

Учредители журнала

Институт экономики РАН (ИЭ РАН), 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

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Basis of innovational development of Russian economy - restructuring of the labour market
Vi ra Mulaëová, L. Kotova M. Ponomarev 2

Strategy Generation in the Conditions of the ITB in Eeské Budi jovice
J. Straková, J. Váchal 5

Экспертные методы и информационные технологии сравнительной оценки инновационных проектов в условиях информационной неопределенности. *Покровский А.М.* 9

Матричные методы моделирования приоритетов инновационного развития (на примере предприятия легкой промышленности РФ)
Карасев П.А. 13

Проектирование процессно-ориентированной структуры. *Ляндау Ю.В.* 17

Вызовы социально-экономическому развитию и сбалансированность инновационно-инвестиционного воспроизводства. *Шийко В.Г.* 21

Факторы и условия формирования и развития инновационного потенциала промышленных предприятий. *Смолянинов К.В.* 24

Актуальные проблемы формирования и внедрения инновационной стратегии промышленных предприятий. *Теглов В.С.* 27

Особенности венчурного капитала и практика венчурного инвестирования в России и за рубежом. *Гончаренко Л.П., Фатьянова И.Р.* ... 33

Теоретические аспекты управления информационным обеспечением инновационной деятельности автопрома. *Касаев Б.С., Булов В.Г.* 38

Перспективы обеспечения инновационного обновления авиационной техники на основе международной научно-технической и производственной интеграции. *Бочкарева Е.А.* 43

Информационно-коммуникационная среда как фактор инновационного развития вуза
Тимошенко Г.А. 48

Преимущества и недостатки сетевых организационных культур. *Мизякина О.Б.* 54

Оценка эффективности инфраструктуры бизнес-инкубаторов. *Божко А.Ю.* 58

Инновационные аспекты управления устойчивостью торговых предприятий. *Батырбиев Т.Б.* ... 62

Методические подходы к рейтингованию высших учебных заведений. *Самарин И.В.* 67

Разработка методов обработки информации в охранной системе. *Мартьянова Л.А.* 77

Основы формирования концепции института налогового контроля. *Якупов З.С.* 81

Методика измерения эффективности рыночной деятельности транспортных компаний
Перцовский Н.И., Щербаква П.А. 85

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Оценка источников формирования денежных доходов в рамках институциональных преобразований качества жизни населения сельских муниципальных районов
Захарова С.Г., Масленников Н.А. 89

Экономические проблемы стран Африки и их влияние на развитие национальных СМИ
Беавоги Боймасса 93

Инвестиционные ресурсы местного самоуправления: социально-политический аспект
Ларфенов К.В. 97

Государственные услуги в экономической системе современной России
Табалина М.С. 102

Использование российскими предприятиями преимуществ Интернет-аукционов
Альмов М.О. 105

Проблемы регулирования рынка жилой недвижимости крупного города
Ушанова Н.А. 109

Возможности расширения российско-азербайджанского сотрудничества в контексте развития процессов глобализации в современном мире. *Алиев У.Э.* 114

Институциональные особенности поддержки малого и среднего предпринимательства (Япония, Китай, Россия). *Сичинава А.Ш.* ... 119

Современные подходы к управлению сетевыми предприятиями общественного питания. *Изабакаров А.И.* 123

Совершенствование механизма тарифного регулирования в сфере телекоммуникаций. *Максудова А.Д.* 129

Воздействие ключевых факторов туристической деятельности на экономическое развитие региона.
Саламова Н.Ш. 135

Совершенствование форм и методов государственного регулирования страховой деятельности. *Ханбалаев Х.Н.* 140

Регламентация деятельности промышленного предприятия как действенный способ повышения его эффективности.
Раздорская М.Г. 146

УГОЛОКАСПИРАНТА И СОИСКАТЕЛЯ

Задачи инновационного развития АПК
Духанин М.Ю., Можжаев А.Е. 152

Интерфейс SCIROCCO
Шкардин В.Л. 155

Развитие и поддержка массового спорта государством в России и зарубежных странах. *Савотеев А.А.* 161

Реализация основных трудовых прав в современном социальном государстве Российской Федерации. *Скокова С.Н.* ... 168

Определение объема внесенных в текст изменений в редакционно-издательском процессе. *Голосовский М.С., Постников А.В., Холкин С.И.* 173

Классификация сложных финансовых инструментов. *Александров А.В.* 179

Дифференциация территориальных экономических систем: понятие и виды.
Сагидов К.Г. 185

Разработка и внедрение концепции корпоративной социальной ответственности в управление вузом. *Вацковский А.С.* ... 189

Казахстанский опыт социально-экономических реформ в условиях глобализации
Кушенов С.Н. 193

Электронная книга: необходимость совершенствования менеджмента предприятия полиграфической промышленности. *Цыбульский В.Ю.* 197

Пространственная поляризация регионов России и инструменты её сглаживания
Ртищев А.В. 201

Лечение и профилактика атеросклероза препаратами чеснока: инновационное применение традиции. *Максимов М.Л., Павлова Л.А., Мухаммед А.А.* 206

Проблемы и перспективы развития национальной инновационной системы России.
Ланарина С.Ю., Гончаренко Л.П. 214

Новые подходы к управлению риска вовлечения банка в процессы легализации преступных доходов. *Сивохин В.Е.* ... 220

Структурированные инструменты – инвестиции будущего. *Шкурочин А.Л.* ... 225

Реформирование системы педагогического образования учителей в Бельгии в условиях европейской интеграции.
Яценко Г.С. 230

Методические подходы к проведению экспертных оценок в социальных сетях
Галимов Р.Р. 233

Анализ состояния уникальных систем горного производства
Логов А.Б., Онищенко Е.В. 241

Расчёт резистивной системы электроподогрева постоянного тока выкидного нефтепровода с применением теории четырёхполюсников. *Павлов А.Б., Плюхов И.В., Журвалёв Ю.Н.* 246

Программная реализация оптимизации оборота стада.
Лукьянов Б.В., Лукьянов П.Б. 252

Актуальные вопросы формирования системы мониторинга состояния теневой экономики России. *Фалинский И.Ю.* ... 254

Анализ показателей социальной эффективности. *Домрачев А.С.* 258

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

Редакционный совет:

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

Международный совет:

Ари Палениус, проф., директор кампуса г. Керва Университета прикладных наук Лауреа (Финляндия)
Джун Гуан, проф., зам. декана Института экономики и бизнес-администрирования, Пекинский технологический университет (Китай)
Лай Дешенг, проф., декан Института экономики и бизнес-администрирования, Пекинский технологический университет (Китай)
Марек Вочозка, проф., ректор Технико-экономического института в Чешских Будейовицах (Чехия)
Она Гражина Ракаускиене, проф., Университет им. Миколаша Ромераса (Литва)

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.; **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., Сулимов Ю.А.

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

Basis of innovational development of Russian economy – restructuring of the labour market

Vi ra Mulaèová

Institute of Technology and Business
in Eeske Budi Jovice, Czech Republic

Larissa Kotova, Maxim Ponomarev

Plekhanov Russian University of
Economics, Moscow, Russia

The paper deals with the features of the labour market in Russia. The Russian labour market is neither quantitatively nor qualitatively balanced, there are significant disparities in pay for various categories of employees and regional labour markets differs significantly from each other. The labour market develops in the context of the general crisis, marked by recession, structural deformities, a gap of commercial and technological linkages, overemployment, illegal migration, depopulation, poor infrastructure of the labour market and a large share of the shadow economy. All these features are detailed discuss.

Keywords: labour market, average salary, unemployment

Introduction

Nowadays, when globalization processes take place, providing the free movement of goods, services, capital and labour, the problem of the further development and regulation of market relations becomes the burning issue of Russian labour market. Today the economically developed countries emphasize the development of human capital through investment in human resources, which must ensure the survival and competitiveness on the world markets in the 21st century. Amid slowing world population growth, the relative increase in the number of people in developing countries, as well as the ongoing process of «aging» (particularly in developed countries) there are the quantitative and, above all, qualitative changes in the workforce. Already, most of it falls on developing countries with lower levels of education and health care. In spite of high mobility and low-cost labor resources of these countries have low qualifications and can rather answer to the purposes of the extensive (cost) than intensive (efficient) economy. While an absolute growth of labour force is still going on internationally, trends to reduce it have already occurred in some countries. Thereupon, the study of mechanism of the formation, operation and regulation of the labour market in Russia becomes the issue of paramount importance.

Methodology and objective

The aim of the paper is to discuss the development of labour market in Russia and its characteristic feature. The paper is trying to respond to the question: „How is the development of labour market dependent on structural changes in the economy and pay system reforms?” The data based on which the paper was carried out was obtained from the Russian State Committee on statistics RF database and other public sources.

Establishing of a civilized labour market in Russia is in its infancy. During the Soviet period, its development was hampered by, on the one hand, high monopolization of the economy, stringent government regulation of wages, with its little differentiation depending on the results of labour, a lack of housing market, administrative constraints to moving to other cities. On the other hand, employees adhered to the enterprises via high proportion of services and benefits derived from social funds of enterprises, which were primarily provided to persons who had a great work experience. In particular, workers of large enterprises received housing, could arrange their children in day care, camp, got free or discounted trips to rest homes, health centres, etc.

The scenario of market transformations of the social and labour sphere during the reforms of the 90-ies last century included contraction of traditional activities in connection with structural changes in the economy, as well as the closure of inefficient industries that produced low-quality products. The actual release of workers (mainly of manual labour) was to be 18-20%, followed by their use in the non-productive sector. However, as a result of ill-conceived financial and credit policy of the State (issue of vouchers, default of 1998) the Foundation of most businesses, including manufacturing competitive products had been

undermined. Effective demand was beginning to decline due to the devaluation of population money savings. The practice of non-payment and delays of salary exacerbated the situation. Reducing or stopping production gave rise to unemployment, which further reduced the standard of living of the population and decreased effective demand to a minimal set of goods and services. Many scientific organizations and defence enterprises had been closed or subject to conversion, which was carried out in barbarous manner with the loss of modern equipment and high technologies, but the main loss was much of the elite of personnel employed in these enterprises. In many regions of the country the vocational qualification of the unemployed was higher than the requirements for the vacant jobs. Problem had worsened thanks to socio-psychological factors: a decline in social status, loss of qualification when changing jobs. (Odegov, Rudenko, Luneva 2007)

The pay system reforms based on the rejection of State regulation of the differentiation of wages and restrictions on its growth. It was necessary to overcome levelling out of the pay process, put wages in dependence on the actual qualifications of the employee, the efficiency and quality of his work, the demand for his products. In 1991-1997 there was an increase of wages, provoked market conditions affecting only some areas of employment (for example, a fast-growing financial-credit sector of the economy where wages has acted as a competitive tool, and does not reflect the real labour costs of employees). Self-regulation of the labour market has led to significant disparities in pay for various categories of employees.

Results and discussion

The labour market cannot be regarded as an independent system, it is integrated into the economy of the entire country and

is actively cooperating with other markets (consumer, monetary and financial, innovation, etc.). It is a sophisticated multi-functional system with a high degree of uncertainty and characteristics caused by specificity of product, which is sold in this market.

According to N. Tonkov, Executive Secretary of the Russian Union of industrialists and entrepreneurs, by the end of the first quarter of the 21st century Russia will have a working population of 17% less than today, which is the same as the loss of each of the sixth worker. In view of this, nowadays the competition for man's knowledge and skills is flaring up, it takes the form of encouragement or restriction of immigration and emigration, various preferences and social guarantees, development of education and training, involving the most gifted young people from other countries, etc.

On State Committee on statistics RF data, in 2012, the average accrued salary of the employed in agriculture, forestry and hunting economy amounted to 13808 rubles, in education – 18236 rubles, in the financial sphere – 55981 rubles, production of energy minerals – 54849 rubles. The income gap is even more lamentable: the amount of the most affluent citizens income is 16.4 times higher than the income of the poorest people; every eighth Russian is behind the poverty line (subsistence minimum is 6705 rubles when minimum wage – 5205 rubles). (Russia, Federal law N 232-FL 2012, Russian Federation Government resolution N 227 2013).

It's official statistics. According to sociological research, 13.0% of citizens of the Russian Federation have official monthly income up to 3 thousand rubles, 27.8% - up to 7 thousand rubles. The income of wealthy Russians is 100 times higher than those of the poor. In Russia there are 101 billionaires, 160 thousand people with annual income of more than 1 million dollars, 440 thousand people get more than 100

thousand dollars a year. (Domcheva, 2012). Overall, the situation remains critical with wages. Today it does neither reproductive nor incentive functions.

The situation is exacerbated by the fact that the labour market develops in the context of the general crisis, marked by recession, structural deformities, a gap of commercial and technological linkages; overemployment (hidden unemployment is 10-25% of employees); illegal migration; depopulation; poor infrastructure of the labour market and a large share of the shadow economy. Despite the fact that positive trends have recently emerged, the real situation is considerably different from those for which the reform has been initiated.

Status of regional labour markets differs significantly from each other. This is due to both natural-climate conditions and the economic state of regions. Despite the continuing migration from the Northern, Eastern, Southern regions in the European part of the country, the level of their registered unemployment is above the average (1.5%) in 2 times. The maximum level is observed in the Republic of Ingushetia (48.9%), Chechen Republic (35.3%), the Republic of Tuva (21.7%), Altai Krai (17.2%). (State Committee on statistics RF 2013). These figures show that the deficit of labour does not automatically solve the problem of unemployment, and the combination of high unemployment with labour shortages is possible. For the next 20 years, the main problems of labour supply in regions will be a labour potential reduce, combined with its aging and growing territorial disparities.

Nowadays the Russian labour market is neither quantitatively nor qualitatively balanced. Under the unemployment level (2012 - 4.0 million people or 5.3 %) the number of vacancies by early 2013 totaled 1.3 million jobs. However, the structural mismatch between supply and demand did

not allow to fill the vacancies in proper time, consequently the tension coefficient was 0.91.¹ There is a lack of maintenance workers, drivers, cooks, bricklayers, carpenters, seamstresses, salespeople; as well as doctors, teachers and engineers in the labour market.

And no wonder, for the post-reform period of time share of vocational schools has been halved²; training of personnel in occupations of the chemical, food, textile, footwear industry virtually stopped. (RosBusiness Consulting 2012). Training of personnel for agricultural, construction, transportation and service occupations is reduced. Jobs in this sector are filled by either not professionally trained employees or trained in other professions (including graduates). There is an overabundance of specialists in economics and management. The difficulties with providing personnel in working professions will increase especially in the 2013-2020, when the number of working-age population shrinks with the most intense (for that period two thirds of total losses of occupational workforce are expected).

Conclusions

The whole conception of the reforming labour market strategy call for a complex approach, which include a succession of wide spectrum of macroeconomic factors. According to the forecast, the transition from an industrial economy to an innovative type will cause the structural shifts in the professional qualification of employees:

- redistribution in favor of the contingent of nonmanual workers (from 41.4% in the reference period up to 50% in 2025);

- increase of the proportion of middle-level specialists and officials involved in the preparation of information, documentation, registration and maintenance (current ratio in the number of senior and middle-level professional qualification specialists is heavily deformed to the detriment of the latter);

- change of the composition of the working staff in favor of skilled workers of industrial sectors (from 36% in the reference period up to 43% in 2025);

- slowdown of growth rate of the share of the service sector, housing and communal services, trade and related activities - main reasons: a significant reduction of the size of the population and the adoption of new, more efficient forms of their employees work. (Chizhova 2006).

In such circumstances, balance between supply and demand can be achieved either by reducing labour requirements via output reduction, or by improving the effectiveness of labour based on innovative technologies. No doubt, we need to choose the second way.

References

- CHIZOVA, L. Development of labour potential: the rationale of the strategy. Person and work. 2006. N1. [online]. 2012 [cit. 2013-04-18]. Available from: www.chelt.ru
- DOMCHEVA, E., 2012 Economic inequality is growing in Russia In RG. [online]. 2012 [cit. 2013-04-13]. Available from:

<http://www.rg.ru/2012/12/17/bednost-site.html>

JESTIGNEJEVA, A. Bezrobotnica v Rosii. In RosBusinessConsulting. [online]. 2012 [cit. 2013-04-18]. Available from: <http://top.rbc.ru/economics/25/05/2012/652070.shtml>

ODEGOV, Y., RUDENKO, G., LUNEVA, N. Labour market (practical Macroeconomics of labour): textbook. Moscow: Alpha Press, 2007. Pp. 68-79. ISBN 978-5-94280-229-7

Russia. Russian Federation Government resolution N 227 dated 18.03.2013 «On the establishment of the minimum subsistence level per capita and by main socio-demographic groups of the population in general to the Russian Federation for the 4th quarter of 2012.»

Russia. Federal law N 232-FL dated 03.12.2012 “On amendments to article 1 of the Federal law on minimum wage”. [online]. 2012 [cit. 2013-04-18]. Available from: <http://base.consultant.ru/>

State Committee on statistics RF database. [online]. 2013 [cit. 2013-04-18]. Available from: www.gks.ru

¹ Tension coefficient is the ratio of the number of citizens registered at the employment service bodies in order to find suitable employment, the number of available jobs and vacancies.

² In the Soviet Union there were about ten vocational schools at one University, now – no more than two (<http://top.rbc.ru/economics/25/05/2012/652070.shtml>).

Strategy Generation in the Conditions of the ITB in Ěeské Budì jovice

J. Straková, J. Váchal
ITB Ěeské Budì jovice, Czech Republic

Contact person:
Ing. Jarmila Straková
VVTĚ Department Manager
ITB in Ěeské Budì jovice
Email: strakova@mail.vstecb.cz

Introduction

Generation of the strategy of the Institute of Technology and Business in Ěeské Budì jovice (ITB) is in competence of the school management. The proposed strategy, which is annually updated in partial parameters, defines the long-term course of the institute in 2010-2015. The institute strategy is understood as a continuous process reflecting the present and future needs of the ITB. The document is binding for all components of the institute and serves as the basic document for related mid-term planning and operative management. The document "ITB Strategy 2010-2015" provides a brief and clear specification of the present situation at the ITB on one hand and its vision and mission including related strategic goals on the other.

Literature search

Henry Mintzberg defines strategy by 5P's (plan, ploy, pattern, position, perspective). Strategy in the sense of position accents location of an organization in its environment. This interpretation is particularly close to Porter and his successors and defines strategy by means of specific product supplied to a specific market. The concept of strategy as the organization character is on the other hand supported mainly by P Drucker, in whose opinion strategy is a way (concept) of doing business (Váchal, Pártlová, 2010).

Further authors (Kotler, 1992, Johnson and Scholes, 1993) explain the concept of strategy similarly to Mintzberg. They mostly define strategy in terms of market environment. Keř kovský, Vykypl I (2006) define strategy as basic ideas of the way how company goals are to be achieved. According to one of numerous further conceptions strategy may be considered long-term intention, concept, wide programme etc. (Dedouchová, 2001, Prařská *et al.*, 1993, Mintzberg, 1994). Thompson and Strickland (1996) define strategy as a sequence of organizational steps and managerial procedures used for achievement of goals and do following the organization vision and mission. D' Aveni (1994) defines strategy not only as creation of advantage, but as creative destruction of advantage of competitors. Like Brown and Eisenhardt (1998), who define strategy as creation of continuous flow of competitive advantages that form a semi-coherent strategic direction when taken together.

Strategic management is a dynamic process of aligning strategies, performance and company results Mallya (2007). Lednický says that strategic management in modern sense is a process of creation and implementation of development intentions of long-term character, having decisive importance for the entity and aimed at achievement of suitable result for it. Strategic management conceived this way is performed by creation and implementation of strategy, while strategic decision making and strategic thinking has to be applied to the strategy creation. The following figure shows the strategic management process.

Methodology

Strategy formulation and selection is a synthetic phase of strategic process that follows strategic analysis (Lednický, 2006, Vochozka, Mulaè *et al.*, 2013, Váchal, Vochozka *et al.*, 2013, in print). This process may be divided into three parts according to Tichá, Hron (2009):

- strategy formulation,
- strategy selection,
- strategy implementation.

Numerous factors have to be considered in strategy formulation. The general aim of strategy formulation is to find balance between company potential and all the relevant factors of external environment. Factors that have to be taken into consideration can be divided into the following six groups (Váchal, Pártlová, 2010, Váchal, Vochozka *et al*, 2013, in print):

- market opportunities, branch attractiveness and competition pressures,
- best utilizable potential sources of the company,
- threats to the company,
- personnel values, aspirations and visions of the top management,
- social, political, regulatory, ethical and economic aspects of the external environment,
- company culture.

A behaviour model (strategy) exploiting external environment condition with optimum use of sources is sought within the strategy formulation – see scheme No. 1.

Strategy selection follows either from a signalled or perceived problem or from indication of a possible opportunity. This is why both these extreme possibilities need to be characterized in detail and necessary sum of relevant information has to be obtained. In a well-functioning company a state of creative process of strategic alternative generation starts at the existing issues (with positive or negative aspect) and ends at expected and predicted issues. e.g. upon mathematic modelling of the future state, particularly in the sphere of the company external environment.

Strategy implementation is the most complex phase of strategic management process and has absolutely essential importance for the success of the chosen strategy. This phase is closely linked to strategy forming (strategy implementation possibilities have already to be taken into consideration during its forming) but still differs in a number of aspects.

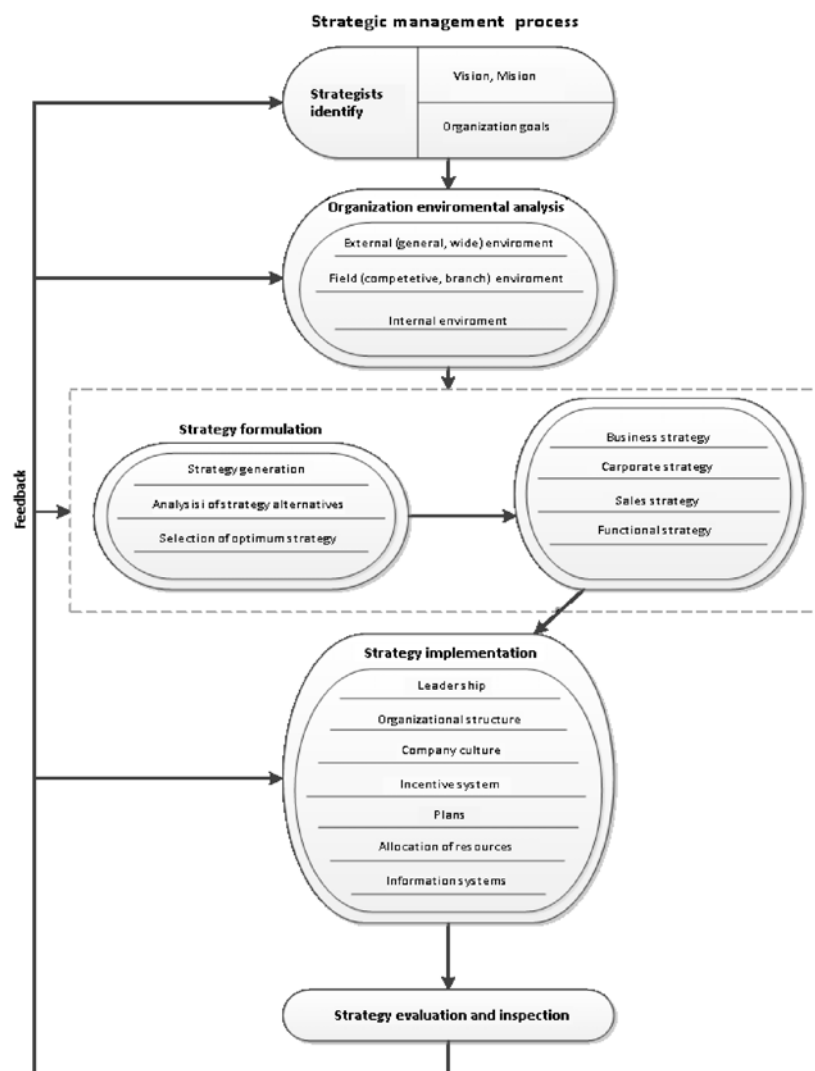


Figure 1: Strategic management process
Source: Mallya, 2007

Success of a strategic change is based on implementation of the strategic plan. Implementation means its transformation into action plans, which are elaborated in individual activities, extended by allocation of resources and responsibilities for goal achievement and timing of the individual activities. Implementation of strategic plan is a complex interdisciplinary matter (Fotr *et al*. 2012), implemented by means of operative management tools. Operative management represents management activities aimed at ensuring efficient and smooth running of production processes, respecting applicable operational and legislation standards.

Results

From the generally applicable procedure for company strategy generation and with regard to the specifics of the academic environment of the school the procedure has been specified in the following spheres (see fig. 2)

ITB Visions

The ITB is a quality tertiary school providing complex and flexible education focused on preparation of professionally specialized technicians and economists.

The ITB closely cooperates with private and public sectors and with application sphere, particularly in the South Bohemian region.

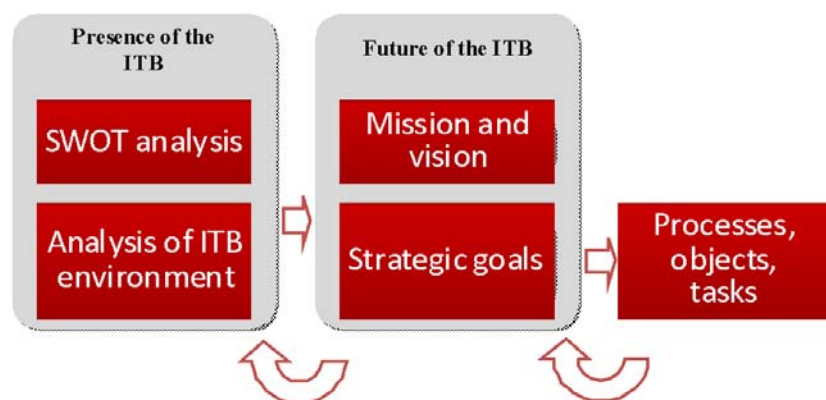
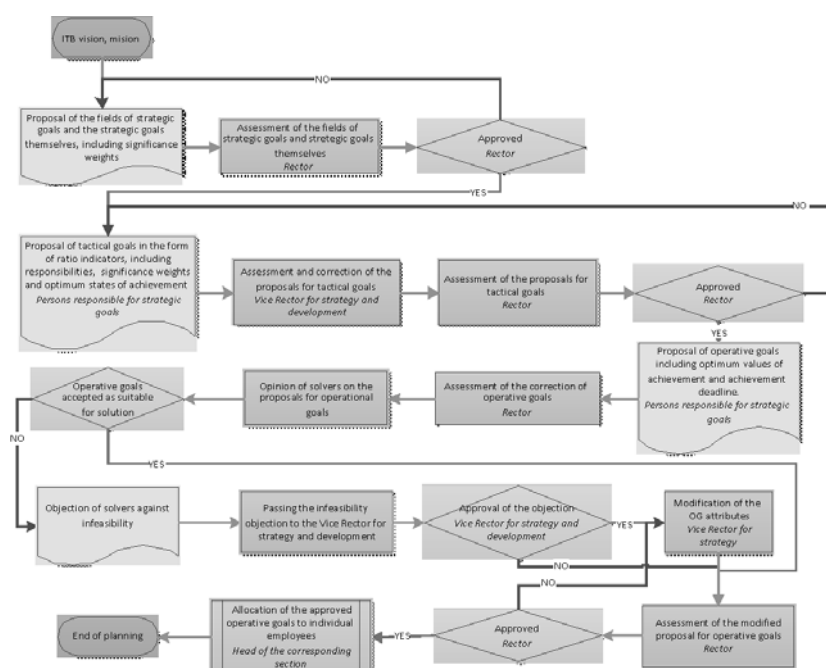


Figure 2: Specification of the procedure and links between the strategy components



Scheme 1: Algorithm of planning strategic goals in the ITB

ITB Missions

- To strengthen the ITB market position within the customer segment in the field of tertiary education.
- To improve success of graduates on the labour market.
- To improve quality of the education including technical and facility background.
- To optimize qualification structure of the staff including adequate knowledge and skills.
- To professionalize the school management at all management levels.
- To extend cooperation with private and public sectors and the application sphere.

The “ITB Visions and Missions” is the basic input for generation of strategic goals or the strategy of the school. The Vice Rector for research, development and creative activity, the Vice Rector for practical placement and external relation and the Lifelong Learning Centre Manager are responsible for the overall strategy, the corresponding strategic goals and the own strategic goals. The planning period for the spheres of strategic goals and the own strategic goals is five years. The planning scheme is below.

Achievement of the strategic and tactical goals is inspected

twice a year, achievement of operational goal is inspected on the deadlines for achievement of particular operative goals. Continuous monitoring starts on 1st July of the corresponding year. Persons responsible for tactical goals enter a note into the school information system where they evaluate performance of the tactical goals so far no later than by 5 July that year. Persons responsible for strategic goals enter a note into the school information system where they evaluate performance of the strategic goals so far, no later than by 10 July that year. Managerial system administrators prepare an interim report of goals achievement for the elapsed period by 20 July at the latest.

Factors generated within the ITB strategy ensuring its sustainability

- acceptance of regional specifics and needs (multi-sector unit),
- strictly professionally oriented education requiring specific organizational structure,
- different profile goals of students (mainly middle management),
- teaching process based on empirical-prognostic approaches,
- orientation towards applied research and implementation sphere with strong accent to lifelong professional education,
- dominating system of knowledge and skills with substantial proportion of non-formal education elements, particularly practical placement, contact and communication way of teaching with focus on society-wide practices,
- creation of professional and creative background for technical and economic branches at application level,
- regional accessibility.

Conclusion

Closer attention has been paid to generation of strategies and their implementation recently both, by manufacturing companies or those providing services and other organizations, including tertiary schools. This is caused except

others by the fact that well adjusted strategy based on the strategic management principles eliminates today's turbulent, discontinuous and still globalizing world reality. This is thus not a coincidence that the Ministry of Education of the CR is already going to start methodologically controlled elaboration of strategies of individual tertiary schools this year, on which the national strategy of tertiary education in the Czech Republic will subsequently be generated.

Literature

BROWN, S. L. & K. M. EISENHARDT, 1998. *Competing on the Edge: Strategy as Structure Chaos*. Boston: Harvard Business School Press.

D'AVENI, R. A., 1994. *Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Manoeuvring*. New York: The Free Press.

DEDOUCHOVÁ, M., 2001. *Business Strategy*. Prague: C. H. Beck. ISBN 80-7179-603-4.

FOTR, J. et al., 2012. *Strategy Creation and Strategic Planning*. Prague: Grada Publishing, a.s. ISBN 978-80-247-3985-4.

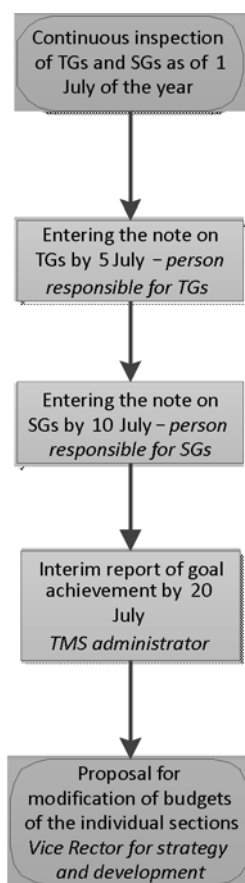
JOHNSON, G. & K. SCHOLES, 1993. *Exploring Corporate Strategy*. New York: Prentice Hall.

KEŔKOVSKÝ, M. & O. VYKYPIL, 2006. *Strategic Management. Theory for Practice*. Prague: C. H. Beck. ISBN 80-7179-453-8.

KOTLER, P., 1992. *Marketing management*. Prague: Victoria Publishing. ISBN 80-85605-08-2.

MALLYA, T., 2007. *Elements of Strategic Management and Decision Making*. Prague: Grada Publishing, a.s. ISBN 978-80-247-1911-5.

Scheme 2: Inspection of achievement of strategic and tactical goals

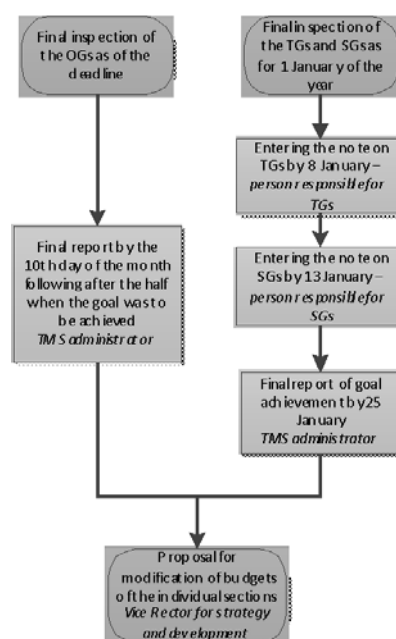


MINTZBERG, H., 1994. *The Rise and Fall of Strategic Planning*. Prentice Hall International.

PRAŽSKÁ, L. et al., 1993. *Management of Companies*. Prague: VŠ EFMV. ISBN 80-7079-651-0.

THOMPSON, A. A. & A. J. STRICKLAND, 1996. *Strategic Management: Concepts and Cases*. McGraw-Hill Companies. ISBN 0071147950.

TICHÁ, I. & J. HRON, 2009. *Strategic Management*. Prague: ĚZU PEF. ISBN 978-80-213-0922-7.



Scheme 3: Inspection of achievement of operative goals

VÁCHAL, J. & P. PARTLOVÁ, 2010. *Strategic Management*. Ěeské Budejovice: ITB. ISBN 978-80-87278-30-7.

VÁCHAL, J., M. VOCHOZKA et al., (to be issued 9/2013) *Innovation*. In *Company Management*. Prague: Grada Publishing.

VOCHOZKA, M., MULAĚ, P., et al. *Business Economy*. 1st ed. Prague: Grada Publishing, 2012. 570 p. *Financial Management*. ISBN 978-80-247-4372-1.

Экспертные методы и информационные технологии сравнительной оценки инновационных проектов в условиях информационной неопределенности

Покровский Андрей Михайлович,
к.э.н.,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Статья посвящена экспертным методам и информационным технологиям сравнительной оценки альтернативных инновационных проектов, характеризующихся высокой степенью информационной неопределенности. Ключевые слова: экспертные методы, информационные технологии, сравнительная оценка, инновационный проект, информационная неопределенность.

Одной из основных характерных черт инновационной деятельности, определяющих подходы к ее анализу, является информационная неопределенность, связанная с необходимостью прогнозирования результатов в течение жизненного цикла инновационного проекта и заключающаяся как в неточности, неполноте, погрешности исходной информации, используемой при принятии решений, так и в отсутствии уверенности в наступлении того или иного события вообще или в запланированный срок, т.е. в неопределенности последствий решений [1]. Сущность неопределенности проявляется в том, что при наличии неограниченного количества состояний объективных условий оценка вероятности наступления каждого из этих состояний невозможна из-за отсутствия способов оценки. Критерий выбора решений в этих обстоятельствах определяется склонностями и субъективными оценками лица, принимающего решение (ЛПР), и задача сводится к уменьшению неопределенности путем сведения ее к условиям риска.

Степень неопределенности инновационного проекта во многом определяется его стадией – она максимальна на стадии предварительной подготовки проекта и меньше на стадиях его осуществления и оценки результатов. Любой инновационный проект реализуется в результате вложения инвестиций и, тем самым, является инвестиционным проектом, и это обуславливает необходимость оценки его эффективности. Чаще всего речь идет об экономической эффективности инвестиций, и проект признается эффективным, если обеспечивается возврат исходной суммы инвестиций и требуемая доходность для инвесторов. Но можно говорить и о других видах эффективности, например, общественной эффективности, которую далеко не всегда представляется возможным учитывать в стоимостном выражении, и неизбежна лишь качественная ее оценка.

В этой связи продуктивной является классификация инновационно-инвестиционных проектов по целевой направленности, определяемая целями, которые необходимо достичь в результате реализации проекта [2]. Положительный результат проекта означает, что у владельца инвестиционного капитала после реализации проекта возникнет больше возможностей. Такой подход позволяет избежать противоречий, вызванных доминированием стоимостных оценок и недостаточной разработанностью оценок по другим показателям, и предполагает классификацию проектов по единому для всех признаку приоритетно-целевой направленности. Приоритетно-целевая направленность инвестиционного проекта определяется приоритетными целями, которые необходимо достичь в результате реализации проекта. Именно с этой точки зрения участники проекта должны стремиться раскрывать его эффективность (результативность, полезность относительно своих интересов), оценивать организационный механизм реализации, сравнивать между собой альтернативные проекты и их варианты. При этом для комплексной оценки альтернативных проектов и вариантов их реализации полезным является понятие реализуемость инвестиционного проекта – возможность достижения цели (прогнозируемых показателей) проекта с минимальными отклонения-

ми от проектных расчетов при существующем состоянии внешней среды, в заданные сроки в условиях действующих ресурсных ограничений.

В настоящее время наблюдается отсутствие достаточно четких методических разработок по количественному измерению показателей неэкономической природы. На наш взгляд, основная причина этого – в стремлении к абсолютному измерению показателей эффективности неэкономической природы в денежном выражении, что может потребовать значительных интеллектуальных и временных затрат. Однако возможен и другой подход к оценке инвестиционных проектов, в основе которого лежит не абсолютное измерение компонентов эффективности, а их относительное сравнение для альтернативных проектов либо вариантов реализации проекта. Разумеется, абсолютные измерения экономической эффективности должны быть сохранены, но во многих случаях относительные сравнения показателей эффективности неэкономической природы являются единственно возможными.

Таким образом, задача относительного сравнения альтернативных проектов и/или вариантов их реализации сводится к выбору управленческого решения ЛПР в рамках его полномочий, направленных на достижение приоритетных целей.

Социально-экономические объекты, вплоть до отдельного предприятия или организации, не подлежат управлению с помощью точных методов, применимых, например, при управлении производственными процессами. Существенно иными являются и используемые при этом аналитические методы, инструменты и процедуры. Эти методы, по мере перехода от хорошо структурированных проблем к слабо структурированным и неструктурированным, основываются на все более мягких моделях, являются методами системного анализа,

Таблица 1
Шкала парных сравнений элементов иерархии (шкала Т. Саати)

Степень важности	Определение	Объяснение
1	Одинаковая значимость	Два действия вносят одинаковый вклад в достижение цели
3	Слабая значимость	Опыт и суждение дают легкое предпочтение одному действию перед другим
5	Существенная или сильная значимость	Опыт и суждение дают сильное предпочтение одному действию перед другим
7	Очень сильная или очевидная значимость	Предпочтение одного действия перед другим очень сильно. Его превосходство практически явно
9	Абсолютная значимость	Свидетельство в пользу предпочтения одного действия другому в высшей степени убедительны
2, 4, 6, 8	Промежуточные значения между соседними значениями шкалы	Ситуация, когда необходимо компромиссное решение

предполагают декомпозицию проблемы в целом на ее составные части, более доступные для решения, с последующим объединением частных решений в решение проблемы в целом. Особенно это относится к проблемам стратегического планирования инновационного развития хозяйственных систем, характеризующихся высокой степенью неопределенности на всех уровнях управления.

Наличие в слабо структурированных проблемах большого числа трудно или принципиально неизмеримых факторов вынуждает при сравнении эффективности управленческих решений обращаться к экспертным оценкам как комплексу логических и математико-статистических методов и процедур, направленных на получение от специалистов информации, необходимой для подготовки и выбора рациональных решений в ситуации, когда выбор, обоснование и оценка последствий решений не могут быть выполнены на основе точных расчетов.

В экспертных оценках существуют следующие проблемы: 1) подбор экспертов, 2) организация их опроса и 3) выбор рационального метода обработки полученных экспертных оценок [3, 4]. Надежность экспертных оценок определяется как подбором специалистов-

экспертов, их информированностью в изучаемых проблемах, так и возможностью математико-статистической обработки полученной информации. Этому требованию, по нашему мнению, в наиболее полной мере отвечает метод аналитических иерархий (МАИ), разработанный американским математиком Т. Саати и основанный на парных сравнениях [5]. Особенно важно следующее положение метода: качественные сравнения экспертами парной значимости элементов (субъективные суждения) могут быть преобразованы в количественные соотношения между ними, при этом они будут отражать объективную реальность.

Математическая сторона метода связана с использованием теории обратносимметрических матриц и девятибалльной шкалы сравнений, являющихся исходными предпосылками эффективности МАИ – табл. 1.

Как видно из этой таблицы, особенностью парных сравнений в методе анализа иерархий является то, что предлагаемая экспертам шкала является результатом трех последовательных этапов дихотомического деления шкалы оценок. На первом этапе вся шкала с метками 1 (одинаковая значимость) и 9 (абсолютная значимость) де-

лится пополам меткой 5 (сильная значимость), на втором этапе дихотомического деления – каждая половина шкалы делится еще пополам между метками 1 и 5, с одной стороны, и метками 5 и 9, с другой с образованием меток 3 (слабая значимость) и 7 (очевидная значимость). На третьем этапе производится еще одно дихотомическое деление шкалы с образованием меток 2, 4, 6, 8.

Подчеркнем, что числа в первой графе этой таблицы нельзя воспринимать как отношения приоритетов элементов; они являются гомоморфным преобразованием лингвистических меток шкалы.

Второй особенностью метода анализа иерархий является обратная симметричность оценок. Если превосходство элемента 1 над элементом 2 выражается меткой 5 (сильная значимость), то превосходство элемента 2 над элементом 1 выражается меткой 1/5. Это позволяет применить для обработки результатов опроса экспертов теорию обратносимметрических матриц. Не останавливаясь на изложении деталей метода, отметим лишь, что основным математическим конструктом МАИ является квадратная неотрицательная обратносимметрическая матрица A , диагональные элементы-числа которой равны единице, а остальные элементы подчинены равенству $a_{ij} = 1/a_{ji}$, при этом «избыточность» информации о соотношении приоритетов элементов матрицы позволяет оценить согласованность парных суждений экспертов.

Вычислительные аспекты МАИ связаны с операциями над матрицами парных сравнений (суждений экспертов). В результате математических операций над каждой из матриц суждений могут быть вычислены приоритеты сравниваемых элементов-объектов каждого уровня иерархии (вектор приоритетов) и степень согласованности суждений. Суммарные (общие) приоритеты нижних

элементов-объектов могут быть найдены в результате выполнения арифметических действий (умножения) над соответствующими матрицами суждений для каждого элемента-объекта вышестоящих уровней. По аналогичным правилам, только над матрицами-столбцами, составленными из числовых мер согласованности для отдельных матриц суждений (также для каждого из вышестоящих элементов-объектов), вычисляется мера согласованности иерархии в целом.

Многообразие задач, возникающих при анализе альтернативных инновационных проектов, обусловило необходимость создания теоретико-множественной модели, рассматривающей процесс решения задачи как многоэтапный переход от некоторого начального состояния в конечное через ряд промежуточных ситуаций. В основу данной модели положена полная трехуровневая иерархия цель – критерии – альтернативы, представляемая в виде кортежа

$$\{ \langle x, y, z \rangle \mid x \in X, y \in Y, z \in Z \}, \quad (1)$$

где x – цель или подцели, y – элементы множества критериев (факторов), z – элементы множества «альтернативные проекты». На число элементов множеств наложено ограничение

$$n(Y) \leq 7 \pm 2; n(Z) \leq 7 \pm 2, \quad (2)$$

где 7 ± 2 – магическое число Миллера, ограничивающее возможность человека как «измерительного прибора». Множества X, Y и Z находятся в отношении доминирования: цель (подцели) определяют критерии (факторы) оценки проектов, критерии доминируют над альтернативами. Множества Y и Z образуют прямое (декартово) произведение

$$Y \times Z = \{ \langle y, z \rangle \mid y \in Y, z \in Z \}, \quad (3)$$

что отвечает наличию связей между всеми их элементами.

К элементам множеств Y и Z предъявляется требование сравнимости, т.е. для любых $a, b \in Y$ и $c, d \in Z$ можно установить отношение линейного порядка.

Согласно теоретико-множественной модели, задача экс-

пертов в рамках МАИ состоит в установлении на множествах Y и Z отношения частичного порядка (предпочтения) r , что достигается попарным сравнением элементов множеств по девятибальной шкале, приведенной в табл. 1.

В терминах теории графов теоретико-множественная модель (1) может быть представлена в виде структуры, содержащей полный двудольный орграф без контуров, верхний слой которой содержит один элемент – цель.

Помимо модели (1) – модели прямой иерархии, в сравнительной оценке инновационных проектов используется теоретико-множественная модель обратной иерархии:

$$\{ \langle x, z, y \rangle \mid x \in X, z \in Z, y \in Y \}, \quad (4)$$

в которой изменен порядок следования множеств Y и Z . Множества X, Y и Z находятся уже в ином отношении доминирования: цель (подцели) определяют альтернативные проекты, альтернативы доминируют над критериями. Множества Z и Y также образуют прямое (декартово) произведение

$$Z \times Y = \{ \langle y, z \rangle \mid y \in Y, z \in Z \}, \quad (5)$$

отвечающее наличию связей между всеми их элементами, но оно уже другое и не совпадает с произведением $Y \times Z$.

Модели (1) и (4) составили основу для разработки экспертно-аналитической системы Expert Solution 1.0, реализующей алгоритмы методов аналитических иерархий и аналитических сетей [6-9].

Следует особо подчеркнуть важность базовых моделей принятий решений, специфичных для различных стадий жизненного цикла инновационного проекта [10].

На начальных стадиях – стадии предварительной подготовки и стадии оценки целевой эффективности проекта, которые характеризуются сильной неопределенностью исходной информации, – необходим комплексный подход, когда сравнение альтернатив произ-

водится по их выгодам, издержкам, возможностям и рискам. Это позволяет избежать ошибок, вызванных неправильным выбором направления инвестиций. При этом выбор направления инвестиций следует осуществлять по двум критериям – критерию Выгоды/Издержки (Benefits/Costs) и критерию Возможности/Риски (Opportunities/Risks). Применение первого критерия позволяет учесть при ранжировании альтернатив настоящее, применение второго критерия – будущее. Для каждой цели – оценки выгод, издержек, возможностей и рисков – строится по три базовых моделей: модель прямой иерархии, модель обратной иерархии и сетевая модель. Первая модель содержит три уровня – цель (фокус) на первом уровне, критерии оценки (факторы) – на втором и сравниваемые альтернативы – на третьем. Вторая модель также трехуровневая, но при той же цели на втором уровне иерархии – альтернативы, на третьем – критерии. Третья модель – сетевая – содержит два компонента – один с критериями и другой с альтернативами.

На следующей стадии жизненного цикла инновационного проекта сравниваются альтернативы реализации уже выбранного проекта, степень неопределенности значительно меньше, и на первый план выступают модели риск-анализа, и здесь уже не надо создавать моделей выгод, издержек и возможностей. На этой стадии также строятся три модели – прямой и обратной иерархии и сетевая модель, позволяющая учесть обратную связь между уровнями иерархических моделей.

Помимо указанных экспертно-аналитических моделей, которые предназначены для решения задачи сравнения альтернативных инновационных проектов и вариантов их реализации, на заключительной стадии жизненного цикла инновационного проекта строится эконометрическая модель чув-

ствительности проекта к факторам риска – модель управления рисками.

Исключительно важным в организации опроса экспертов является использование соответствующих информационных технологий, поддерживающих алгоритмы метода аналитических иерархий и его развития – метода аналитических сетей (МАС). Накопленный нами опыт создания базовых моделей всех трех типов и наполнения их экспертными знаниями [11-13] показал, что эти вопросы могут быть успешно решены с помощью экспертно-аналитической системы Expert Solution 1.0, разработанной на кафедре математических методов в экономике Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова – экспертно-аналитической системы.

Литература

1. Покровский А.М. Сравнительная оценка инновационных проектов в условиях неопределенности исходной информации. Методология, инструментальные средства, практика: монография. М.: Изд-во РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2013.
2. Покровский А.М. Оценка эффективности инвестиционных проектов на основе экспертно-аналитических технологий информационного обеспечения: монография. М.: Изд-во «Риалтекс», 2008.
3. Шуметов В.Г., Покровский А.М. Математические и инструментальные методы поддержки принятия решений: Учебно-методическое пособие. Орел: Изд-во Орловского филиала РАНХиГС, 2012.
4. Покровский А.М. Экспертные методы поддержки принятия решений: теория, технологии, инструментарий: монография. М.: Изд-во «Риалтекс», 2012.
5. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. М.: Радио и связь, 1993.
6. Покровский А.М. Разработка требований к экспертно-аналитической системе сравни-

тельной оценки инновационных проектов // Вестник Московского экономического института. М.: ИИЦ МЭИ. 2010. №1.

7. Покровский А.М. Алгоритмы, функции и пользовательский интерфейс экспертно-аналитической системы Expert Solution // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2012. №1(43).

8. Покровский А.М. Модель данных для тестирования экспертно-аналитической системы сравнительной оценки инновационных проектов: обратная иерархия // Инновации и инвестиции. 2012. №2.

9. Покровский А.М. Сетевая модель данных для тестирования экспертно-аналитической системы сравнительной оценки инновационных проектов // Инновации и инвестиции. 2012. №1.

10. Покровский А.М. Алгоритмы экспертно-аналитической оценки инновационных проектов // Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. 2010. №1(1).

11. Покровский А.М. Сравнительная оценка инновационных проектов в условиях неопределенности исходной информации с помощью экспертно-аналитических систем // Транспортное дело России. 2010. №12(85).

12. Покровский А.М., Хайрулин И.Г. Сравнительная оценка экспертно-аналитических технологий моделирования в условиях неопределенности исходной информации // Моделирование и прогнозирование в управлении: методы и технологии: материалы III междунар. н.-практ. конф. / Под. общ. ред. проф. В.Г. Шуметова и проф. О.П. Овчинниковой. Орел: Изд-во Орловского филиала РАНХиГС, 2011.

13. Покровский А.М., Барбашова Е.В. Применение экспертно-аналитической системы Expert Solution 1.0 для оценки персонала инновационного вуза // Инновации и инвестиции. 2013. №1.

Матричные методы моделирования приоритетов инновационного развития (на примере предприятия легкой промышленности РФ)

Карасев Петр Александрович, к.э.н., зам. декана факультета менеджмента Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова.

В статье рассматриваются вопросы моделирования количественных значений приоритетов инновационного развития российских предприятий легкой промышленности. В ряду факторов стагнации развития легкой промышленности России исследуется, наиважнейший, по мнению автора, приоритет инновационного развития – экономическая состоятельность предприятия легкой промышленности. С учетом произведенных модификаций применяются методы количественной обработки качественных параметров – метод анализа иерархий (МАИ) и метод аналитических сетей (МАС), используемые в экспертных опросах при принятии управленческих решений. Основные результаты анализа представлены в суперматрицах взаимодействия факторов и акторов с точки зрения их влияния на достижение экономической состоятельности отраслевых предприятий и организаций, что может быть использовано в матричном анализе инновационного развития предприятий и организаций других отраслей промышленности.

Ключевые слова: инновационное развитие, легкая промышленность, метод анализа иерархий, метод аналитических сетей, моделирование приоритетов.

Ранее в публикациях автора по вопросам инновационного развития российской легкой промышленности в ряду факторов стагнации было выявлено главенство трех: конкурирующий импорт, нехватка высокоточного оборудования и недостаток квалифицированных кадров. Прогнозирование влияния данных факторов на состояние предприятий отрасли выявило как минимум две основные тенденции:

1. повышение критичности данного влияния;
2. сходство указанных стресс-факторов с отраслевыми проблемами зарубежных стран (Индия, страны Латинской Америки и др.) на более ранних стадиях жизненного цикла отрасли.

Поскольку вышеуказанные факторы выступают угрозами, для их предотвращения, они должны быть трансформированы в возможности (согласно методологии SWOT) путем перестановки приоритетов инновационного развития в сторону обновления фондов оборудования, развития персонала и инвестиций в человеческий капитал, пересмотра общегосударственных и общепромышленных механизмов стимулирования экспорта и выработки универсальной политики разумного ограничения импорта, соответствующей принципам ВТО.

В более детальном рассмотрении и анализе нуждается основной из приоритетов инновационного развития предприятий – достижение ими экономической состоятельности. Для определения и обоснования данных приоритетов могут быть использованы, наряду с другими, два количественных матричных метода: метод аналитических сетей (МАС) и метод анализа иерархий (МАИ) по Т. Саати. Согласно классификации уровней развития в рамках жизненного цикла организации, в качестве первой и эталонной модели инновационного развития предприятия легкой промышленности целесообразно построить модель оценки его экономической состоятельности. Хотя подобная модель рассматривалась в монографии [3], с учетом полученных именно в работах автора [5] результатов прогнозирования, необходимо привести ее в модифицированном виде (рис. 1).

В исследовании иерархической модели следует привести замечание, на которое обращает внимание сам Т. Саати¹. Наряду с традиционной дедуктивной логикой, где вывод результата осуществляется на основе предположений, другим способом анализа причин и следствий является холистический подход, в котором все рассматриваемые факторы и критерии объединяются в иерархию или в сетевую структуру, допускающую наличие зависимостей между элементами. Все возможные результаты, которые можно вообразить, соединяются в таких структурах, а затем используются суждения и логика для оценки степеней относительного влияния элементов, на основе которых выводится обобщенный результат. Подобный подход требует уверенного знания предметной области. В данном подходе интуиция играет, по меньшей мере, такую же важную роль, как способность четко рассуждать и делать безошибочные выводы в логике. Может оказаться так, что некоторый фактор с невысокой степенью влияния, определенной логическим путем, будет обладать существенным кумулятивным влия-

нием из-за его косвенных взаимодействий с другими, более важными факторами. Такой подход, как правило, приводит к результатам, которые хорошо согласуются с действительностью [2].

В приведенном выше рассуждении главным является кумулятивность влияния данного фактора за счет его косвенных взаимодействий с другими факторами. Таким образом, от прямой иерархии необходимо перейти к сетевой структуре, представленной на рис. 2.

Учитывая, что анализ сетевых структур не применяется столь широко, как анализ иерархий, детально рассмотрим алгоритм анализа сети на рис. 2.

Цель сети на рис. 2 та же, что и ранее – экономическая состоятельность предприятия легкой промышленности. Но теперь верхний уровень образован факторами, или критериями, обеспечивающими данную цель (социальные, экологические, природно-производственные, финансовые и рыночные), нижний – акторами (действующими силами: государство, структуры региональной и местной власти, руководство предприятия). Эти уровни образуют два компонента, каждый из которых содержит указанные элементы. Предполагается, что факторы практически не зависят друг от друга (тем не менее, для общности задачи предусматриваем их взаимосвязь), но акторы не являются независимыми, а взаимодействуют друг с другом. Предполагается также, что не только акторы определяют приоритеты критериев, но и критерии, со своей стороны, обладают различной степенью характерности для разных акторов.

В соответствии с принятыми предположениями, группе экспертов – руководителей отраслевых предприятий Московской области было предложено дать ответы на вопросы, какой из четырех акторов в большей степени удовлетворяет каждому из критериев верхнего уровня и какой из пяти критериев

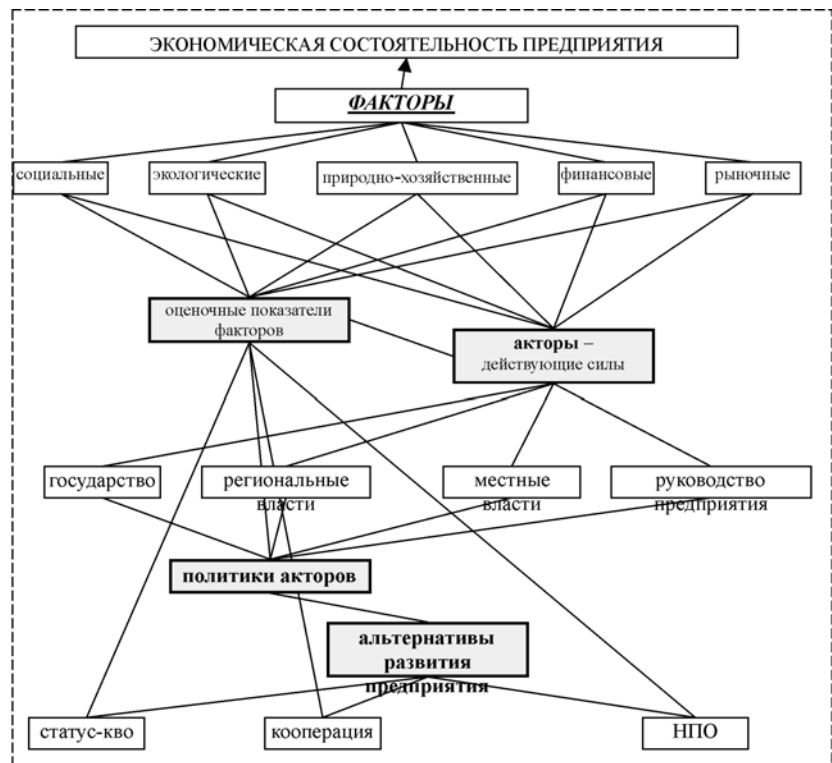


Рис. 1. Обобщенная иерархическая модель факторов, акторов и альтернатив развития предприятий легкой промышленности.



Рис. 2. Структура сети, моделирующей взаимодействие акторов и критериев экономической состоятельности предприятий отрасли.

является более характерным для данного актора?

Ответы на поставленные вопросы оформлены в виде матриц парного сравнения (пять матриц размерностью 4 на 4 для сравнения акторов по каждому критерию и четыре матрицы размерностью 5 на 5 для сравнения критериев по каждому актору). Приведем для условности матрицу парных сравнений групп критериев по актору «Государство» (таблица 1), которая является результатом работы экспертов по иерархической модели, на вто-

ром уровне которой – акторы, а на третьем – критерии.

Сведем полученные результаты в суперматрицу, моделирующую взаимодействие акторов и факторов (критериев) экономической состоятельности предприятия легкой промышленности (табл. 2).

Суперматрица, приведенная в табл. 2, учитывает только взаимодействия компонентов (акторов и критериев), но не учитывает взаимодействия элементов в компонентах, поэтому диагональные блоки суперматрицы содержат нули. Можно изме-

Таблица 1
Матрица парных сравнений критериев для актора «Государство».

	Социальн.	Экологич.	Природ. - хозяйст.	Финанс.	Рыночн.
Социальные	1,000	3,000	5,000	0,500	3,000
Экологические	0,333	1,000	0,500	0,167	1,000
Природ. - хозяйст.	0,200	2,000	1,000	0,143	0,500
Финансовые	2,000	6,000	7,000	1,000	4,000
Рыночные	0,333	1,000	2,000	0,250	1,000

Таблица 2
Суперматрица взаимодействия акторов и факторов (критериев) экономической состоятельности предприятия легкой промышленности.

		Акторы				Критерии				
		Госу- дар- ство	Реги- он власти	Мест власти	Руко- в. предп р.	Соци- аль- ные	Эколо- гиче- ские	Прир.- хоз.	Рыно- чные	Фи- нан- совые
Акторы	Государ- ство	0	0	0	0	0,167	0,089	0,095	0,065	0,067
	Регион. власти	0	0	0	0	0,333	0,190	0,160	0,162	0,154
	Местные власти	0	0	0	0	0,333	0,232	0,277	0,181	0,154
	Руковод- ство пред- приятия	0	0	0	0	0,167	0,489	0,467	0,592	0,625
Критерии	Социаль- ные	0,100	0,239	0,177	0,158	0	0	0	0	0
	Экологич.	0,045	0,049	0,077	0,065	0	0	0	0	0
	Прир.- хоз.	0,180	0,036	0,051	0,072	0	0	0	0	0
	Рыноч- ные	0,400	0,396	0,377	0,352	0	0	0	0	0
	Финан- совые	0,275	0,281	0,317	0,352	0	0	0	0	0

Таблица 3
Матрица парных сравнений акторов по степени влияния на руководство пред-
приятия.

	государство	регион. власти	местн. власти	руковод. предпр.
государство	1,000	0,333	0,333	0,167
регион. власти	3,000	1,000	0,333	0,200
местн. власти	3,000	3,000	1,000	0,250
руковод. предпр.	6,000	5,000	4,000	1,000

нить условие: добавить к структуре сети цикл независимости элементов компонента «Критерии», с одной стороны (т.е. каждый элемент компонента «Критерии» зависит сам от себя), и учесть взаимную зависимость элементов в компоненте «Акторы». Иначе говоря, считается, что критерии не взаимодействуют, а акторы, напротив, взаимодействуют друг с другом. Эти два цикла изменяют суперматри-

цу: нижний правый блок будет представлять собой единичную матрицу четвертого порядка, а верхний левый блок образуют собственные векторы приоритетов, характеризующие зависимость акторов друг от друга.

Для нахождения собственных векторов выполнены парные сравнения акторов. Все парные сравнения проводятся так, чтобы оценить степень влияния двух акторов на третий от-

носителю цели сети (экономической состоятельности предприятия). При парных сравнениях возникает вопрос: какой из двух сравниваемых акторов сильнее влияет на заданный элемент (на актора) в смысле достижения цели. Из сравнений выводятся собственные векторы в шкале отношений, записываемые в столбцы соответствующей матрицы.

В качестве примера в табл. 3 приведена матрица парных сравнений акторов по степени влияния на руководство предприятия относительно его экономической состоятельности.

Матрице парных сравнений в табл. 3 отвечает собственный вектор приоритетов W относится к руковод. предпр. $= (0,066; 0,122; 0,222; 0,590)^T$, т.е. приоритет предприятия (0,590) почти на порядок больше приоритета государства (0,066) по степени влияния на руководство данного предприятия. Приоритет региональных властей (0,122) примерно вдвое меньше приоритета местных властей (0,222), а приоритет местных властей примерно вдвое больше приоритета государства. Выполнив необходимые действия, получаем исходную невзвешенную суперматрицу задачи, приведенную в таблице 4.

Эта суперматрица, однако, не является стохастической (сумма элементов матрицы по столбцам больше единицы). После приведения ее к стохастическому виду (путем умножения элементов исходной суперматрицы делим на 0,5 и возведения суперматриц в целочисленные степени) получены следующие результаты (см. табл. 5).

Из данной таблицы следует, что после учета взаимодействия акторов приоритет государства повысился с 0,087 до 0,105. Повысились также приоритеты региональных и, в особенности, местных властей с 0,208 до 0,242; напротив, приоритет руководства предприятия в отношении его экономической состоятельности заметно снизился: с уровня 0,514 до

0,439. Что касается приоритетов критериев экономической состоятельности, то введение в сеть взаимодействия акторов практически не изменяет их соотношения. В наглядной графической форме эти закономерности представлены на рис. 1.

По проведенному анализу можно сделать следующие выводы:

1) базовая иерархическая модель оценки экономической состоятельности предприятия легкой промышленности позволяет не только дать оценку существующей ситуации, но и в определенной мере решать прогнозные и аналитические задачи;

2) учет взаимодействий между компонентами и акторами заметно изменяет распределение приоритетов акторов, но практически не изменяет соотношения приоритетов критериев экономической состоятельности.

Литература

1. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. М.: Радио и связь, 1993.

2. Саати Т. Принятие решений при зависимостях и обратных связях: Аналитические сети. Пер. с англ. / Науч. ред. А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. М.: Издательство ЛКИ, 2008.

3. Мысин Н.В. Теория и история социального управления: Опыт России и зарубежных стран. СПб.: Изд-во СЗАГС, «Образование-Культура», 2000.

4. Левко М.Н. Модели управления инновационным развитием предприятий легкой промышленности на базе экспертно-аналитических методов. Текст // Автореферат диссертации на соискание учен. степ. канд. экон. наук по специальностям 08.00.05, 08.00.13. / На правах рукописи. / М. – 2008.

5. Карасев П.А. Управление деятельностью предприятий легкой промышленности РФ на основе формирования инновационной среды: монография / под ред. д-ра экон. наук, проф. А.И. Гретченко. М.: Издательство «Палеотип», 2012. – 11,0 п.л.

Таблица 4

Суперматрица акторов и критериев экономической состоятельности предприятия легкой промышленности

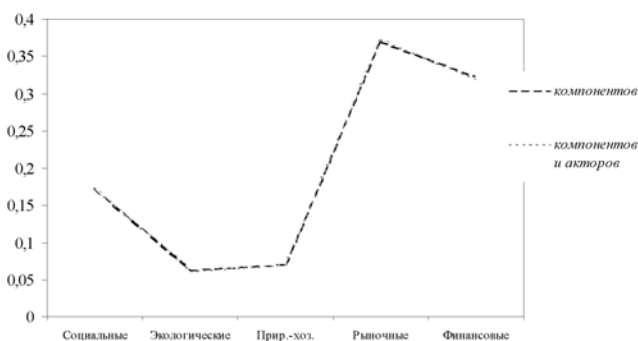
		Акторы				Критерии				
		Государство	Регион. власти	Мест. власти	Руков. предпр.	Социальные	Экологич.	Прир.-хоз. т.	Рыночные	Финансовые
Акторы	Государство	0,565	0,083	0,071	0,066	0,167	0,089	0,095	0,065	0,067
	Регион. власти	0,262	0,516	0,193	0,122	0,333	0,190	0,160	0,162	0,154
	Местные власти	0,118	0,265	0,446	0,222	0,333	0,232	0,277	0,181	0,154
	Руководство предприятия	0,055	0,136	0,290	0,590	0,167	0,489	0,467	0,592	0,625
Критерии	Социальные	0,100	0,239	0,177	0,158	1	0	0	0	0
	Экологич.	0,045	0,049	0,077	0,065	0	1	0	0	0
	Прир.-хоз.	0,180	0,036	0,051	0,072	0	0	1	0	0
	Рыночные	0,400	0,396	0,377	0,352	0	0	0	1	0
	Финансовые	0,275	0,281	0,317	0,352	0	0	0	0	1

Таблица 5

Приоритеты акторов и критериев экономической состоятельности предприятия легкой промышленности.

Сеть с учетом взаимодействия	Акторы				Критерии				
	Государство	Регион. власти	Мест. власти	Руков. предпр.	Социальные	Экологич.	Прир.-хоз.	Рыночные	Финансовые
компонентов	0,087	0,190	0,208	0,514	0,172	0,063	0,070	0,370	0,324
компонентов и акторов	0,105	0,215	0,242	0,439	0,174	0,062	0,071	0,373	0,320

Распределение приоритетов критериев с учетом



Распределение приоритетов критериев с учетом

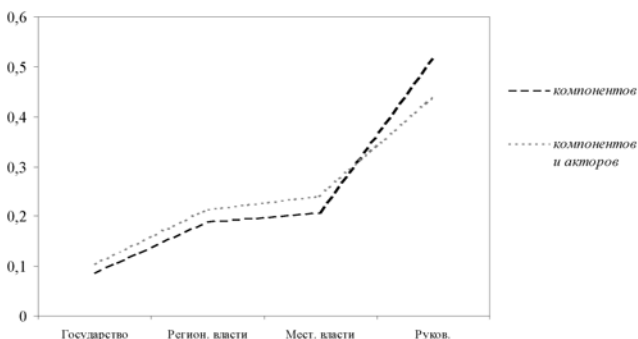


Рис. 1. Распределение приоритетов критериев (а) и акторов (б) в сетевой модели экономической состоятельности предприятия легкой промышленности.

Проектирование процессно-ориентированной структуры

Ляндау Юрий Владимирович

к.э.н., доцент кафедры общего менеджмента
ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова» (г. Москва)

Среди многих концепций и идей процессной ориентации одной из самых сильных инициатив считается процессно-ориентированное устройство (дизайн) организации. Структурируя организацию вокруг бизнес-процессов, процессная ориентация характеризуется как проблема с высоким уровнем приоритета. Чтобы избежать неоправданных опасений, процессно-ориентированная организация (process-based organization, PBO) должна быть четко идентифицирована, что повысит вероятность её эффективной реализации.

Для достижения наилучших результатов, важно выбрать структуры, соответствующие определенной цели, характеру заданных процессов и центральным системам этих процессов.

Функционально-организованные компании имеют сложности выполнения запросов клиентов с плавным бесшовным переходом через различные функции, потому что никто не владеет вопросом о необходимой длительности и стоимости выполнения запросов клиентов. Неэффективность этих организационных структур, в дополнение к новым тенденциям бизнеса, акцентирует внимание на процессную организацию в качестве одного из возможных решений. PBO руководствуется парадигмой процесса, ориентированной на горизонтальный вид предпринимательской деятельности и согласованием организационных систем с бизнес-процессами.

PBO является организационной формой, обеспечивающей согласование структуры и процессов. Такая форма ориентирована к интегративной природе согласования процессов.

Ключевые слова: процессно-ориентированная структура, стратегия, бизнес-процессы, архитектура организации, уровни согласования.

Конкурентные тенденции заставляют компании стремиться постоянно повышать свою эффективность. В условиях рыночной экономики только очень небольшое число компаний может позволить себе работать независимо от окружающей среды, остальные должны оптимизировать свою предпринимательскую деятельность. Процессная ориентация является одним из эффективных путей увеличения доли добавленной стоимости в деятельности организации.

Среди многих концепций и идей процессной ориентации одной из самых сильных инициатив считается процессно-ориентированное устройство (дизайн) организации. Структурируя организацию вокруг бизнес-процессов, процессная ориентация характеризуется как проблема с высоким уровнем приоритета. Чтобы избежать неоправданных опасений, процессно-ориентированная организация (process-based organization, PBO) должна быть четко идентифицирована, что повысит вероятность её эффективной реализации.

В настоящее время PBO не имеет достаточно четкого определения, что приводит к путанице и недоразумениям. В этой связи следует уточнить, что представляет эта модель устройства организации, что она означает, и как должно быть организована PBO. Кроме этого важны структурные вопросы и необходимость согласования всех остальных элементов архитектуры организации. Перед процессом согласования необходимо достижение общего понимания системы в целом.

Функционально-организованные компании имеют сложности выполнения запросов клиентов с плавным бесшовным переходом через различные функции, потому что никто не владеет вопросом о необходимой длительности и стоимости выполнения запросов клиентов. То же самое происходит в дивизионально-организованных компаниях, которые в основном ориентированы на свою продукцию, формирующегося рынка спроса на товары, которые они способны произвести, пренебрегая потребностями клиентов и их деловыми отношениями.

Неэффективность этих двух наиболее широко распространенных организационных структур, в дополнение к новым тенденциям бизнеса, акцентирует внимание на процессную организацию в качестве одного из возможных решений. PBO руководствуется парадигмой процесса, ориентированной на горизонтальный вид предпринимательской деятельности и согласованием организационных систем с бизнес-процессами.

Наряду с Хаммером и Чампи¹, Bryne² одним из первых популяризировал термин “горизонтальная организация” и привёл нормативное определение модели, ориентированной на бизнес-процесс.

Для достижения наилучших результатов, важно выбрать структуры, соответствующие определенной цели, характеру заданных процессов и центральным системам этих процессов.

Необходимые действия вытекают из стратегии, которая всегда является отправной точкой в попытках определить операционную модель компании.

Альфред Чандлер был одним из первых, кто изучал взаимосвязь между стратегией и структурой организации. Он показал, что

структура следует стратегии. В настоящее время, промежуточные шаги формируются по мере необходимости: что следует непосредственно от стратегии, является чётким определением основных бизнес-процессов, необходимых для её выполнения, и это определение, позволяющее создавать такую организацию, необходимую для поддержки стратегии. Следовательно, стратегия должна направлять проектирование бизнес-процессов и её проект должен формировать архитектуру организации. В конечном счёте, косвенный результат проекта по потребностям стратегии компании должен быть адаптирован таким образом, чтобы соответствовать как организационной структуре, так и бизнес-процессам, содействуя новой ориентации³.

В идеале, дизайн организационной структуры всегда должен быть связан с процессами перепроектирования, так как нет смысла создавать структуру для неэффективных процессов, которые часто являются такими из-за отдельного формирования архитектуры процессов и организационной структуры.

РВО является организационной формой, обеспечивающей согласование структуры и процессов. Такая форма ориентирована к интегративной природе согласования процессов. РВО отличается от традиционных организаций по нескольким ключевым направлениям, она:

1. проектируется и управляется для сквозных (end-to-end) бизнес-процессов, а не задач;
2. измеряет и управляет результатами по уровням процессов, а не ведомственной эффективности;
3. ориентирована на цели клиентов, а не локальные функциональные цели.

Самым ценным фактором РВО является то, что она может значительно увеличить гибкость компании и возможности реагировать на изменения потребностей клиентов благодаря усилению координации.

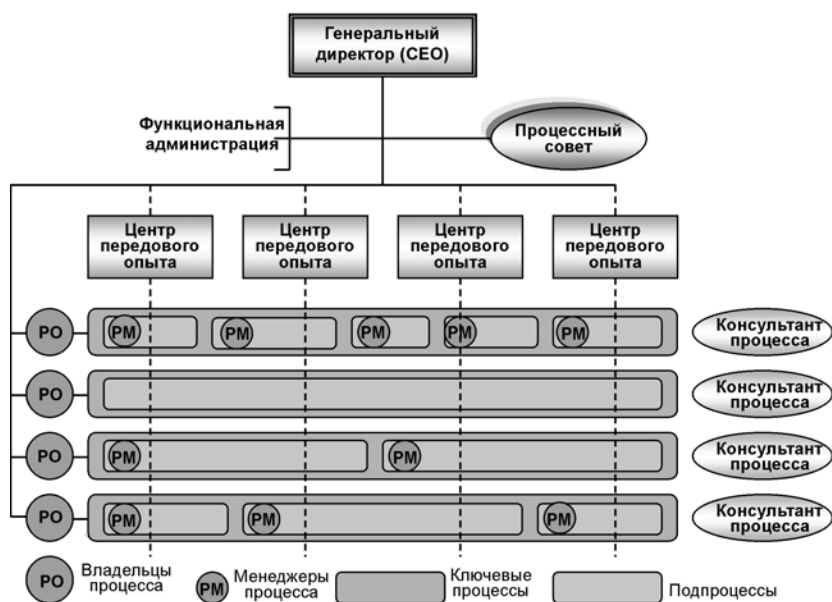


Рис. 1 Архитектура процессно-ориентированной организации

Архитектура РВО ориентирована на внимание к клиентам, что приводит к их большей удовлетворённости, также как повышению производительности, скорости и эффективности.

Формирование РВО всегда начинается с определения основных процессов компании. После определения основных бизнес-процессов, должна быть определена иерархия. В РВО уровень иерархии снижается, ведомственные границы устраняются, и организация находится в ведении многопрофильных процессных бригад.

Организационные системы поддержки являются частью организационной инфраструктуры, облегчающие проведение процессов, необходимых для выполнения работы; для управления, контроля, координации и его улучшения, а также руководства исполнителями⁴. Эти системы должны поддерживать способ проведения работ в организации и должны вписываться в предназначенные способы организации. С изменениями в схеме организации и при различных способах проведения работ, системы поддержки должны измениться, чтобы вписаться в новую логику управления организацией.

Для того чтобы адекватно удовлетворять возникающие потребности бизнеса, архитектура РВО должна содержать:

1. несколько основных бизнес-процессов, управляемых владельцами процессов, которые имеют прямую поддержку консультантов (или советников) процесса,
2. центры передового опыта, в которых собраны функциональные знания, с целью подключения сотрудников соответствующих функциональных областей (например, производство, НИР, маркетинг и т.д.);
3. функциональная администрация, оказывающая поддержку функциональных подразделений и отвечающая за управление и корпоративные задачи (например, управление персоналом, бухгалтерский учёт, ИТ, юридические вопросы, связи с общественностью и т.д.),
4. процессный совет или исполнительный комитет, который отвечает за координацию между различными процессами и персоналом (рисунок 1). Совет (или комитет) могут иметь различные подкомитеты, в частности, подкомитет по стратегии. Взаимодействуя между собой, эти комитеты формируют стратегию и основ-



Рис. 2 Вертикальные и горизонтальные согласования в архитектуре процессно-ориентированной организации

ные цели организация и изменяют их при появлении новых угроз или возможностей.

Предлагаемые элементы структуры РВО имеют определенное сходство с известными организационными элементами Минцберга⁵: операционное ядро организации (operating core) – осуществляет основные процессы по созданию ценности для конечного потребителя; стратегическая вершина (strategic apex) – высшее руководство организации, осуществляющее, формирование миссии, стратегических целей и стратегии деятельности организации; средняя линия (middle line, менеджеры среднего звена) – промежуточное звено между руководством и операционным ядром; техноструктура (technostructure, технические специалисты) – объединяет аналитиков и специалистов, организующих и поддерживающих информационные потоки, формально организующих взаимодействие подразделений и контроль над их деятельностью; вспомогательный персонал (support staff) – службы, обеспечивающие функционирование остальных элементов организации. Следует подчеркнуть и уточнить различие между техноструктурой (центры передового опыта) и вспомогательным персоналом (административный персонал). Сотрудники административного

персонала представляют собой специализированные, формальные организационные подразделения, а центры передового опыта носят больше концептуальный характер, осуществляя связи между людьми исключительно в целях создания, сбора и распространения знаний.

В дополнение к анализу макро-организационной структуры РВО следует учитывать, что принятие решений требует большего понимания необходимости иерархии процессных ролей и должностей. Рассмотренная модель архитектуры РВО разработана для крупных компаний, содержащих несколько ключевых бизнес-процессов и большого количества подпроцессов. Тем не менее, следует проводить различие между владельцами процессов – менеджеров, отвечающих за особенности основных бизнес-процессов и менеджеров процессов, которые определяют и отвечают за конкретные подпроцессы. Следовательно, в РВО может быть сформировано четыре иерархических уровня, что является приемлемым для крупных организаций. В случае небольших организаций, роли владельцев процесса и менеджеров процесса могут быть объединены, сократив один уровень иерархии.

К наиболее принципиальным моментам создания эф-

фективной РВО следует отнести вопросы согласования процессов, структурных элементов, целей и стратегий организации, как составляющих каждого из этих аспектов, так и межаспектное согласование, направленное на преодоление разрывов и противоречий, возникающих при интеграции РВО. В общем случае согласования выделяются вертикальные и горизонтальные направления интеграции в РВО (рис. 2).

РВО рассматривает задачу согласования вначале на уровне согласования основных бизнес-процессов с целями и стратегиями предприятия, а затем согласования аппарата организации (структуры, систем и ресурсов) с потребностями процессов. Другими словами, данная организация и её предлагаемая структура должна быть помещена в окружающую среду процесса.

Необходимые для этого изменения определены Paul Harmon⁶:

- операционные единицы изменяются от функциональных подразделений к командам процессов;
- работа переходит от простых заданий к многомерным работам;
- роли исполнителей меняются от контрольных к полномочным;
- подготовка кадров изменяется от тренингов к обучению;
- фокус показателей работы и вознаграждений переходит от деятельности к результатам;
- критерии продвижения кадров изменяется от исполнения к оценкам способности;
- изменение ценностей от защитных к производительным;
- менеджеры изменяются от руководителей к тренерам;
- организации переходят от иерархических к плоским;
- функции руководителя меняются от судейских к лидерству.

Harmon⁷ предложил модель пирамиды, представляющую всё пространство связей организационных моделей и архитектур РВО (рисунок 3). Эта модель позволяет лучше представлять сверху вниз иерархическую при-

роду уровней – исполнительный, уровень бизнес-процессов и организационный уровень большинства организаций, и показывает, как корпоративная стратегия должна влиять и унифицировать организацию. На вершине пирамиды находятся стратегии и цели организации.

Непосредственно под стратегией и целями организации расположена архитектура бизнес-процессов, что отражает сущность идеи РВО. Вместо концептуализации организации как совокупности отделов или подразделений, организация осмысливается в терминах сети или группы управляемых процессов.

Независимо от того, по какому процессу создаётся документация для описания бизнес-процессов организации, вся IT-архитектура располагается ниже архитектуры бизнес-процессов. Бизнес-процессы не тождественны IT-архитектуре и они описывают причины существования организации. Они отражают, как организация производит затраты и получает ресурсы, производит продукты и услуги, и, в конечном итоге, создаёт ценность для клиентов. Любой бизнес-процесс может быть осуществлён сотрудниками, системами ПО или какой-либо комбинацией людей и систем. IT баз данных, приложения, а также IT-инфраструктура существуют для облегчения функционирования конкретных бизнес-процессов.

Все аспекты каждого уровня РВО должны быть согласованы.

Перечисленное представляет лишь основные составляющие необходимых изменений при создании РВО. Они могут быть систематизированы в соответствии со следующими ключевыми элементами архитектуры организации:

1. практика управления;
2. система управления эффективно;
3. системы вознаграждения;
4. компетенции кадров;
5. карьера;
6. организационная культура.



Рис. 3 Пирамида уровней и связей процессно-ориентированной организации

Реализация концепции процесса внутри организации только один шаг к достижению корпоративной РВО. Для того чтобы воспользоваться текущей выгодой от РВО, требуется непрерывное обслуживание и контроль бизнес-процессов. Управление процессом связано с эффективным и действенным выполнением бизнес-процессов. Это управление состоит из планирования, реализации, принятия, контроля и координации процесса, и формирует жизненный цикл, что приводит к непрерывному совершенствованию процесса.

Литература

1. Генри Минцберг Действуй эффективно! Лучшая практика менеджмента. Изд-во: Питер 2011. 288с.

2. Майкл Хаммер, Джеймс Чампи. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. Изд-во: Манн, Иванов и Фербер, 2011 г.

3. Alfred D. Chandler, Jr «Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise» The MIT Press, 1969

4. Kevin P. McCormack, William C. Johnson, Kevin P McCormack Business Process Orientation: Gaining the E-Business Competitive Advantage

5. Paul Harmon Business Process Change, Second Edition: A Guide for Business Managers and BPM and Six Sigma

Professionals. Изд-во: Morgan Kaufmann, 2007 – 592с.

6. Rudolf Grunig, Richard Kuhn Process-based Strategic Planning. - Berlin · Heidelberg: Springer, 2006.

Ссылки:

1 Майкл Хаммер, Джеймс Чампи. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. Изд-во: Манн, Иванов и Фербер, 2011 г.

2 Kevin P. McCormack, William C. Johnson, Kevin P McCormack Business Process Orientation: Gaining the E-Business Competitive Advantage

3 Alfred D. Chandler, Jr «Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise» The MIT Press, 1969

4 Rudolf Grunig, Richard Kuhn Process-based Strategic Planning. - Berlin · Heidelberg: Springer, 2006.

5 Генри Минцберг Действуй эффективно! Лучшая практика менеджмента. Изд-во: Питер 2011. 288с.

6 Paul Harmon Business Process Change, Second Edition: A Guide for Business Managers and BPM and Six Sigma Professionals. Изд-во: Morgan Kaufmann, 2007 – 592с.

7 Paul Harmon Business Process Change, Second Edition: A Guide for Business Managers and BPM and Six Sigma Professionals. Изд-во: Morgan Kaufmann, 2007 – 592с.

Вызовы социально-экономическому развитию и сбалансированность инновационно-инвестиционного воспроизводства

Шийко Вера Георгиевна,
к.э.н., доц., зам.руководителя кафедры
Московского финансово-юридического
университета МФЮА
e-mail: Shiyko@yandex.ru

В статье рассматриваются долговременные вызовы, обусловленные глобальными факторами инновационного развития; макроэкономические инновационно-воспроизводственные вызовы; структурные инновационно-инвестиционные вызовы, а также проблемы сбалансированности воспроизводства.

Ключевые слова: сбалансированность, устойчивое развитие, макрогенерации, циклы социально-экономического развития

Для решения задач устойчивого и сбалансированного развития экономики, являющейся участницей глобальных процессов, необходимо преодоление системно взаимодействующих вызовов различных уровней. В рамках каждой национальной экономики, участвующей в глобальных рыночных взаимодействиях, образуется система инновационных вызовов, которую можно условно сегментировать и разделить на три группы [1].

- долговременные вызовы, обусловленные глобальными факторами инновационного развития (I);
- макроэкономические инновационно-воспроизводственные вызовы (II);
- структурные инновационно-инвестиционные вызовы (III).

Вызовы инновационного развития XXI века уже определены, они обусловлены действием глобальных тенденций и факторов, поэтому развитые страны создают долговременные фундаменты социально-инновационного прогресса через трансформацию своих национальных экономик [2].

Чтобы осознать и предопределить воздействия глобальных факторов на внутристрановые инвестиционно-структурные трансформации и формирование механизмов предупреждения рисков для обеспечения безопасности инновационного развития, предстоит сменить традиционные экономические подходы и сформировать долговременные и комплексные воспроизводственно-системные методы общецивилизационного взаимодействия.

I. К долговременным вызовам, обусловленным глобальными факторами инновационного развития, следует отнести:

I-I. Глобальный вызов, определяющий общие тенденции инновационного развития и требующий научных исследований мировых глобальных тенденций с формулировкой ответа на вопросы: куда движет научно-технический прогресс глобальную цивилизацию и какие цели и механизмы взаимодействия глобальных факторов инновационного развития должны стать предпочтительными.

I-II. Глобальный вызов, связанный с выбором конкурентоспособной инновационной модели генерирования нового (шестого) технологического уклада, основанный на том, что многие страны, в том числе страны Евросоюза, США, Япония, Китай и другие, еще в начале нового тысячелетия сформулировали свои модели инновационного развития и уже реализуют долгосрочные стратегии и национальные программы по освоению приоритетных направлений научно-технического прогресса шестого технологического уклада.

Россия находится на пути создания национальной инновационной системы, которая будет способна наилучшим образом своевременно отвечать на запросы потребителей инноваций и технологического прогресса. Достижение поставленных перед страной задач возможно при условии выбора особой суперактивной модели и использовании радикальных путей генерирования макроинновационной структуры экономики. В этой модели целесообразно предусмотреть решение следующих глобальных вызовов:

I-III. Глобальный вызов, связанный с предотвращением глобальных кризисов на основе управления макроинновациями и транснационализации инновационных процессов, заключающийся для России в выявлении инновационных тенденций и условий вхождения в мировой рынок в целях достижения сбалансированного и устойчивого развития инновационного воспроизводства в составе мировой экономики.

I-IV. Глобальный вызов преодоления нестабильных транснациональных тенденций и неблагоприятных глобальных IT-факторов с учетом национальных условий инновационного развития экономики России, требующий формирования фундамента сбалансированности и устойчивости макроинновационных процессов на основе выработки долгосрочной стратегии устойчивого инновационного развития и активизации государственной инновационно-инвестиционной политики путем рационального использования внутристрановых предпосылок и глобальных факторов.

II. К макроэкономическим инновационно-воспроизводственным вызовам соответственно относятся:

II-I. Демографический вызов, который определяет острая демографическая ситуация и отсутствие социальных условий и стимулов для воспроизводства качественного человеческого капитала, что связано с происходящим в настоящее время относительным старением населения и постоянным сокращением численности детей и подростков. Все это ведет к возникновению проблем формирования трудовых ресурсов, способных воспроизводить и развивать материальный и интеллектуальный потенциал Российской Федерации. Наблюдается ослабление системы подготовки кадров и постоянное уменьшение масштабов подготовки квалифицированных кадров в профессиональных и высших учебных заведениях, что усугубляет внешнюю технологическую зависимость России.

II-II. Вызов коррупционный, определяющийся высоким уровнем монополизации собственности и коррумпированности экономических отношений при слаборазвитой рыночной конкуренции. Поэтому положение России усугубляется появлением и распространением влияния внутри страны международных транснациональных компаний. Низкая конкурентоспособность национальных компаний России постоянно приводит к еще большей деградации производств и преимущественному импортирова-

нию большинства видов продукции как высокотехнологичной, так и продовольственной из-за рубежа. Коррумпированность российских чиновников упрощает процесс лоббирования интересов как иностранных компаний, так и политики их государств на территории нашей страны и на международной арене.

II-III. Вызов несбалансированности рыночного спроса и предложения инноваций, определяющийся отсутствием спроса на отечественные инновации как внутри страны, так и за ее пределами. Если у инноваций нет конечного потребителя, то и производство их становится попросту бессмысленным. В России сложилась парадоксальная ситуация: из генерируемых двух третей глобальных научных идей и достижений коммерциализируется только 20%, а остальные 80% остаются невостребованными.

II-IV. Вызов разрушенности макроинновационного цикла определяется тем, что макроинновационный цикл в России сегодня полностью разрушен и продолжается дальнейшая деградация производственно-технологического потенциала. Образуя основу макроинновационного цикла: фундаментальная наука, образование, прикладные исследования, высокотехнологичные и инновационные производства - функционируют сегодня без системной взаимосвязи между собой. Соотношения академика А.В. Александрова показывают, что сбалансированное финансирование инновационного цикла определяется в пропорции 1:4:10. Это означает, что на 1 единицу финансовых затрат в фундаментальную науку потребуется 4 единицы в прикладные разработки, а для коммерциализации и применения инноваций их в производстве 9-10 единиц затрат. В России сегодня это соотношение имеет вид на уровне 1:0,86:3,7, что свидетельствует о полном распаде цикла прикладных исследований и коммерциализации инноваций.

II-V. Вызов неразвитости инновационной инфраструктуры определяется тем, что в стране до сих пор не сформирована функ-

ционирующая инновационно-инвестиционная финансовая инфраструктура, отсутствует система страхования инновационных рисков, что затрудняет коммерциализацию отечественных инноваций.

II-VI. Вызов законодательно-правовой определяется тем, что для обеспечения инновационного развития в России до сих пор отсутствует эффективная законодательно-правовая база. Практически все документы, включая стратегии и концепции развития, носят рекомендательный характер, в них не определен конкретный план мероприятий и ответственные министерства, что сильно затрудняет разработку и реализацию реальных инновационных проектов и программ.

III. Структурными инновационно-инвестиционными вызовами и проблемами сбалансированности воспроизводства можно назвать нижеперечисленные проблемы и факторы развития.

III-I. Структурная деградация промышленного производства с преобладанием в ней долей топливно-сырьевого сектора и уменьшением веса обрабатывающей промышленности определяется недостаточной диверсификацией и гибкостью отечественных обрабатывающих производств, неудовлетворительной технической оснащенностью, что обуславливает зависимость Российской экономики от мировой конъюнктуры и цен на энергосырьевые ресурсы в сочетании с изолированностью от мировых рынков несырьевого экспорта.

III-II. Ухудшение инвестиционного климата и слабое развитие государственно-частного партнерства, которое определяется, прежде всего, высокими инвестиционными рисками, неспособностью принять решения инвестировать в нашу страну. Инвестиционная привлекательность России остается низкой.

III-III. Инновационно-инвестиционная дефицитность экономического роста, обусловленная отсутствием государственной инвестиционной политики по приоритетному развитию наукоемкой промышленности и формированию инновационной экономики.

Усугубляются проблемы научно-инновационного развития промышленности при крайне низком уровне коммерциализации научных достижений в производстве, что определяется низким применением инноваций на российских предприятиях. Отсутствуют государственные механизмы и разрушены сбалансированные воспроизводственные связи между наукой и производством, что не позволяет российской экономике эффективно конкурировать в высокотехнологичных отраслях, обладающих наиболее высоким уровнем добавленной стоимости.

Накапливаются острые отраслевые проблемы научно-инновационного развития и усиливаются деструктивные тенденции, прежде всего топливно-сырьевая направленность развития, которые не решаются на макроуровне и тормозят переход к инновационной национальной экономике.

III-IV. Отсутствие механизмов и стимулов накопления интеллектуального потенциала, снижение уровня знаний и образования, ограничение условий повышения квалификации и переподготовки кадров связано с тем, что пока не созданы механизмы формирования и реализации научно-инновационных циклов – от рождения идеи (научной теории или гипотезы), включая проведение экспериментальных исследований и создания опытных конструкторских образцов, до конечной стадии организации производства наукоемкой продукции и внедрения высоких технологий в производство. Поэтому наука считается ненужной, зачем на нее тратится, если предприниматели с успехом покупают импортное оборудование.

В начале XXI века в развитых странах приоритетным направлением финансов и материальных вложений становится интеллектуальный человеческий капитал, прежде всего, рост уровня образования и ускоренное развитие фундаментальной науки. Одновременно ускоряется инновационный цикл, ядром которого становятся новые информационные технологии, обеспечивающие существенное

увеличение нормы прибыли на капитал. Постепенно образуется новая системно взаимосвязанная социально-научно-инновационная структура как в США, так и в Японии, и в странах ЕС, базирующаяся на инвестировании человеческого капитала, ускорении инноваций, формировании новой интеллектуальной структуры воспроизводимого богатства и расширении наукоемкой структуры потребления. В России до сих пор не утрачен масштабный научно-интеллектуальный потенциал, но степень его использования остается чрезвычайно низкой и ограничивается преимущественно научными публикациями и экспериментами, проводимыми отдельными энтузиастами.

III-V. Отсутствие системного подхода к формированию национальной инновационной системы и региональных НИС при продолжающемся разрушении наукоемких производств в промышленности, препятствующих становлению отечественной инновационной экономики, определяется тем, что в России еще пока существуют оставшиеся от СССР основные сферы инновационной деятельности, являющиеся ядром НИС.

Базой отечественной НИС должна стать регулирующая ее функционирование система законов. Формирование Кодекса законов о научно-инновационной деятельности позволит регулировать механизмы взаимодействия рыночных элементов (субъектов) НИС. В настоящее время в России не работают экономические и законодательно-правовые механизмы поддержки и стимулирования инновационной деятельности и не развит комплекс инновационной инфраструктуры.

III-VI. Государственные механизмы стимулирования инновационной деятельности отсутствуют как: на макроуровне в национальной инновационной системе, так и на мезоуровне – в отраслях и региональных инновационных подсистемах, и на микроуровне – в корпоративных отраслевых и межотраслевых научно-инновационных системах, в технопарках и наукоградах. До сих пор на макро-

уровне не созданы вертикальные институты инновационного развития (по типу ГКНТ) и не разработана государственная системно-инновационная политика с применением адекватных экономических механизмов, не создана система законодательно-правовых актов (Кодекс законов инновационного развития). Требуется принципиальная реформа налоговой системы на основе введения надежных законодательных механизмов нормируемого изъятия природно-ресурсной и инновационной ренты. Необходимо, чтобы государственное стимулирование системно-инновационной деятельности осуществлялось в непрерывном научно-производственном цикле: научные исследования – прикладные разработки – производство новой техники, высокие технологии и наукоемкой продукции – финансовое обеспечение и налоговое стимулирование цикла с помощью формирования отечественного рынка инноваций и высоких технологий. Реализация государственной инновационной политики требует создания современной институциональной научно-инновационной системы, которая обеспечит стабильные условия действия экономического и законодательно-правового механизмов на основе интеграции усилий государства, науки и предпринимательского сектора экономики в целях реализации приоритетного развития системной научно-инновационной деятельности.

Литература

1. Бевза С.А. Механизмы управления инновационными циклами в формировании кластерной структуры промышленных систем: автореф. дис. ... канд. экон. наук 2011.
2. Новицкий Н.А. Макроэкономическая сбалансированность инновационного развития с инвестиционно-структурными факторами. // Инвестиции в модернизацию и инновационное развитие российской экономики / под общей редакцией Е.Б. Ленчук. М.: ИЭ РАН, 2011. С. 59-80.
3. Вернадский В.И. Биосфера и ноосфера. - М.: Наука, 1989. С. 26.

Факторы и условия формирования и развития инновационного потенциала промышленных предприятий

Смолянинов Кирилл Вячеславович, аспирант Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

В статье проведен анализ факторов и условий, влияющих на формирование и развитие инновационного потенциала предприятия, представлена их классификация и система для современных промышленных предприятий. В целях избежания и ликвидации негативного влияния факторов и условий на формирование и развитие инновационного потенциала, разработана модель функционально-структурной декомпозиции инновационной деятельности. Ключевые слова: инновационный потенциал, факторы и условия, инновационная деятельность, финансово-инвестиционный фактор, модель функционально-структурной декомпозиции.

В современных условиях осуществление инновационной деятельности неоспоримо. При этом каждое промышленное предприятие обладает потенциалом инновационной деятельности, но специфические российские условия хозяйствования и влияние различных факторов на инновационные процессы тормозят развитие инноваций. Учитывая это, необходимо четко определить систему факторов, влияющих на формирование инновационного потенциала, и условия реализации инновационного потенциала.

Анализ зарубежной и отечественной литературы показал, что под инновационным потенциалом в большей степени понимают ресурсы. Вместе с тем в переводе с латинского под потенциалом понимается сила. Сила же проявляется не только в имеющихся ресурсах, но и скрытых, а главное, каким образом эта сила используется. Учитывая это, потенциал раскрывается как совокупность средств, запасов, источников, имеющихся в наличии, которые в процессе мобилизации используются для достижения поставленных целей и задач. Таким образом, инновационный потенциал – это возможности предприятия, реализуемые в процессе осуществления инновационной деятельности по созданию инновационных продуктов, товаров и услуг с применением процессных и управленческих инноваций с учетом существующих ограничений в быстро изменяющихся внешних условиях хозяйствования. Исходя из представленного определения, наиболее важным вопросом формирования инновационного потенциала является выявление ограничений и условий хозяйствования.

Как известно факторы – это движущие силы развития инновационной деятельности, причины, определяющие характер инновационных процессов, а условия – предпосылки, обязательные обстоятельства, определяющие побуждение к инновационной деятельности [1].

Вся совокупность факторов, влияющих на формирование и развития инновационного потенциала промышленных предприятий, классифицируется по следующим признакам:

1) по характеру влияния на формирование и развитие инновационного потенциала различают ограничивающие или препятствующие и стимулирующие или способствующие формированию и развитию инновационного потенциала;

2) по источникам происхождения выделяют внутренние, образовавшиеся во внешней среде, и внутренние, характерные для внутренней структуры предприятия;

3) по степени контролируемости различают слабоконтролируемые или неконтролируемые и контролируемые факторы. При этом, как показывает практика, обычно к слабоконтролируемым или неконтролируемым факторам относят внешние, к контролируемым – внутренние;

4) по сферам возникновения выделяют организационно-управленческие, научно-технические, финансово-инвестиционные, кадровые, производственно-технологические, инфраструктурные, институциональные, макроэкономические, экологические и т. д.

Исходя из логики исследования, предлагается следующая система внутренних факторов формирования и развития инновационного потенциала промышленных предприятий:

1) организационно-управленческий фактор характеризуется качеством стратегического планирования инновационной деятельности, наличием процессно-ориентированных организационных структур, формированием целевых проблемных групп, реинжинирингом бизнес-процессов и т. д., готовностью предприятий к управленческим и технологическим новшествам;

2) научно-технический фактор проявляется наличием/отсутствием научно-исследовательского отдела, ростом/снижением создания патентов и их коммерциализации, долей инновационной продукции в общем объеме производства и т. д.;

3) финансово-инвестиционный фактор характеризуется поддержкой со стороны государства, частных инвесторов, наличием собственных средств для инвестирования инновационных проектов и программ, эффективностью, рисками и сроками окупаемости инновационных проектов и т. д.;

4) кадровый фактор проявляется в устойчивости кадрового состава, уровня образования персонала, подготовкой и переподготовкой кадров, уровнем заработной платы, моральной удовлетворенностью персонала условиями работы, возможности творческой реализации и самореализации в коллективе; здоровом психологическом климате в коллективе и т. д.;

5) производственно-технологический фактор характеризуется этапом жизненного цикла предприятия, динамикой объемов инновационной деятельности, степенью износа и обновления основных фондов, уровнем дебиторской и кредиторской задолженности, в том числе просроченной, использованием передовых технологий и т. д.;

6) инфраструктурный фактор определяется качеством технологической, консалтинговой, информационной, финансовой, сбытовой инфраструктурами и инфраструктурой подготовки кадров предприятия, наличием (не)эффективных связей между ними и т. д.

Система внешних факторов формирования и развития инновационного потенциала промышленных предприятий представляется следующим образом:

1) институциональный фактор определяется нормативно-законодательной базой, регулирующей и стимулирующей инновационную деятельность, несовершенством законодательства, непрозрачности системы государственных институтов и т. д.;

2) макроэкономический фактор характеризуется уровнем инфляции, ставки рефинансирования, уровнем занятости/безработицы в стране, состоянием фондового рынка, наличием/отсутствием кризиса экономики и т. д.;

3) экологический фактор проявляется в состоянии окружающей среды, влиянием на окружающую среду выбросов в атмосферу, объемом сброса загрязненных сточных вод, уровнем экологической напряженности по виду экономической деятельности, к которому относится предприятие и т. д.

Как показывает практика, в первую очередь следует обращать внимание на факторы, ограничивающие формирование и развитие инновационного потенциала. Так, согласно Руководству Осло [5], выделяют экономические факторы, характеризующиеся чрезмерным риском, высокими издержками, недостаточностью финансирования, длительным периодом окупаемости инновации; внутриотраслевые факторы, характеризующиеся недостаточностью инновационного потенциала, недостатком квалифицированного персонала, недостаточностью технологической и рыночной информации, трудностью контроля над затратами на инновации, недоступностью услуг сторонних организаций, недостатком возможностей кооперации; и прочие факторы, характеризующиеся недостатком технологических возможностей, инфраструктуры, отсутствием потребности в инновациях (использованием уже существующих, незащищенностью прав собственности, законодательством, нормами и стандартами, налогообложением, потребителями, невосприимчивыми к новым видам продукции и новым процессам).

В ходе исследования установлено, что наиболее важным является учет финансово-инвестиционного фактора, поскольку без поддержки и вливания инвестиций не будет происходить развитие инновационного потенциала предприятия. Так, государственные источники представлены в

виде бюджетных средств, средств внебюджетных фондов, государственных заимствований, пакетов акций, имущества государства, частные – собственными средствами предприятий, различными формами заемного кредитования, ресурсами коллективных инвесторов, средствами частных лиц [2].

При этом финансово-инвестиционные источники можно разделить на прямые и косвенные. Прямые источники представлены в виде бюджетных средств различных уровней, специальных внебюджетных фондов финансирования НИОКР, собственных средств предприятий, финансовых ресурсов различных типов коммерческих структур, инновационных инвестиций, средств национальных и зарубежных научных фондов, грантов, косвенные – налоговых льгот и скидок, налоговых кредитов, кредитных льгот, лизинга, таможенных льгот, амортизационных льгот, научно обоснованным ценнообразованием на научно-техническую продукцию и др.

Как показывает зарубежный опыт инвестирования инновационной деятельности различают четыре типа систем, реализующих разные стратегии, а именно рыночную (США, Великобритания, Канада, Израиль – стратегия пионерного инновационного развития), корпоративно-государственную (Италия, Франция, Германия – стратегия устойчивого инновационного развития в условиях умеренной интенсивности технологических вызовов), кластерную (сетевую) (Швеция, Финляндия, Дания и другие скандинавские страны – инновационная стратегия «нишевого» превосходства), мезо-корпоративную (Республика Корея, Сингапур, Япония и другие страны Восточной Азии – стратегия форсированного инновационного развития).

Для рыночной системы характерно развитие малых фирм, разработчиков инноваций, венчурных фондов, крупных инновационно-активных частных корпораций.

В рамках корпоративно-государственной системы роль отводится крупным, устойчи-

вым компаниям и корпорациям, банкам, исследовательским институтам, а также госорганам, разрабатывающим инновационную политику. Для нее характерен высокий уровень инерционности развития, при этом она более устойчива по отношению к рискам финансового экономического характера.

Кластерная (сетевая) система характерна для небольших стран с диверсифицированной экономикой, отличающихся достаточно высокой конкурентоспособностью.

Страны, характеризующиеся недостаточным развитием рыночных институтов, но имеющие большие перспективы, имеют мезокорпоративную систему [3].

Помимо вопросов влияния различных факторов на формирование и развитие инновационного потенциала, важным является формирование условий хозяйствования. Как установлено в ходе исследования, основными условиями формирования инновационного потенциала являются:

- инновационная направленность государственной политики;
- нормативно-правовая база, отвечающая требованиям развития экономики по инновационному пути;
- развитая инновационная инфраструктура;
- обеспечение эффекта синергии инновационного развития от взаимодействия государства, бизнеса, науки и образования;
- наличие в достаточном объеме различных ресурсов, необходимых для инновационной деятельности;
- осознание предприятия необходимости инновационного развития в целях повышения их конкурентных позиций не только на внутреннем рынке, но и на внешнем;
- поддержка инновационного предпринимательства.

В целях недопущения негативного влияния факторов и условия на формирование и развитие инновационного потенциала предлагается модель функционально-структурной декомпозиции инновационной

деятельности, которая подразумевает последовательное разделение работ на блоки задач [4]. При этом функционально-структурная декомпозиция позволяет комплексно планировать инновационную деятельность в части объемов работ, стоимости, сроков и рисков, вести отчетность о ходе выполнения определенных видов работ, контролировать происходящие изменения и корректировать направление инновационной деятельности.

Как показали результаты анализа, функциональная структуризация инновационной деятельности может быть осуществлена на основании методов общего к частному и частного к общему, а также их комбинации. Выбор метода зависит от размера и организационно-правовой формы предприятия.

Вместе с тем реализация модели функционально-структурной декомпозиции определяется содержанием и направлением инновационной деятельности, квалификацией и опытом персонала, системой управления, принципами распределения ответственности, системой документооборота и отчетности и т. д. Определенная степень детализации задач определяется для каждого уровня управления. Различают составные или суммарные (родительские) и детальные (дочерние) виды работ.

В рамках данного подхода каждой задаче присваивается уникальный код иерархии, что соответствует кодировке вершин дерева целей и задач.

Итак, в рамках модели функционально-структурной декомпозиции возможно определять требуемое количество времени на выполнение работы при заданном количестве ресурса или определять требуемое количество ресурсов для выполнения работы в заданные сроки.

Таким образом, в рамках модели функционально-структурной декомпозиции следует:

1) разделять инновационную деятельность на отдельные виды работ до управляемого уровня в целях повышения степени контроля;

2) определять используемые ресурсы и затраты в части требуемого объема;

3) распределять ресурсы и затраты в соответствии с видами работ;

4) выполнять поставленные задачи, используя требуемый объем ресурсов и затрат;

5) анализировать полученные результаты;

6) устранять возникающие противоречия согласно двум направлениями: во-первых, минимизировать величину превышения потребностей в ресурсах над их доступностью при ограниченном объеме времени, во-вторых, минимизировать превышение общей продолжительности работ при ограниченном количестве ресурсов.

Таким образом, выявление и учет факторов и условий формирования и развития инновационного потенциала промышленных предприятий позволяет оперативно адаптироваться предприятиям к динамично развивающейся внешней среде, повысить конкурентоспособность, улучшить финансовое состояние предприятия и т. д. В целях устранения возникающих проблем в результате негативного влияния факторов и условий на формирование и развитие инновационного потенциала, предложена модель функционально-структурной декомпозиции инновационной деятельности.

Литература

1. Инновационное развитие российской экономики: проблемы и перспективы: монография / Л. С. Валиурова, О. Б. Казакова, Н. А. Кузьминых, Н. З. Мазур. – Уфа: БАГСУ, 2013. – 132 с.
2. Маков, В. М. Тенденции и перспективы инновационного развития российской экономики // Инновации и инвестиции. – 2009. – № 4.
3. Пестова, А. Финансирование инноваций: в поисках российской модели / А. Пестова, О. Солнцев // Банковское дело. – 2009. – № 1.
4. Рубан, А. Ю. Механизм управления инвестиционными проектами // Инновации и инвестиции. – 2009. – № 3.

Актуальные проблемы формирования и внедрения инновационной стратегии промышленных предприятий

Теплов Валерий Сергеевич,
аспирант ГБОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан»,
e-mail: teplov_valera@mail.ru

В статье освещается ряд актуальных проблем стратегического инновационного развития предприятий, используемые в настоящий момент подходы к формированию инновационной стратегии, представлены теоретико-методологические рекомендации по возможному совершенствованию используемых подходов, а также пути осуществления концентрации усилий предприятия на стратегических направлениях и методы обратной связи в целях более эффективного стратегического управления.

Ключевые слова: стратегия развития предприятия, инновационная деятельность, эффективные методы формирования, алгоритм формирования инновационной стратегии, предметно-ориентированные производственные комплексы, управление нововведениями, процессный подход, управление проектом, бережливое производство, центры компетенции.

Постоянно возрастающие темпы роста наукоемких отраслей задают приоритетные направления стратегического развития промышленных предприятий, одним из которых является сохранение и расширение инновационного потенциала. Между тем, ряд вопросов в области методов формирования инновационной стратегии предприятия остается открытым и актуальным.

Известно, что современные стратегии основываются на проникновении в суть условий, в рамках которых работает определенная сфера экономики, отрасль; осознании задач, стоящих перед предприятиями. Основные этапы и методы формирования стратегии предприятия:

1. Предварительный. Анализ личного потенциала руководства, его заинтересованности в разработке стратегии. Диагностика предприятия по всем направлениям.

2. Выработка альтернативных стратегий. Формирование рабочих групп для разработки различных вариантов стратегии. Оценка стратегии экспертами.

3. Ранжирование альтернативных стратегий и принятие решений. Ранжирование стратегических проблем. Выбор критериев. Разработка целевых программ. Экспертные методы. Интуиция руководителя.

Далее составленная матрица позволяет увидеть, какие методы применяются на каждом этапе формирования стратегии развития предприятия.

Методологической основой инструментария стратегического анализа являются общенаучные методы (системный и ситуационный анализ, комплексный подход, программно-целевое планирование и т.д.), аналитико-прогностические методы и методические приемы, заимствованные из разных областей знаний.

Недостаток классических моделей стратегического планирования (например таких, как Хофера-Шендлера, И. Ансоффа) в том, что они не принимают во внимание те способности предприятия, которые составляют основу эффективного функционирования бизнеса (отличительные особенности). Экспертные методы стратегического анализа предполагают учет субъективного мнения экспертов о будущем состоянии дел. Для экспертных оценок характерно предсказание будущего на основе как рациональных доводов, так и интуитивного знания. Они позволяют достаточно быстро получить ответ о возможных процессах развития того или иного события на рынке, выявить сильные и слабые стороны предприятия, оценить эффективность тех или иных мероприятий. Однако, экспертные методы основываются на использовании неполной и косвенной информации, опыте специалистов-экспертов, интуиции.

Выбирая подход к формированию алгоритма инновационной стратегии, следует обратить внимание на то, что зачастую в основе формирования стратегии лежит функциональный подход.

Суть функционального подхода заключается в том, что на каждом иерархическом уровне систем управления выделяются относительно обособленные участки управленческих работ или функций, для каждого из которых строится определенный набор про-

цедур. Однако, несмотря на достоинства классического функционального подхода, следует понимать, что трудно рассчитывать на эффективность инновационной стратегии, двигаясь при её разработке традиционным путем. Исходя из понимания функциональности в плане формирования стратегии, и рассмотрев суть функционального управления в целом, можно сделать следующие выводы:

- главным недостатком функциональной структуры управления является то, что функции закрепляются за подразделениями зачастую самыми разными бюрократическими методами, и в процессе деятельности предприятия могут наращиваться по принципу «лоскутного одеяла». Если проследить непрерывную цепочку технологических процессов в таком способе организации данной процедуры, то она может напоминать «спагетти». Попытки упорядочивания функций, как правило, наталкиваются на сопротивление бюрократической машины;

- в функциональной структуре велики расходы на поддержку бюрократического аппарата.

Тем не менее, анализ условий окружающей среды в настоящее время дает ясное представление о невозможности применения классических функциональных структур при организации крупного бизнеса. Крупные производства полного цикла в условиях российской экономики вынуждены вступать в конкурентную борьбу между собой, не имея возможности в силу инертности своих бизнес-процессов оперативно реагировать на происходящие изменения, что может приводить к полному краху колоссальных предприятий. Таким образом, следует рассматривать возможность ухода от автаркных систем, основанных на функциональных методах управления, и приходиться к организации кооперации по предметно-ориентированным производственным (продуктовым) комплек-

сам.

Современный опыт зарубежных предприятий (таких, например, как компании Toyota), повсеместно уходящих от структурно-функциональных методов управления, уже дает представление об иных подходах к управлению. Так, например, следует выделить процессный подход. Однако, здесь же необходимо отметить, что он не является противопоставлением функциональному, и, в какой-то степени, является основной его надстройкой (играет главенствующую роль) при подходах к стратегическому управлению. Функции и процессы не могут существовать в отрыве друг от друга. Результат и функционального, и процессного подходов – одновременное проектирование организационной структуры (функциональных областей) и порядка взаимодействий в рамках этой структуры (процессов). Эти подходы должны применяться параллельно.

Основное отличие такого подхода от чисто функционального состоит в том, что он ориентирован, в первую очередь, не на функции подразделений, а на бизнес-процессы, конечными целями выполнения которых является создание продуктов или услуг, представляющих ценность для внешних или внутренних потребителей. При этом система управления предприятием ориентируется как на управление каждым бизнес-процессом в отдельности, так и всеми бизнес-процессами предприятия в целом. А система менеджмента качества предприятия обеспечивает качество технологии выполнения бизнес-процессов.

По своей сути процессный подход в дальнейшем подвигает и к переходу на популярные в настоящее время управленческие Lean-технологии (так называемое «бережливое производство»).

По мнению автора, также при формировании непосредственно стратегии инновацион-

ного развития следует обратить внимание на возможность синтезировать процессный подход, основанный в т.ч. на применении Lean-технологий, с идеей проектного управления.

Проектный подход применяется для проектно-ориентированных предприятий, например, научно-исследовательских, строительных и т.д. Он может применяться и для любого предприятия при реализации инновационных проектов.

Основным принципом построения проектной структуры является концепция не функций или процессов, а проекта – создание нового, как правило, единичного не повторяющегося продукта, например, разработка нового изделия, создание и внедрение новой технологии, строительство объекта и т.д.

Деятельность предприятия в этом случае рассматривается как совокупность выполняемых проектов, каждый из которых имеет фиксированное начало и окончание. Под каждый проект выделяются трудовые, финансовые, промышленные и т. д. ресурсы, которыми распоряжается руководитель проекта. Управление проектом включает определение его целей, формирование структуры, планирование и организацию работ, координацию действий исполнителей.

После выполнения проекта структура проекта распадается, ее компоненты, включая сотрудников, переходят в новый проект или увольняются (если, например, они работали на контрактной основе).

По форме структура управления по проектам может соответствовать как бригадной (кросс-функциональной) структуре, так и дивизионной структуре, в которой определенный дивизион (отделение) создается под конкретный проект и существует не постоянно, а на срок реализации проекта.

Преимуществом такой структуры являются:

- высокая гибкость;

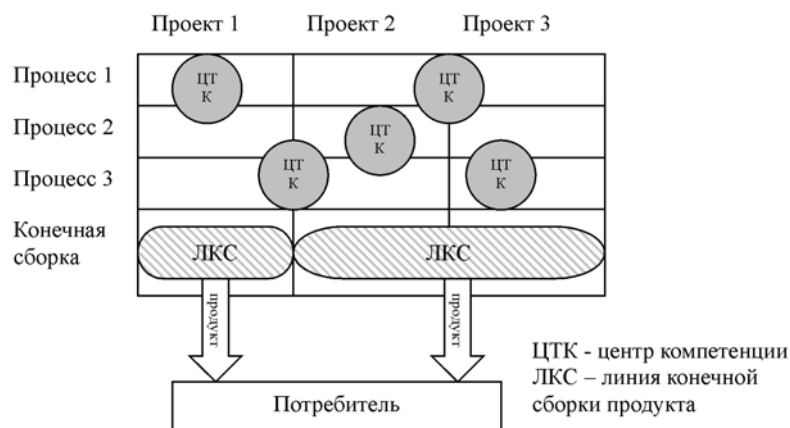


Рис. 1. Матрица проектно-процессного подхода



Рис. 2. Модель метода формирования стратегии И. Ансоффа

- сокращение численности управленческого персонала по сравнению с иерархическими структурами.

Кроме того, добавляя к такому подходу конфигурирования производств для создания продуктов и услуг кооперацию, стоит более детально затронуть возможность создания центров компетенции. Их задача – помочь ведущим научно-исследовательским группам и наукоемким предприятиям соорганизоваться в бизнес-единицы для эффективного сотрудничества.

Участие в деятельности такого центра позволяет предприятию четче определить план выполнения научных исследований и получить доступ к новым источникам компетенции, необ-

ходимым для успешного достижения поставленных целей. В рамках центров компетенции университеты и научно-исследовательские институты участвуют в долгосрочной научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности. Они выстраивают партнерские отношения с другими ведущими научно-исследовательскими центрами, имеющими непосредственное отношение к конкретному разрабатываемому проекту.

Поэтому центры компетенции, на взгляд автора, являются неотъемлемой частью современной промышленности в условиях жесткой конкурентной борьбы, и должны быть организованы на одном уровне с ли-

ниями конечной сборки продуктов как инновационная база производства крупного предприятия. А управление и стратегическое планирование данными предметно-ориентированными комплексами должно осуществляться новыми методами, ориентируясь не на функцию, а на продукт, на процесс, и иметь в качестве основы оперативную автоматизированную систему управления.

Таким образом, при определении стратегических целей и направлений деятельности предприятий, следует использовать проектный подход с построением дивизиональной структуры и организацией в стратегическом порядке центров компетенции. Исходя из этого, сама методология построения инновационной стратегии развития предприятия должна основываться на синтезе проектного и процессного подходов, представляя собой некую кросс-функциональную межпроектную матричную систему (рис. 1), алгоритм формирования которой будет рассмотрен ниже.

На момент формулирования основоположником стратегического менеджмента И. Ансоффом в 1965 г. собственных принципов формирования стратегии они содержали два отличительных признака.

Во-первых, И. Ансофф использует понятие формализованных целей в отличие от неявно выраженных ценностей высшего руководства, предлагаемых в модели, например, Гарвардской группы.

Во-вторых, с точки зрения И. Ансоффа, формирование стратегического плана можно представить в виде крайне формализованного процесса, доведенного до определенной блок-схемы и проявляющегося в том, что на каждом этапе формирования стратегического плана сотрудникам, занимающимся его разработкой, предлагаются подробно разработанные перечни факторов, которые необходимо учитывать в процес-

се принятия плановых решений. В этих перечнях факторы расставлены в приоритетном порядке с определенными весовыми коэффициентами.

Как видно из этой модели (рис. 2), реакцией на внешние сигналы является определение целей развития предприятия, причем, в соответствии с первоначально установленными целями развития, осуществляется оценка ресурсного потенциала предприятия и внешней окружающей среды.

Существенным отличием от модели Гарвардской школы бизнеса (одной из признанных на тот момент) является введение И. Ансоффом обратной связи, обеспечивающей интерактивность процедуры формирования стратегического плана и непрерывность процесса ее реализации. В наше время это является одним из ключевых звеньев стратегии, обеспечивающих большую результативность процесса формирования. Поэтому автором принято решение при разработке инновационного метода формирования стратегии использовать за основу модель И. Ансоффа.

Рассмотрев и проанализировав в первой части статьи существующие материалы по исследуемым вопросам, предлагается авторский подход к формированию инновационной стратегии развития предприятия, основывающийся на разделении собственно процесса формирования инновационной стратегии на два уровня, при этом на разных уровнях должен осуществляться постепенный переход от проектного подхода к процессному и структурному. То есть, при формировании стратегии инновационного развития, на первом этапе определяются стратегические направления с позиции проектного управления, подразумевая переход частично или полностью на дивизионную структуру предприятия.

Далее, на локальном уровне каждого стратегического направления, определяются мето-

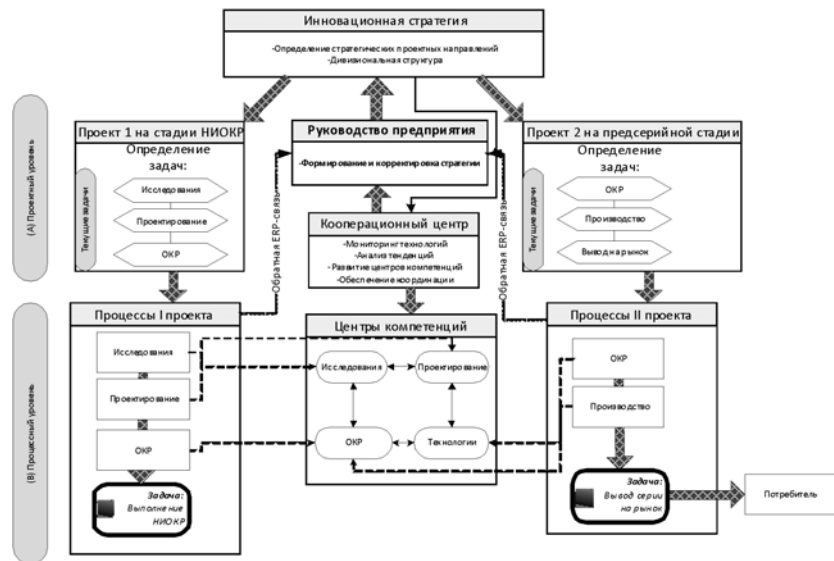


Рис. 3. Процесс формирования и реализации стратегии

ды осуществления стратегических направлений на основе процессного подхода, отвечая на вопрос «как делать?».

В дальнейшем процессы распределяются структурно, в кооперации с центрами компетенции, затем начинается этап реализации стратегии (рис. 3).

При этом, непременно стоит комбинировать технологические и управленческие инновации. Так, особняком в сфере комбинации инноваций стоит концепция Lean, о которой было сказано выше.

Lean-технологии в рамках разработки и исполнения стратегии инновационного развития, конечно, не являются ключевым звеном, однако, благодаря Lean, предприятие способно сконцентрировать свои производственные мощности на выполнении поставленных задач, оставив свободные ресурсы для активного ведения инновационной деятельности и внедрения ее результатов.

Также, помимо концепции Lean, стоит затронуть и определить в авторском подходе формирования инновационной стратегии развития предприятия роль часто противопоставляемой ей ERP-системы (от англ. Enterprise Resource Planning, планирование ресурсов предприятия) – ведь при её разработке просто жизненно

необходима отлаженная информационная система. Кроме того, как следует из представления о процессе формирования стратегии, непременно должна осуществляться обратная связь – отслеживание показателей деятельности предприятия на предмет соответствия стратегическим целям, их анализ, и, возможно, корректировка стратегии. Более того, здесь ERP-система представляется как неотъемлемая часть процесса управления и стратегического планирования производства и инноваций.

Она содержит в себе всю нормативно-справочную информацию, все данные о деятельности предприятия, финансово-аналитическую и бухгалтерскую отчетность. ERP-система фактически обеспечивает систематизацию всех данных и позволяет определить возможности для совершенствования, оценить результат приложения усилий и минимизировать потери.

Заложенная в ERP-системы методология позаказного управления необходима для достижения прозрачности информационных потоков, которая является необходимым условием и для реализации концепции Lean.

Производители ERP-систем,

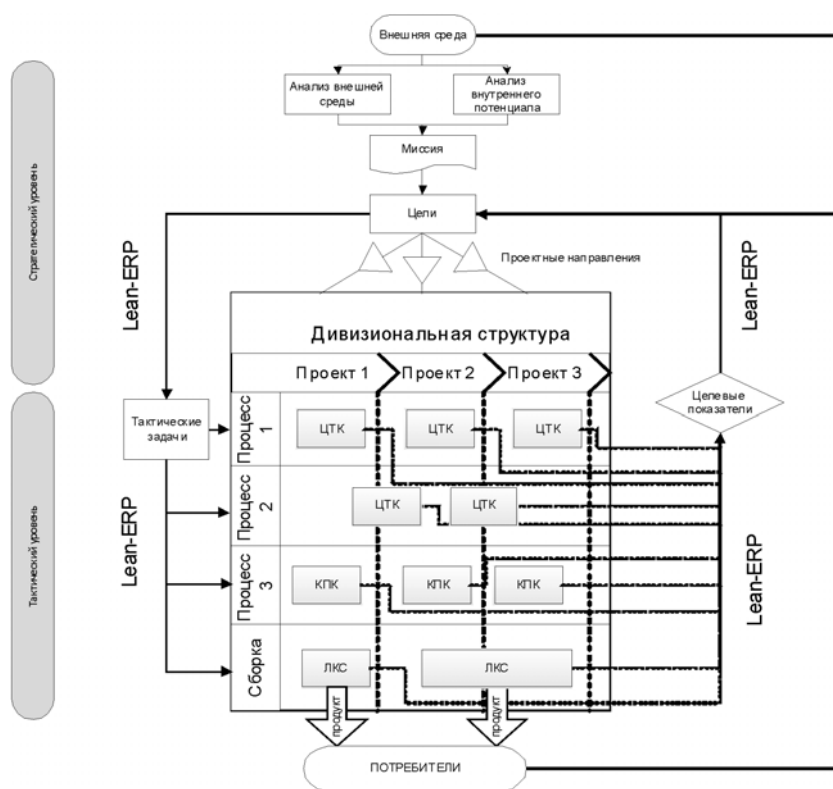


Рис. 4. Авторский алгоритм формирования инновационной стратегии развития предприятия

такие как Infor (Baan), SAP, PeopleSoft, Oracle стараются максимально отразить переменны в управленческих подходах, расширяя стандартную функциональность и дополняя системы новыми бизнес-процессами.

Надо особенно отметить, что эффективно перейти к Lean (получать на системной основе экономический эффект от реализации данной концепции) без предварительного внедрения ERP (автоматизированного описания существующих бизнес-процессов) фактически невозможно.

Предлагается на всех уровнях управления промышленным предприятием использовать синтез Lean и ERP.

Хотя акценты этих двух подходов и различны, обе методики могут сочетаться друг с другом, причём усиливая тем самым эффект от их совместного применения в организации производства.

ERP – это информационная среда, являющаяся одной из основ современного предпри-

ятия. Lean – это философия управления, включающая в себя инструментарий, позволяющий управлять бизнесом быстрее, дешевле и эффективней. Эти концепции – не взаимоисключающие, но вновь образуемая «Lean-ERP» обязана будет отличаться от традиционного Lean-подхода.

Современная ERP-система несет в себе много усовершенствованных инструментов управления потоком. И внедрение Lean на предприятии с помощью ERP-системы может дать намного больший эффект, чем простая «бумажная» работа.

Итак, предлагается при формировании инновационной стратегии развития предприятия, используя предложенную методологию проектно-процессного подхода с построением дивизиональной структуры, заложить в ее основу Lean-ERP-систему, как уникальную возможность для трансформации стратегии в самом процессе ее реализации, дающую возмож-

ность гибко и оперативно реагировать на изменения внешней среды предприятия. Формирование инновационной стратегии в случае данного исследования осуществляется на основе методологии И. Ансоффа, а с учетом предложенных нововведений, по мнению автора, должно выглядеть следующим образом (рис. 4):

1. Формирование миссии предприятия на основе анализа внешней среды.

2. Определение целей на базе оценки внутренних ресурсов с учетом миссии.

3. Выбор перспективных направлений и распределение их на основе проектного подхода.

4. Определение будущей дивизиональной (продуктовой с точки зрения реализации и разработки новых изделий) структуры.

5. Организация (реорганизация текущего автаркного состояния предприятий) специализированных и предметно-ориентированных производственно-технологических комплексов (в т.ч. ЦТК – центров технологической компетенции, КПК – компактных производственных комплексов, ЛКС).

6. Цели: установка целевых показателей.

7. Расстановка тактических задач на низовых уровнях (в т.ч. производственные участки – реорганизация в производственные ячейки).

8. Организация производства и полного взаимодействия на основе Lean-ERP подхода («бережливое производство» как способ работ (организационные новации) + обработка и управление большими массивами данных (производственное планирование сложными многономенклатурными изделиями – как новация в области технологии управления эффективностью собственно движения материальных производственных ресурсов) вплоть до низового уровня (производственный состав) (новизна авторского подхода).

9. Интеграция Lean-ERP, в

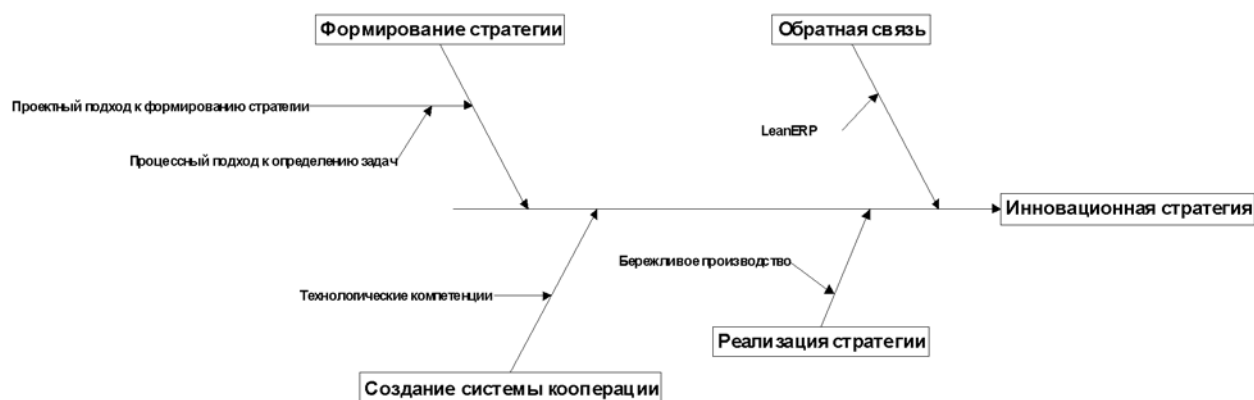


Рис. 5. Взаимосвязь авторских рекомендаций при формировании и реализации инновационной стратегии развития предприятия

т.ч. с использованием системы оценок OEE (от англ. Overall Equipment Effectiveness – оценка эффективности использования оборудования), для мониторинга и оперативного управления производственными мощностями предприятия (новизна авторского подхода).

10. Трансформация стратегии в ходе ее внедрения на основе обратной связи и взаимодействия полученных данных с анализом внешней среды.

Взаимосвязь авторских рекомендаций при формировании и реализации инновационной стратегии развития предприятия представлена на рис. 5.

Использование описанного подхода (рис. 4, 5) в формировании инновационной стратегии развития предприятия, по мнению автора, принесет ощутимую практическую пользу для крупных промышленных предприятий, а дальнейшее развитие указанных выше направлений может стать основой для множества научно-методологических исследований.

Подводя итоги изложенному выше, необходимо выделить основные авторские рекомендации при подходах к формированию и внедрению инновационной стратегии развития предприятия:

1. Уход от классического функционального подхода в формировании методов стратегического управления и планирования.

2. Переход на проектное определение стратегических направлений и процессный подход к определению тактических задач по достижению заданных целей.

3. Создание системы кооперации в области инноваций по технологическим компетенциям производства и конструирования продукта.

4. Описание бизнес-процессов в информационной ERP-системе и их реализация в рамках единого информационного пространства позволит снизить трудности управления и стратегического планирования и увеличивать скорость и качество реакции на изменяющуюся ситуацию, обеспечивая тем самым сокращение издержек и лучшее качество обслуживания клиентов.

5. В целом информационная ERP-система управления предприятием должна использоваться в качестве источника данных для планирования стратегии, основы процесса ее реализации и обеспечения обратной связи.

6. Использование концепции Lean как метода концентрации ресурсов и собственно деятельности предприятия по тем или иным направлениям в рамках реализации стратегии с опорой на информацию, генерируемую и управляемую посредством внедренной ERP-системы.

Литература

1. Аньшин В.М. Инновационная стратегия фирмы: Учебное пособие. – М: РЭА им. Г.В. Плеханова, 2005. – 67 с.

2. Бендииков М.А. Стратегическое планирование развития наукоемких технологий и производств – М.: «Academia», 2000.

3. Серпилин А. Основные подходы к разработке и внедрению стратегии развития предприятия / Управление производством. http://vasilieva.narod.ru/ptpu/14_6_00.htm.

4. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989.

5. Дж. Лайкер, Д. Майер. Дао Тойота – Практика. – М.: 2006.

6. С.В. Питеркин, Н.А. Оладов, Д.В. Исаев Точно вовремя для России. Практика применения ERP-систем – М.: «Альпина Пабlisher», 2010.

7. И.В. Болахонова, С.А. Волчков. Логистика. Интеграция процессов с помощью ERP-систем. М.: «Приоритет», 2006.

Особенности венчурного капитала и практика венчурного инвестирования в России и за рубежом

Гончаренко Людмила Петровна, д.э.н., профессор, заведующая кафедрой Менеджмента инвестиций и инноваций ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Фатьянова Ирина Рудольфовна, к.э.н., ассистент кафедры Менеджмента инвестиций и инноваций ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», fatyanovairina@gmail.com

Венчурное финансирование высокорисковых проектов получило широкое распространение во многих развитых и развивающихся странах. Это обстоятельство обусловлено особенностями венчурного капитала. Венчурный капитал обеспечивает не только финансирование высокорисковых проектов, способствуя таким образом инновационному развитию страны. Инвестор также активно участвует в процессе управления профинансированным проектом. Синтез финансового и интеллектуального капитала дает мощный заряд росту высокотехнологических отраслей.

В отдельно взятой стране, например, в США, Германии, Китае или России, при этом существуют свои особенности венчурного инвестирования. Различают разные модели венчурного финансирования, которые зависят от генеральной стратегии инновационного развития страны и ее экономической системы. Россия по уровню привлечения венчурного капитала пока отстает от большинства развитых стран в силу действия ряда неблагоприятных факторов. Однако, в этом направлении отмечаются позитивные тенденции, что позволяет надеяться на изменение ситуации. Решение задачи развития венчурного инвестирования в России требует разработки комплекса мер в области нивелирования неблагоприятных факторов и повышения открытости российского рынка для венчурного капитала.

Ключевые слова: венчурный капитал, риск, инвестиционный проект, инновационное развитие, объем и структура вложений, венчурные фонды, стимулирование, проблемы

Одной из самых обсуждаемых проблем формирования инновационной экономики России по-прежнему остается развитие высокорискового, венчурного, инвестирования. Почему данная форма инвестирования так актуальна и важна для экономики, ориентированной на инновационную модель развития? Ответ на этот вопрос заключен в специфике венчурного капитала.

Венчурный капитал как экономическая категория представляет собой экономические отношения, возникающие в процессе высокорискового инвестирования в проекты или компании, находящиеся на самых ранних этапах своего жизненного цикла и, с другой стороны, обладающие высоким потенциалом рыночного роста. Венчурный капитал – это часто долгосрочные инвестиции, вложенные в ценные бумаги или предприятия с высокой или относительно высокой степенью риска, в ожидании чрезвычайно высокой прибыли [1].

Венчурный капитал можно охарактеризовать как «умные деньги», поскольку его знаковой характеристикой является обеспечение инновационных высокорисковых проектов. Это позволяет говорить о том, что венчурный капитал является ресурсным обеспечением научно-технического прогресса. Уникальный симбиоз финансового и интеллектуального капитала дает мощный заряд росту высокотехнологических отраслей. Особенность инвестиционного потенциала венчурного капитала состоит в том, что инвестор активно участвует не только в процессе выбора и финансирования проекта, но и в управлении данным проектом. В этом случае инвестор вкладывает в проект не только финансовый капитал, но и свой профессиональный опыт, знания, навыки, связи и т.д.

Другая особенность венчурного капитала состоит в том, что, циркулируя в экономике в различных разновидностях заменителей реальных денег, в первую очередь акций, венчурный капитал приобретает форму фиктивного капитала.

Инвестор, инвестируя в компанию, приобретает долю участия в акционерном капитале, что позволяет ему войти в число собственников компании. Как правило, большинство инвесторов не готовы инвестировать на условиях приобретения миноритарного пакета, так как чем выше риск, тем большую потенциальную прибыль и степень участия желает иметь инвестор. В вопросе о структуре сделки нет четкого формализованного подхода и стандартов. Важно, чтобы механизм установления баланса сил в структуре сделки обеспечивал достижение главной цели – рыночный рост стоимости компании. Задача инвестора состоит в предоставлении лишь финансового рычага, не нивелируя при этом творческого стимула предпринимателя.

Инвестируя в высокорисковые проекты, инвестор ориентируется и учитывает:

1. Высокий риск вложений. Это означает отсутствие безусловных гарантий возврата основной суммы инвестиции и нормы процента прибыли. Как правило, до 70-80 % проинвестированных проектов не приносят отдачи, однако, прибыль от оставшихся 20-30 % окупает убытки инвестора.

2. Высокий потенциал будущего роста проекта и ожидание сверхприбыли. Наличие мощного потенциала рыночного роста

является критичным условием. Именно ожидание получения сверхприбыли в силу высокого потенциала проекта мотивирует венчурного инвестора на финансирование отобранных проектов.

3. Отсутствие залогового обеспечения при реализации проекта, что, безусловно, воздействует на показатели риска.

4. Поэтапное финансирование проекта в целях минимизации риска. Каждый последующий этап финансирования зависит от успешности прохождения плановых контрольных точек.

Отмеченные особенности венчурного капитала определяют высокую роль и значительные масштабы высокорискового инвестирования во всем мире.

Если говорить о роли венчурного инвестирования в национальной экономике, то отмеченное ранее свойство венчурного капитала ориентироваться на высокорисковые проекты делает его важным источником поддержки курса инновационного развития страны. Венчурный капитал нацелен на содействие технологическому прорыву, росту инновационной и деловой активности, что призвано обеспечивать реализацию основной государственной задачи – инновационной трансформации и устойчивого прогрессивного роста экономики страны.

Воздействие венчурного капитала на инновационное обновление экономики выражается также в создании малых инновационных компаний через коммерциализацию результатов научно-технической и инновационной деятельности. Количественный рост при этом дополняется качественным развитием предпринимательской среды. Качественный рост выражается в том, что предприниматели, получившие материальные и нематериальные ресурсы от венчурного инвестора, генерируют новую модель управления и распространяют ее

в рамках отрасли и далее. Появление инновационных предприятий инициирует процесс технологической трансформации и обновления экономического каркаса национальной экономики.

Таким образом можно сделать вывод о высокой значимости венчурного капитала, как специфического источника финансирования высокорисковых инновационных проектов, для роста уровня инновационности экономики и преобразования ее производственной базы и сферу услуг. При непосредственном участии венчурных инвесторов зарождаются передовые направления науки и производства, такие как ИТ технологии, нанотехнологии, биотехнологии и многие другие прогрессивные направления [2].

Стоит отметить, что понятие высокорискового инвестирования появилось сравнительно недавно. Венчурное инвестирование зародилось в США в середине 50-х гг. прошлого века. Появившаяся в этой стране коллективная форма финансирования высокорисковых проектов путем формирования венчурного фонда дала уникальную возможность получения средств на развитие тем предпринимателям, для которых другие формы финансирования были недоступны. До этого момента финансирование проектов проводилось преимущественно на собственные и заемные средства и было не всегда доступным. Зарождение венчурных фондов стало маленькой революцией; такая форма финансирования получила широкое распространение сначала в США, а затем во всем мире. В Европе венчурное инвестирование появилось в конце 70-х гг. прошлого века, в Японии и Азии – еще спустя 10-15 лет.

Развитию венчурного инвестирования способствовал «полупроводниковый бум» и стремительное развитие Силиконовой (Кремниевой) долины. Яркими примерами компаний, ныне являющихся крупнейшими

корпорациями, одними из первых освоивших венчурное финансирование на начальных этапах своего развития, являются Microsoft, Apple Computers, Yahoo, Xerox, Compaq, Digital Equipment, Intel, Hewlett-Packard, Amgen, Fairchild Semiconductors. Перечисленные и многие другие компании составляют сегодня основу экономической мощи США. Все вышеупомянутые компании вставали на ноги благодаря венчурному капиталу при численности авторского коллектива 2-3 человека, которые и по сей день являются владельцами и исполнительными руководителями своих корпораций [3]. В настоящее время Силиконовая (Кремниевая) долина – пример для подражания для многих стран мира, желающих стимулировать инновационные процессы. Это крупнейший высокотехнологический центр, аккумулирующий потенциал и ресурсы огромного количества крупных и малых компаний, университета, лабораторий, объектов поддерживающей инфраструктуры. Так, сегодня в Долине локализовано около 3 тысяч компаний и сконцентрировано почти 50% средств венчурных инвесторов.

В настоящее время США являются безусловным лидером в области венчурного инвестирования. На долю США приходится практически половина всего объема венчурных инвестиций в мире. Общий объем венчурных инвестиций в США составляет почти 29 млрд. долларов. Самыми популярными отраслями являются программное обеспечение (23% вложений), биотехнологии (16% вложений) и энергоэффективность (12%) [4]. При этом по данным PricewaterhouseCoopers средний размер сделки в сфере биотехнологий составляет 11,5 млн. долларов, а в сфере энергетике – 15,2 млн. долларов. Совокупный объем венчурного капитала составляет около 0,12% от объема ВВП США. [5].

Американские фонды вен-

чурного инвестирования отличаются от фондов других стран рядом аспектов. Во-первых, венчурные инвесторы из США ориентируются преимущественно на финансирование проектов на самых ранних стадиях их существования. Во-вторых, в США по-прежнему доминируют инвестиции в высокорисковые проекты в сфере высоких технологий. В последние годы компании, основанные на базе высоких технологий, составили около 60% всех проектов, в которые был направлен венчурный капитал. Постепенно все большую долю средств привлекают проекты в сфере медицины и биотехнологий.

На американском рынке представлено несколько видов венчурных фондов: «зависимые» венчурные фонды, аффилированные с банками или страховыми компаниями или являющиеся дочерними структурами крупных корпораций; «независимые» венчурные фонды, работающие самостоятельно; фонды, поддерживаемые правительством в целях реализации государственных программ по развитию инновационных проектов, финансируемые, соответственно, из средств федерального или местного бюджетов.

Существенную поддержку венчурному бизнесу в США оказывает государство. Кроме того, стимулирует высокорисковое инвестирование развитый фондовый рынок и обширная поддерживающая инновационная инфраструктура. На государственном уровне поддержка венчурного бизнеса происходит, например, в рамках реализации программы «Инвестиционная компания малого бизнеса» (SBIC). Данная программа предполагает привлечение венчурного капитала для малых компаний и поддержку инновационных проектов. SBIC предоставляют кредиты бизнесу самостоятельно или в партнерстве с другими государственными или негосударственными организациями.

Долгосрочные кредиты выдаются на срок не более 20 лет. Во многих случаях SBIC предоставляют кредиты под определенное обеспечение со стороны кредитуемой компании, например, в виде ценных бумаг. С 1958 г. (с момента старта программы SBIC) было проинвестировано свыше 100 тысяч малых компаний на общую сумму свыше 50 млрд. долл. [6].

Помимо этой программы существует также другие программы, реализуемые в рамках профильного органа государственной власти, ответственного за развитие малого инновационного бизнеса – Администрации по развитию малого бизнеса, SBA, имеющей статус федерального министерства.

Помимо высокоразвитого, в том числе с точки зрения венчурного инвестирования, американского региона, существуют также другие рынки венчурного капитала. Наиболее крупные из них: Европа и Восточная Азия.

В Европе венчурное инвестирование стало развиваться относительно недавно. При этом венчурный бизнес в Европе развит довольно неоднородно. Пионером венчурной индустрии в Европе является Великобритания. Эта страна и сегодня сохраняет за собой статус крупнейшего финансового центра не только Европы, но и мира. На долю Великобритании приходится около 30 % обще-континентального объема высокорискового инвестирования, на втором месте находится Франция – около 15 %, на третьем месте – Германия – 13,5 % [4]. Заметно развита практика высокорискового инвестирования в Швеции, Финляндии и Нидерландах. Индустрия венчурного капитала развивается также в некоторых странах Центральной и Восточной Европы.

Совокупный объем венчурных инвестиций европейских государств составляет около 4 млрд. евро (5,3 млрд. долл.) [4]. Вследствие мирового финансо-

вого кризиса в Европе, как, впрочем, и в США, проявилось снижение объемов и числа венчурных сделок.

Европейский рынок отличается от американского не только значительной разницей в объемах венчурного бизнеса. Например, по сравнению с США европейская структура венчурных инвестиций более диверсифицирована. Венчурные инвестиции в Европе размещают практически во все сектора экономики в относительно равных размерах. Кроме того, европейские высокорисковые инвесторы преимущественно направляют капитал на цели развития, распределяя больше всего средств в проекты, находящиеся на стадиях роста. В отличие от США, в Европе меньшие объемы венчурных инвестиций приходится на раннюю, «посевную», стадию – 7 %, в США – 11-12 % [7].

Любопытный пример развития венчурной индустрии демонстрируют страны Восточной Азии (Китайская Народная Республика, включая Гонконг, Тайвань, Южная Корея, Сингапур, Малайзия, Япония).

В каждом из этих государств формируется своя среда для развития венчурного бизнеса и методы его поддержки. Однако, их объединяет то, что развитие венчурного предпринимательства в этих странах происходило в рамках реализации базовой стратегии «догоняющего развития», предполагающей заимствование новшеств за рубежом, активное привлечение иностранного капитала и оперативный запуск собственного высокотехнологичного производства. В этих условиях была сделана ставка в том числе и на венчурный бизнес. Правительства этих стран стали активно поддерживать венчурную индустрию, создавать объекты инфраструктуры, главным образом технопарки для инкубации венчурных компаний, разрабатывать программы экономических льгот. Отдельно стоит сказать про развитие технопар-

ков (технополисов), являющихся стартовыми площадками для запуска высокорисковых проектов. Основными объектами венчурного инвестирования в данном регионе стали высокотехнологические предприятия. Например, компании по производству микросхем в Тайване, по выпуску чипов памяти в Корее, по производству жестких дисков в Малайзии, по сборке компьютеров в Сингапуре и т.д.

Яркой отличительной особенностью азиатского рынка венчурного инвестирования является появление и успешная работа государственных венчурных фондов. Данные фонды аккумулируют значительные объемы капитала и финансируют проекты в приоритетных для страны направлениях научно-технического развития.

Большой интерес с точки зрения развития венчурного предпринимательства представляет собой Израиль. Высокий потенциал в области развития высокорискового предпринимательства демонстрируют Аргентина, Индия, Австралия. Однако ряд стран Южной Америки, СНГ, Ближнего Востока, Африки и т.д. остаются относительно непривлекательными для венчурного капитала.

В этой связи возникает вопрос об уровне развития венчурного бизнеса в России и о привлекательности российской экономики для высокорисковых инвесторов.

Венчурный бизнес в России стал развиваться с 1994 года при содействии Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) и Международной финансовой корпорации (МФК). С этого момента стала постепенно формироваться инфраструктура венчурного предпринимательства, например, была создана Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ). В ее задачи входит, в том числе, создание коммуникативных площадок для участников инновационного процесса, проведение ярмарок-выставок венчурных проек-

тов, помощь в подготовке кадров и т.д. В стране стали создаваться фонды, преимущественно с иностранным капиталом.

В 2006 году была создана ОАО «Российская венчурная компания» – государственный фонд венчурных фондов, через который происходит стимулирование венчурных инвестиций и финансовая поддержка сферы исследования и разработок в целом. Данный фонд находится под управлением Федерального агентства по управлению государственным имуществом РФ и на 100% принадлежит государству. Финансовое участие РВК в венчурных фондах ограничено 49% объема средств, остальные средства должны быть предоставлены частными венчурными инвесторами. Направления инвестирования РВК определяются в соответствии с перечнем критических технологий. По итогам 2012 года накопленный объем венчурных инвестиций в рамках РВК составил 0,4 млрд. долл., а число профинансированных компаний достигло 139. Приоритетными для РВК направлениями стали: информационные, интернет-технологии и сервис, транспорт, промышленное производство и телекоммуникации [8].

В общей сложности сегодня в стране представлено более 112 венчурных фондов, при этом в 2009-2010 гг. на рынке было представлено менее 50 фондов. Тоже можно сказать про объем сделок: количество венчурных сделок в 2009-2010 гг. составляло всего несколько десятков в год, в 2011 году их число стало исчисляться сотнями [9]. В 2011 году накопленный объем венчурных инвестиций превысил 3 млрд. долл. За первые три квартала 2012 года объем венчурного рынка России составил около 0,5 млрд. долл., что в 2,5 раза больше, чем за аналогичный период 2011 года [9]. Произошли также качественные изменения: стал значительно выше уровень экспертизы проектов и подготовки сделок. Важным достиже-

нием следует считать тот факт, что все больший объем средств направляется в проекты на более ранних стадиях. Венчурный бизнес на российском рынке постепенно развивается и набирается обороты.

Наиболее привлекательными для венчурных инвесторов остаются такие отрасли, как информационные и телекоммуникационные технологии (ИКТ), а также интернет-проекты. На их долю приходится до половины рынка. Интерес инвесторов вызывают проекты в области энергосбережения и энергоэффективности, медицины, экологии, создания новых материалов. Венчурная активность локализована преимущественно в крупных центрах и городах-миллионерах (Москва, Санкт-Петербург, Казань, Нижний Новгород, Уфа и т.д.). Особенностью современного российского венчурного рынка является преимущественная концентрация российских инвесторов. Соотношение российских и зарубежных инвесторов по количеству составляет примерно 4:1, по инвестициям 6:1, по доле на рынке 10:1 [9].

Несмотря на довольно заметный рост венчурной активности в стране, быстрое увеличение числа фондов и количества сделок, по объемам финансирования Россия все еще серьезно отстает от других стран. Так, накопленный за несколько лет объем венчурных инвестиций составляет десятую часть от годового объема высокорискового капитала в США. Кроме того, для нашей страны характерно все еще незначительное внимание к проектам на самых ранних стадиях. Все это в совокупности обусловлено рядом факторов:

1. Высокая стоимость денежных средств и сложность получения заемных средств, особенно для проектов, находящихся на начальных стадиях роста.

2. Ограниченность в выборе источников финансирования, невозможность использо-

вания средств крупных институциональных инвесторов (пенсионных и страховых фондов). В России, в отличие от зарубежных стран, деятельность таких инвесторов в части вложений в высокорисковые проекты законодательно ограничена.

3. Сохраняющийся непрофессионализм участников проекта, несмотря на то, что в этой области наметились позитивные сдвиги. С этой проблемой связана проблема недостатка качественно подготовленных инвестиционных предложений.

4. Все еще недостаточно развитый фондовый рынок (невысокая ликвидность, структурная деформация, высокие расходы при осуществлении фондовой деятельности), что затрудняет реализацию стратегии выхода инвесторов из профинансированных компаний. В России насчитываются единицы проектов, которые привлекли венчурные средства и впоследствии вывели на первичное размещение акций (IPO).

5. Сохраняющаяся непрозрачность структуры собственности российских компаний и высокие бюрократические издержки.

6. Продолжающаяся стагнация в научно-исследовательском секторе страны и в ряде отраслей экономики, не обладающих экспортным потенциалом.

Нивелирование хотя бы части из перечисленных слабостей российского венчурного рынка позволит существенно повысить его результативность.

В заключении следует заметить, что Россия на сегодняшний день остро нуждается как в качественных инвестиционных проектах, развивающих технологии в приоритетных для страны направлениях, так и в венчурных инвесторах, готовых вкладывать капитал в данные высокорисковые проекты. При этом весьма полезен анализ опыта других стран. Однако нужно понимать, что оценка или использование опыта отдельных стран требует глубокого понимания контекста, в котором он был накоплен, в частности, предшествовавших политических инициатив и степени развития каждого из компонентов цикла инвестирования в той или иной стране. Кроме того, оценка развития венчурной индустрии требует правильного понимания существующего на данный момент исторического контекста с точки зрения степени экономического развития и набора регулятивных условий.

Литература

1. Финансы. Толковый словарь. 2-е изд. – М.: «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир». Брайен Батлер, Брайен Джонсон, Грэм Сидуэл и др. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И.М. 2000.

2. Кэтрин Кемпбелл Венчурный бизнес: новые подходы. Smarter Ventures. — М.: «Альпина Паблишер», 2008. – 428 с.

3. Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region, edited by

Martin Kenney, Stanford University Press, 2000.

4. Бизнес-ангелы: рискнуть всем, чтобы получить миллиард. Материалы интернет-источник BBC news:

http://www.bbc.co.uk/russian/business/2012/04/120423_business_angels_russiashtml

5. OECD science, technology and industry outlook 2010, OECD, Paris, May 2010

6. Государственная политика США в отношении предпринимательства и малого бизнеса. Материалы интернет-источника: http://www.smb.ru/analitics.html?id=gp_usa

7. Финансирование инновационного развития. Сравнительный обзор опыта стран ЕЭС ООН в области финансирования на ранних этапах развития предприятий. Переводсангл. - СПб.: РАВИ, 2008. - 212 с.

8. Предварительные итоги деятельности РВК в 2012 году. Материалы интернет-источника – официальный сайт Российской венчурной компании:

<http://www.rusventure.ru/ru/press-service/news/detail.php?ID=12084>

9. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций за 2011 год. Отчет Российской ассоциации венчурного инвестирования. 2012. Материалы интернет-источника: http://www.allventure.ru/lib/8/#replies_page1

10. Сулимова Е.А. Перспективные направления развития венчурной деятельности в России // Инновации и инвестиции. 2008. №1.

Теоретические аспекты управления информационным обеспечением инновационной деятельности автопрома

Касаев Борис Султанович,
д.э.н., проф. Финансовый университет при Правительстве РФ,
e-mail: bkasaev@mail.ru

Булов Владимир Геннадьевич,
начальник центра по развитию информационных технологий ОАО АвтоВАЗ, соискатель
e-mail: V.Bulov@vaz.ru

В статье представлены авторские трактовки таких понятий как «инновационная деятельность», «информационное пространство», «управление информационным обеспечением инновационной деятельности», выявлена роль информационных ресурсов в процессе осуществления инновационной деятельности предприятиями в современных условиях, определены основные этапы жизненного цикла инноваций, обоснована необходимость формирования эффективного информационного обеспечения инновационной деятельности, являющегося основой последующего инновационного развития предприятия.

Ключевые слова: автопром, информация, инновации, инновационная деятельность, жизненный цикл инноваций, информационное пространство, свойства информации, управление информационным обеспечением инновационной деятельности, уровни управления.

Введение. Экономическая система Российской Федерации на современном этапе остается в переходном состоянии и характеризуется стремлением к качественной систематизации и оптимизации внутрисистемных процессов, к формированию эффективного инструментария взаимодействия и сотрудничества ее элементов, к совершенствованию механизма воздействия государственных структур на субъекты хозяйствования, а также ориентацией на использование достижений в сфере инновационной деятельности с целью повышения конкурентоспособности страны на мировом рынке. Активизация инновационной деятельности и инициативное использование результатов научных исследований и разработок на микро - и мезоуровнях является одним из важнейших признаков положительных трансформаций в рамках экономической системы макроуровня. Поэтому одним из основных субъектов инновационной деятельности в рамках экономической системы является предприятие и его интеллектуальный потенциал.

Состояние основных аспектов управления информационным обеспечением инновационной деятельности автопрома. Осуществление инновационной деятельности российскими предприятиями автопрома обусловлено процессами глобализации и интернационализации мирового экономического пространства, его сетизацией и необходимостью формирования уникальных конкурентных преимуществ. Инновационная деятельность, основанная на координировании и систематизации, позволяет снизить себестоимости продукции, повысить производительности труда, обеспечить приток инвестиций, а также положительно позиционировать производителя новых продуктов и расширить внутренние и внешние рынки сбыта [11].

Следовательно, в условиях трансформационных процессов в экономике, характеризующихся повышенной конкурентной борьбой между предприятиями, а также целенаправленной ориентацией их деятельности на конечного потребителя, становится преобладающим направлением экономического роста, связанное с развитием инновационной деятельности, использованием интеллектуальных ресурсов как новой формы повышения уровня конкурентоспособности и получения прибыли.

Осуществление инновационной деятельности предприятиями автопрома предполагает интенсификацию процессов по разработке и внедрению новых технических решений или усовершенствованных продуктов в хозяйственный оборот, то есть практическую реализацию инноваций. Инновация представляет собой конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам [12].

Инновация характеризуется не только внедрением в экономический оборот нового продукта, но и предполагает возникновение и качественное усовершенствование товаров, услуг, производственно-технологического процесса предприятия, изменение организационной структуры управления предприятием с целью оп-

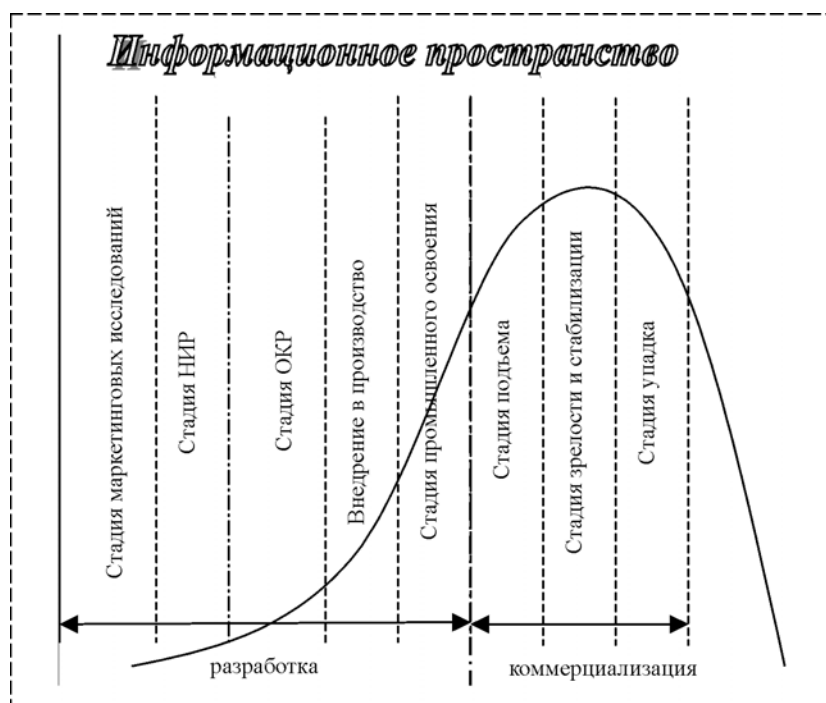


Рис. 1. Схема жизненного цикла инноваций

тимизации социально-экономической, информационно-коммуникационной и иных сфер субъекта хозяйствования.

Инновации, осуществляемые экономическими субъектами, подразделяются на следующие виды [6, 9, 10]: технические, экономические, организационные, управленческие и др. Введение технических, организационных и экономических инноваций вызывает адекватные изменения в существующих формах и методах организации управления. Это обуславливает необходимость непрерывности процесса разработки управленческих инноваций и становится все более важным условием повышения эффективности деятельности российских предприятий автопрома.

Инновации, внедряемые в рамках экономических субъектов, представляют собой направления инновационной деятельности, которая характеризуется совокупностью работ по освоению наукоемких и ресурсосберегающих технологий, эффективному использованию приобретаемых лицензий, раскрытию ноу-хау, включает в себя распространение и тиражиро-

вание, а также сами инновационные процессы.

Инновационный процесс можно определить как процесс последовательного превращения идеи в товар, проходящий этапы фундаментальных и прикладных исследований, конструкторских разработок, маркетинга, производства и сбыта [8]. Направленность, темпы, цели инновационного процесса зависят от социально-экономической среды, в которой он функционирует и развивается. Следовательно, инновационный процесс состоит из нескольких этапов, которые в комплексе образуют жизненный цикл инноваций (рис. 1).

Жизненный цикл инноваций начинается со стадии маркетинговых исследований рынка, которые заключаются в аналитическом мониторинге необходимости создания и последующей реализации на рынке наукоемкого продукта, в котором будут в полном объеме использованы инновационные технические решения. Основным результатом маркетинговых исследований является сформированный перечень требований к перспективному инновацион-

ному продукту и его техническим показателям.

Второй этап жизненного цикла инноваций предполагает проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), которые представляют собой комплекс мероприятий, включающий в себя как научные исследования, так и производство опытных и мелкосерийных образцов продукции, предшествующий запуску нового продукта или системы в промышленное производство [5].

Следующей стадией является внедрение в производство созданного на этапе научно-исследовательских и опытно-конструкторских инновационного продукта, отвечающего требованиям современной рыночной среды. Данный этап характеризуется трудоемкостью и большими расходами на организацию оптимального производственного процесса, что обуславливает высокую себестоимость новой продукции и малую загруженность мощностей.

Стадия промышленного освоения характеризуется низкими темпами производства и достаточно высокими временными издержками наращивания объема реализуемой инновационной продукции.

Процесс коммерциализации инноваций проходит следующие этапы: стадию подъема, стадию зрелости и стабилизации, стадию упадка [3, 4]. Стадия подъема характеризуется высокими темпами реализации инновационной продукции, увеличением экономического эффекта от коммерциализации инноваций. Стадия зрелости и стабилизации отличается устойчивыми темпами больших объемов выпуска инновационной продукции и максимальной прибыли от коммерциализации. Стадия упадка связана с падением спроса на инновационный продукт со стороны потенциального потребителя, значительным снижением экономического эффекта от его реализации, что

может привести к полному завершению производственного цикла в отношении данного продукта вследствие его нерентабельности [13].

Следовательно, разработка, внедрение, использование и коммерциализация результатов инновационной деятельности осуществляется в соответствии с этапами жизненного цикла инноваций, для которого характерны как положительные, так и отрицательные тенденции развития. Жизненный цикл инноваций осуществляется в пределах определенного информационного пространства, которое определяет характер внутренних и внешних взаимодействий участников инновационного процесса.

Под информационным пространством в рамках данной работы понимается совокупность информационных ресурсов, обладающих необходимыми свойствами для конкретного субъекта управления, и определенных организационных структур, обеспечивающих управление всеми информационными процессами.

Информация как ресурс обладает следующим комплексом специфических свойств, которые в совокупности формируют ее качество [4]:

1) объективность – это свойство информации, выражающее степень ее соответствия реальной действительности.

2) адекватность информации – это ее соответствие целям и задачам информационного обмена.

3) полнота – это относительная характеристика, определяющая количество информации, собранной об объекте или явлении.

4) достоверность – это характеристика неискаженности информации.

5) актуальность – это свойство, характеризующее степень ее соответствия текущему моменту времени.

6) доступность – это обобщенное свойство, характеризующее доступность данных.

В производственно-хозяйственной деятельности современных предприятий автотранспорта информация выступает одновременно в качестве предмета, средства и результата управленческого труда. Как предмет управленческого труда информация – это совокупность данных о состоянии и динамике изменения объекта управления, которая качественно характеризуется и изменяется в зависимости от необходимого результата управленческого труда. В качестве средства труда информация, накапливаясь в банке данных, применяясь многократно в управленческом процессе, представляет собой совокупность знаний, приемов и средств, при помощи которых совокупность данных может быть эффективно обработана и использована в процессе инновационной деятельности. Информация как результат труда должна обладать потребительскими свойствами и быть пригодной для использования персоналом предприятия на всех этапах жизненного цикла инноваций.

Информацию как предмет управленческого труда в процессе осуществления инновационной деятельности предлагается классифицировать [7] по следующим признакам:

1) соответствие отражаемым объектам: достоверная; недостоверная.

2) стабильность: условно-стабильная; изменчивая (оперативная, текущая).

3) степень обработки: первичная, вторичная.

4) форма представления: текстовая; графическая; табличная и др.

5) содержание: библиографическая; концептографическая; фактографическая; метаинформация.

6) периодичность поступления: периодическая; непериодическая.

7) роль в процессе обработки: нормативная; регламентирующая; справочная; расценочная и др.

8) выполняемые функции: бухгалтерская; финансовая; кадровая; маркетинговая; управленческая; учебная; оперативно-производственная и др.

9) функции управления: плановая; контрольная; регулирующая; аналитическая; учетная, отчетная.

10) уровни управления: оперативная, тактическая, стратегическая.

В процессе осуществления инновационной деятельности предприятием автотранспорта в современных условиях используется информация различных видов, имеющая как внутреннее, так и внешнее происхождение [7]. Внутренняя информация представляет собой информацию, заключенную в структурах системы предприятия, его элементах управления, алгоритмах и программах переработки информации и являющаяся физической величиной (примером внутренней информации может служить информация об уровне запасов по отдельным видам продукции, о выработке продукции за смену и т.д.). Внешняя информация является неоднородной по своему составу и имеет непосредственное отношение к показателям функционирования предприятия в рыночных условиях.

Внешние и внутренние информационные ресурсы по отношению к современному предприятию подразделяются на следующие типы: структурные информационные ресурсы, содержательные информационные ресурсы и коммуникационные информационные ресурсы.

Под структурными информационными ресурсами понимаются параметры организованности социально-экономической системы предприятия, позволяющие описать процесс осуществления инновационной деятельности и функционирование системы в целом. Содержательные информационные ресурсы позволяют получить базовые данные о предприятии, которые оказывают непосредственное воздействие на

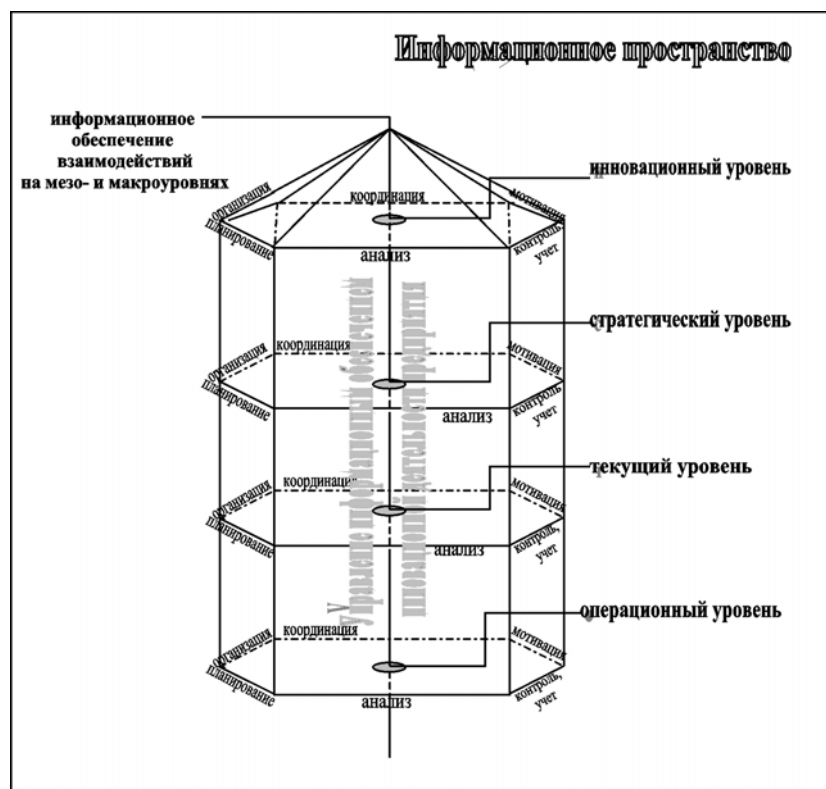


Рис. 2. Схема иерархии уровней управления информационным обеспечением инновационной деятельности

принятие управленческих решений. Коммуникационные информационные ресурсы формируют представление о процессах взаимодействия функциональных подсистем промышленного предприятия и представляют собой совокупность сведений (знаний) о конкретных процессах, протекающих в системе предприятия, воспринимаемая получателем информации (лицом, принимающим решения) для определения состояния исследуемого объекта – процесса осуществления инновационной деятельности.

Формирование эффективного взаимодействия различных типов информационных ресурсов предприятия основывается на скоординированной системе управления, позволяющей преобразовать внешние информационные потоки макро- и мезоуровня и интегрировать их с информационными потоками внутренней среды с целью оптимизации внутрисистемных информационных про-

цессов на различных уровнях управления и активации инновационной деятельности и инновационного развития предприятия. Следовательно, одним из преобладающих факторов успешности реализации инновационной деятельности предприятием в условиях трансформационных процессов в экономике является качественное показатели информационного обеспечения.

Существуют различные подходы к определению термина «информационное обеспечение инновационной деятельности». Например, А.В. Блек [1] под информационным обеспечением понимает «совокупность любых средств, позволяющих ученым с наименьшими затратами времени получать всю или по крайней мере более полную информацию, необходимую им для выполнения научной работы».

Д.И. Блюменау [2, 3] определяет, что информационное обеспечение научно-исследовательских и опытно-конструк-

торских работ – это комплексный, целенаправленный процесс доведения информационных материалов, созданных в сфере документального, фактографического и концептуального обслуживания, до непосредственных исполнителей разработки с учетом их информационных потребностей и имеющихся информационных ресурсов (методов, средств и т.д.).

С точки зрения С.В. Звездинского [4] информационное обеспечение представляет собой организованный непрерывный технологический процесс подготовки и выдачи информации потребителям в соответствии с их нуждами для поддержания эффективной научно-технической деятельности.

Развитие вопросов управления информационным обеспечением инновационной деятельности. В рамках данного исследования под управлением информационным обеспечением инновационной деятельности предлагается понимать процесс воздействия на систему информационного обеспечения в соответствии с присутствующими ей законами, закономерностями, принципами и методами для достижения цели эффективного развития объекта управления на основе активизации инновационной деятельности.

При этом данное воздействие должно обеспечить необходимый и достаточный уровень качества используемой информации во всех функциональных подсистемах объекта управления, во всех уровнях управления, а также их эффективное взаимодействие по всему жизненному циклу инноваций.

В целом информационное обеспечение для целей управления предприятием в рамках данной работы подразделяется в соответствии с вертикальной структурой рассматриваемого объекта, а именно (рис. 2):

- 1) операционный уровень управления;
- 2) текущий уровень управле-

ния;

3) стратегический уровень управления;

4) инновационный уровень управления.

Операционный уровень управления обеспечивает решение многократно повторяющихся задач и операций и быстрое реагирование на изменение входной текущей информации мезо- и макроуровня.

Текущий уровень управления обеспечивает решение задач, требующих предварительного анализа информации, подготовленной на первом уровне управления. На данном уровне наблюдается сокращение объема решаемых задач, но возрастает их сложность.

Стратегический уровень управления обеспечивает выработку управленческих решений, направленных на достижение долгосрочных стратегических целей организации.

Инновационный уровень управления обеспечивает решение задач, связанных с созданием, использованием и коммерциализацией инноваций и инновационным развитием предприятия в целом на основе использования систематизированной и качественной информации.

Выводы. Информационное обеспечение является основой эффективного функционирования предприятия автопрома в современной экономике. Процесс управления информационным обеспечением инновационной деятельности предприятия автопрома основывается на учете и анализе всех типов информационного взаимодействия между основными элементами системы и внешним окружением. Обмен информацией формирует следующие информационные пото-

ки:

- информационный поток из мезо- и макроуровня в систему управления (информация о нормативно-правовом регулировании инновационной деятельности, информация о конъюнктуре рынка – спросе на товары, конкурентах, поставщиках и т.д.);

- информационный поток из системы управления в мезо- и макроуровень (информация о состоянии производственно-хозяйственной и экономической деятельности предприятия государственным структурам, инвесторам, кредиторам, потребителям и т. д.);

- информационный поток из системы управления на объект управления (совокупность информации для осуществления инновационной деятельности и анализа результатов инновационного развития);

- информационный поток от объекта управления в систему управления (учетная информация о текущем состоянии инновационной деятельности, о наличии и качестве всех видов произведенной инновационной продукции и имеющихся ресурсов).

Существующие информационные потоки требуют рациональной организации и систематизации, координации и контроля на основе формирования эффективного механизма управления информационным обеспечением инновационной деятельности предприятия, учитывающего законы, закономерности, принципы, подходы и методы управления информационным обеспечением предприятия в условиях трансформационных процессов в экономике.

Литература

1. Блек А.В. Информацион-

ное обеспечение научных исследований (На примере физиологии). - Л.: Наука. 1972.

2. Блюменау Д.И. Библиотечно-информационное обеспечение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. - Л.: ЛГИК, 1978.

3. Гаврилов О.А. Курс правовой информатики: Учебник для вузов. М.: Норма, 2000.

4. Звездинский С.В. Информационное обеспечение научно-технических разработок. - Львов: Выща школа. 1982. - 20 с.

5. Инжиниринг. Роль в современной России // <http://www.enginrussia.ru/niokr/>

6. Кравцова Е.Н. Инновационная деятельность предприятия // Креативная экономика. - № 6. - 2008.

7. Ловцов Д. А. Системология информационных правоотношений: Монография. - М.: Росс. акад. правосудия, 2008. - 233 с.

8. Медынский В. Г. Инновационный менеджмент: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2008. — С. 168-173.

9. Осадчий А.Г. Проблемы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности // Маркетинг. - 2007. - № 2. - С.103-115.

10. Просветов Г.И. Управление инновациями. Задачи и решения. - М.: Альфа-пресс, 2009. - 208 с.

11. Смирнова Т.П. Управление интеллектуальной собственностью в национальных исследовательских университетах. - Саратов, 2009.

12. Статистика науки и инноваций: Краткий терминологический словарь. - М.: ЦИСН, 1998.

13. Экономика предприятия // под редакцией доктора экономических наук, профессора Н. А. Сафронова. - М.: Юристъ, 1998

Перспективы обеспечения инновационного обновления авиационной техники на основе международной научно-технической и производственной интеграции

Бочкарева Елена Алексеевна
соискатель кафедры экономической теории Института экономики РАН
kafinekon@yandex.ru

В статье сделана попытка разработки, теоретического обоснования и практической апробации направлений развития обеспечения инновационного обновления авиационной техники с использованием возможностей международной научно-технической и производственной интеграции с учетом особенностей производства авиационной техники и форм международного сотрудничества с использованием адаптивности информационно-индикативной системы, а также алгоритма развития реализации программы повышения эффективности международной научно-технической и производственной интеграции с использованием стратегического анализа.

Ключевые слова: инновационное обновление, авиационная техника, международная интеграция, научно-техническая интеграция, производственная интеграция

Актуальность проблемы повышения эффективности обеспечения инновационного обновления авиационной техники на основе международной научно-технической и производственной интеграции обусловлена следующими обстоятельствами:

Во-первых, в настоящее время в условиях непрерывной трансформации экономических отношений, которая вызвана не только политическими, но и природными факторами, от участников международной научно-технической и производственной интеграции требуется постоянная адаптация производственных и маркетинговых программ к меняющимся требованиям. Природные катаклизмы, происходящие во всем мире, изменяют требования к технике, в том числе, авиационной. В частности, требуются многоцелевые самолеты, а также спасательные вертолеты. Быстрота и амплитуда изменений потребительских предпочтений свидетельствуют о том, что производители нуждаются в адаптивных системах информационного обеспечения своей деятельности, которые могли бы с высокой степенью точности прогнозировать тенденции изменения различных потребителей не только в зависимости от политической конъюнктуры, но и от географических условий, а также изменений в экономических условиях.

Во-вторых, в системе международной научно-технической и производственной интеграции велика роль стратегического анализа. В настоящее время государство является практически монополистом при выполнении функции координации международной производственной кооперации, поставок вооружения и военной техники, офсетной деятельности. В первую очередь, стратегический анализ является информационной основой принятия стратегических решений для самого государства, также пользователями системы являются хозяйствующие субъекты. На значения базовых показателей ориентируются различные потребители продукции, партнеры и конкуренты. Для повышения применимости и полезности для всех потребителей авиационной промышленности стратегический анализ должен осуществляться в понятной и прозрачной форме с использованием современных информационных технологий, а также с учетом требований обеспечения экономической безопасности и бюджетной эффективности страны.

В-третьих, поскольку эффективность международной научно-технической и производственной интеграции влияет на будущее состояние инновационной среды страны, для управления основными инновационными проектами привлекаются различные эксперты, деятельность которых должна быть скоординирована, упорядочена и формализована. В настоящее время деятельность экспертного сообщества по прогнозированию будущего состояния экономики и приоритетов международной научно-технической и производственной интеграции авиационной промышленности не удовлетворяет требованиям лучших мировых стандартов. В этой связи требуется разработка инструментальных средств обеспечения инновационного обновления авиационной техники на основе международной научно-технической и производственной интеграции.

Таким образом, для повышения эффективности международной научно-технической и производственной интеграции в авиационной промышленности для отечественной инновационной сферы в настоящее время необходимо совершенствовать не только прикладные инструменты, но и теоретическую базу международного технологического сотрудничества, в том числе в сфере анализа, управления инновационными проектами, а также оценка коммерциализации.

Наиболее приоритетными направлениями международной научно-технической и производственной интеграции являются: 1) международная производственная кооперация; 2) внешнеторговая деятельность по основным видам производимой продукции; 3) офсетная деятельность в странах-импортерах; 4) производственная экспансия. В части международной кооперации автором предложено разделить потенциальные направления по территориальному признаку следующим образом (рис. 1).

Наиболее важными возможностями для кооперации России и стран Евросоюза являются:

- направление Сухой Суперджет-100 объединяет технологии и экспертизу лучших компаний и поставщиков авиационного сектора ЕС, Alenia Aeronautica является акционером Гражданских Самолетов Сухого;

- компании «Иркут» и «ВАСО» производят компоненты для самолетов Airbus;

- может быть создано совместное предприятие по конвертации пассажирских самолетов семейства Airbus-320 в транспортную версию с использованием технологий Ил-76.

В рамках взаимодействия России и Украины возможны следующие направления кооперации:

- совместное производство и развитие продуктового ряда



Рис. 1. Направления международной производственной кооперации России и мировых производителей

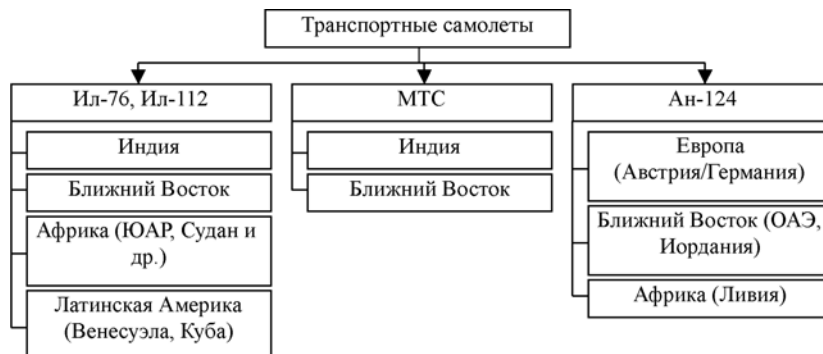


Рис. 2. Структура внешнеэкономического сотрудничества по транспортным самолетам отечественного производства

на базе самолетов Ан-148, Ан-140, Ан-124;

- производство дальнемагистрального грузового самолета на основе технологий Ил-96.

Достаточно широкие перспективы для кооперации России с мировыми производителями авиационной техники существуют во взаимодействии с США. В настоящее время имеются следующие потенциальные проекты, реализация которых может способствовать повышению конкурентоспособности отечественной авиационной промышленности на мировых рынках:

- корпорация Boeing может быть привлечена в качестве технического и операционного консультанта по проекту создания самолета SSJ;

- корпорация Spirit AeroSystems привлекается в качестве стратегического партнера Объединенной авиационной корпорации в проектах по проектированию агрегатов грузовых и пассажирских самолетов;

- привлечение корпорации Alcoa для создания новых материалов, которые могут исполь-

зоваться для создания фюзеляжей и обшивки для перспективных баллистических самолетов 7-го поколения.

Сотрудничество с Бразилией в рамках международной кооперации предлагается развивать в следующих направлениях:

- изготовление двигателей и авионики для малой и средней авиации, в том числе для нового самолета MC-21. Внедрение инновационных решений обеспечит MC-21 наилучшие технические характеристики среди самолетов своего класса: 25% улучшение топливной экономичности, 15% снижение эксплуатационных расходов, новый уровень экологической безопасности. Отличия от аналогов: уменьшенная масса (использование композиционных материалов и перспективных металлических сплавов в сочетании с внедрением бортовых систем нового поколения); более совершенная аэродинамика; использование перспективного двигателя;

- создание новых средств обслуживания на борту для ближнемагистральных самолетов.

Таблица 1
Структура внешнеэкономического сотрудничества по пассажирским самолетам российского производства

SSJ-International	SSJ-100		Ту 204СМ, Ан-148
	GCC		ОАК, ОАК-ГС
Европа, Латинская Америка, Северная Америка	Аргентина, Венесуэла, Куба, Никарагуа, Чили, Нигерия, Эфиопия, Йемен, Ливия, Сирия, Алжир, Египет, ОАЭ, Румыния, Сербия, Бангладеш, Таиланд, Малайзия	Индонезия, Филиппины, Лаос, Вьетнам, Камбоджа, Северная Корея, Монголия, Болгария, Турция, Азербайджан, Туркменистан, Кыргызстан, Казахстан, Армения	Восточная и Юго-Восточная Азия (Мьянма, Малайзия, Вьетнам, Индонезия, Китай, Корея и др.) Ближний Восток (Иран, Сирия и др.) Латинская Америка (Куба, Венесуэла и др.) Восточная Европа (Румыния, Сербия, Болгария и др.) Африка (Ливия) СНГ

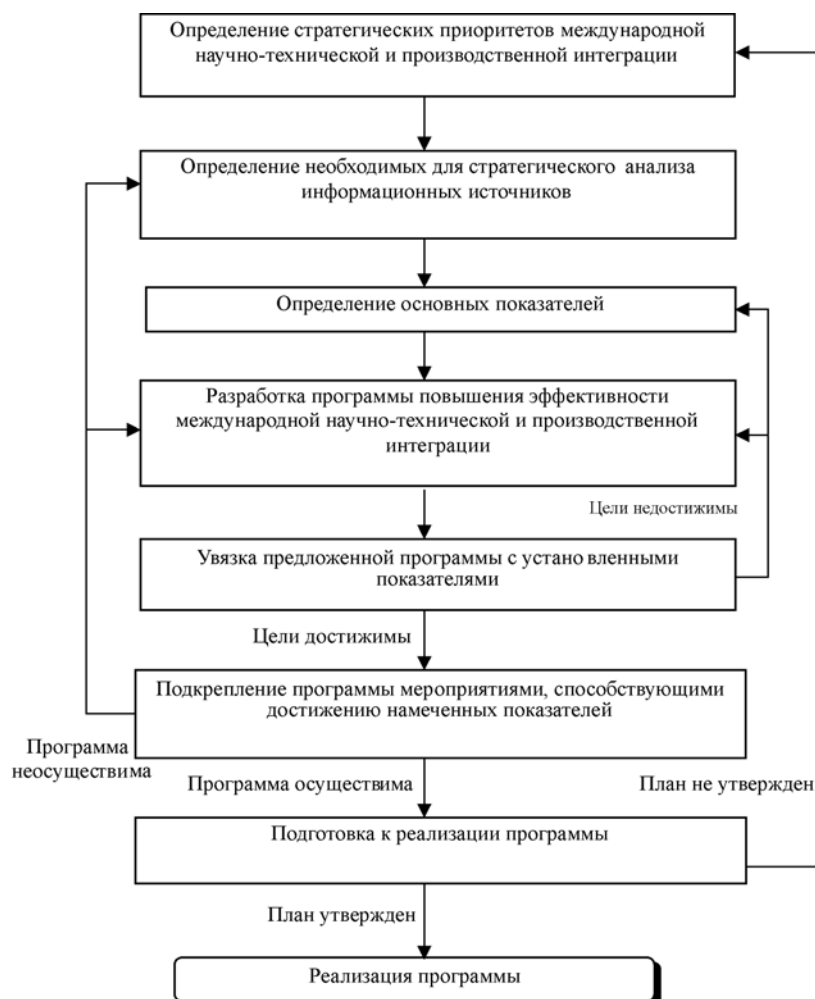


Рис. 3. Алгоритм реализации программы повышения эффективности международной научно-технической и производственной интеграции с использованием стратегического анализа

Международная кооперация России и Индии предполагает развитие взаимодействия по производству военных самолетов, в том числе производство по лицензии самолетов Су-

30МКИ, а также совместную разработку транспортного самолета МТС, истребителя пятого поколения (ПАК ФА). Для повышения эффективности международной научно-технической и

производственной интеграции возможны следующие направления сотрудничества (рис. 2).

По пассажирским самолетам наиболее перспективным направлением является развитие взаимоотношений с рядом стран, которые могут быть полезными с технологической и маркетинговой точек зрения по наиболее подготовленным проектам, реализация которых намечена в нескольких российских корпорациях (табл. 1). На основании сопоставительного анализа сформулированных направлений международного сотрудничества нами сделан вывод о том, что наиболее перспективным направлением является деятельность связанная с продажей и эксплуатацией пассажирских самолетов в Восточную и Юго-Восточную Азию и на Ближний Восток.

Наличие четких показателей и качественной программы повышения эффективности международной научно-технической и производственной интеграции позволит более грамотно и обстоятельно обосновать форму и способ финансирования каждого конкретного проекта производства авиатехники, а также прогнозировать бюджетный эффект от реализации этой продукции. Рассмотрим методику использования стратегического анализа для программы повышения эффективности международной научно-технической и производственной интеграции. Алгоритм реализации данной программы предполагает следующие основные шаги (рис. 3):

- определение необходимых в рамках стратегического планирования информационных источников;
- определение основных показателей;
- разработка программы повышения эффективности международной научно-технической и производственной интеграции;
- увязка предложенной программы с установленными показателями;

- подкрепление программы мероприятиями, способствующими достижению намеченных показателей;

- подготовка к реализации программы;

- реализация программы.

Первые два шага предлагаемого алгоритма представляют собой этап постановки задач для создаваемой системы повышения эффективности международной научно-технической и производственной интеграции в авиационной промышленности. Третий, четвертый, пятый и шестой шаги являются этапом, на котором закладывается основа разрабатываемой программы на основе стратегического анализа – определяются основные показатели на основе шагов 1 и 2 (оцениваются источники информации, методы ее сбора), задаются возможности использования показателей в предлагаемой программе. Седьмой и восьмой шаг предлагаемого алгоритма представляют собой процесс утверждения и внедрения программы повышения эффективности международной научно-технической и производственной интеграции с использованием стратегического анализа на уровне государства.

1. Определение стратегических приоритетов международной научно-технической и производственной интеграции. Основным определяющим фактором того, какой вид приобретает программа повышения эффективности международной научно-технической и производственной интеграции на основе стратегического анализа, является то, какая модель стратегического управления либо уже используется, либо будет использоваться. Структура предлагаемой программы повышения эффективности международной научно-технической и производственной интеграции в авиационной промышленности на основе стратегического анализа разрабатывалась исходя именно из этого

положения. Основными задачами данного шага является определение используемой модели стратегического управления и используемых этой моделью аналитических инструментов.

2. Определение необходимых в рамках используемого стратегического анализа информационных источников. После определения используемого подхода к стратегическому управлению и формулирования списка аналитических инструментов можно переходить к следующему шагу – определению тех характеристик и показателей, без которых аналитический процесс невозможен. Этот шаг ставит уже непосредственно перед программой повышения эффективности международной научно-технической и производственной интеграции на основе стратегического анализа четко очерченную задачу – обеспечение аналитического процесса в программе стратегического анализа в необходимом объеме. Этот шаг осуществляется с использованием систематизированного перечня необходимых для аналитического процесса характеристик и критериев.

Таким образом, основной задачей данного шага является определение того, информация по каким индикатором будет обеспечиваться разрабатываемой программой повышения эффективности международной научно-технической и производственной интеграции. Иными словами, этот шаг дает ответ на вопрос: «Какая информация необходима для обеспечения программы повышения эффективности международной научно-технической и производственной интеграции на основе стратегического анализа?».

3. Определение основных показателей. Требования к программе повышения эффективности международной научно-технической и производственной интеграции на основе стратегического анализа, касающи-

ся того, какие именно показатели нужно оценивать для повышения эффективности международной научно-технической и производственной интеграции в авиационной отрасли, обеспечение которых и является основной задачей программы повышения эффективности. На данном этапе также оцениваются источники информации, использование которых планируется в рамках стратегического анализа, с точки зрения их достоверности и проверяемости. Таким образом, основной задачей этого этапа является разработка основных показателей повышения эффективности международной научно-технической и производственной интеграции с точки зрения достижения целей государства по развитию авиационной промышленности.

4. Разработка программы повышения эффективности международной научно-технической и производственной интеграции. После определения основных показателей повышения эффективности международной научно-технической и производственной интеграции (или одновременно) разрабатывается программа повышения эффективности международной научно-технической и производственной интеграции авиационной промышленности, в которой учитываются основные цели и задачи программы, сроки и этапы реализации, перечень основных мероприятий, головные исполнители мероприятий, объемы и источники финансирования, ожидаемые конечные результаты реализации, а также прописывается система организации контроля за исполнением программы.

5. Увязка предложенной программы с установленным порядком определения основных показателей и разработки программы повышения эффективности международной научно-технической и производственной интеграции осуществляется через координацию вы-

явленных показателей конкретных направлений повышения эффективности международной научно-технической и производственной интеграции авиационной промышленности, разработанных в программе. Также необходимо рассмотреть границы ответственности служб и подразделений Министерства иностранных дел, различных агентств и ведомств, специализированных хозяйствующих субъектов, проанализировать их функциональные обязанности.

Таким образом, основными задачами этого шага является: определение основных показателей по направлениям повышения эффективности международной научно-технической и производственной интеграции авиационной промышленности, а также привязка к данным показателям конкретных организаций, служб и подразделений, ответственных за их достижение.

6. Подкрепление программы мероприятиями, способствующими достижению намеченных показателей. После распределения ответственности между конкретными подразделениями и службами следует определить возможности повышения качества выполнения запланированных в программе задач. Так например, процесс получения информации о конкретном образце авиационной техники электронным способом существенно быстрее процесса получения той же информации в бумажном виде. Хранение информации об изменениях показателей также может осуществляться на электронных, а не на бумажных носителях. Для этого

в авиационной промышленности необходимо провести ряд мероприятий по переходу на электронный документооборот.

Таким образом, в рамках данного шага необходимо рассмотреть те мероприятия, осуществляемые в рамках разработанной программы, которые могут повысить эффективность предприятий авиационной промышленности, автоматизировать или усовершенствовать работу элементов программы для ускорения достижения намеченных показателей.

7. Подготовка к реализации программы. Данный шаг подразумевает осуществление мероприятий по планированию реализации программы. Под реализацией программы подразумеваются мероприятия по ее внедрению. В процессе осуществления этого шага происходит планирование мероприятий по реализации программы, планирование потребности в персонале, планирование потребности в технических средствах, разрабатывается бюджет реализации программы. Планирование мероприятий по подготовке к реализации программы осуществляется в соответствии с уже осуществленными шагами алгоритма. Основной задачей этого шага является составление сетевого графика реализации программы повышения эффективности международной научно-технической и производственной интеграции с использованием стратегического анализа, а также планирование ресурсной базы.

8. Реализация программы. Данный шаг представляет собой последовательность действий по реализации програм-

мы повышения эффективности международной научно-технической и производственной интеграции с использованием стратегического анализа. В рамках этого шага происходит осуществление мероприятий, запланированных в процессе осуществления седьмого шага, принятых Правительством Российской Федерации и утвержденных Президентом Российской Федерации.

Основными координаторами реализации программы повышения эффективности международной научно-технической и производственной интеграции могут стать Министерство промышленности и торговли Российской Федерации и Министерство иностранных дел Российской Федерации, так как именно они могут заниматься формированием предпосылок для расширения продуктовой экспансии авиационной промышленности, а также прорабатывать возможности углубления производственной кооперации российских производителей с зарубежными партнерами.

Литература

1. Лавринов Г.А. Организационно-экономические механизмы обеспечения реализации планов развития авиационной техники // Научно-методические материалы «Проблемы военной науки». – М.: ЦВНИ МО РФ, -2001. – Вып.12.

2. Грек К.К. Анализ форм и методов государственной поддержки конкурентоспособности авиационной промышленности // Транспортное дело России, 2010. - №1.

Информационно–коммуникационная среда как фактор инновационного развития вуза

Тимошенко Георгий Александрович, декан экономического факультета Института международного права и экономики им. А.С. Грибоедова.

Сегодня проблема обеспечения комплексной информационной поддержки управления учебным процессом, научно-исследовательской, финансово-экономической, кадровой и административно-хозяйственной деятельностью является одной из ключевых задач инновационного развития российского вуза.

Разработка современной интегрированной информационно-коммуникационной среды (ИКС) является исключительно сложной задачей, требует привлечения больших материальных и интеллектуальных ресурсов, применения самых современных информационных технологий. Во многих вузах существуют программные комплексы, в той или иной степени решающие задачи, относящиеся к этой сфере их деятельности, тем не менее, в настоящее время эта проблема далека от полного решения.

В статье делаются выводы о необходимости модернизации действующих информационных систем российских вузов. Актуальность рассматриваемой проблемы подтверждаются рядом положений Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» 2012 года.

Автор формулирует основные факторы, способствующие успеху реализации ИКС.

Ключевые слова: интегрированная информационно-коммуникационная среда, информационная система вуза, управление учебным процессом, инновационное развитие российского вуза

В последние годы одним из ключевых направлений реформирования Российской высшей школы стала ее комплексная информатизация. Кроме модернизации учебных курсов с точки зрения включения и использования в образовательном процессе возможностей современных компьютерных офисных и мультимедийных приложений, значительный интерес представляет организация планирования всей деятельности, как внутренней, так и внешней, посредством создания интегрированной информационно-коммуникационной среды (ИКС), в которой был бы предусмотрен учет, контроль и управление всеми происходящими в учебном заведении процессами.

Здесь и далее под информационно-коммуникационной средой высшего учебного заведения понимается совокупность условий, способствующих возникновению и развитию процессов информационного взаимодействия между субъектами среды посредством информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Субъектами ИКС могут выступать: субъекты инфраструктуры вуза, участники отношений в сфере образования, мировое образовательное пространство и другие субъекты, заинтересованные в информационном обмене с инфраструктурой вуза.

Информационно-коммуникационная среда вуза может быть успешно реализована при наличии следующих обязательных элементов:

- информационная модель, представляющая собой совокупность правил и алгоритмов функционирования ИКС;
- аппаратно-программный комплекс, конфигурация которого соответствует требованиям информационной модели;
- компьютерные информационные (локальные, глобальная) сети и каналы связи;
- квалифицированный персонал (технический - обеспечивающий бесперебойное функционирование аппаратно-программного комплекса, сетей и каналов связи; линейный – обеспечивающий обработку первичных документов и формирование баз данных).

На сегодняшний день фактически ни у одного вуза в России нет комплексной интегрированной системы, которая объединяла бы в себе управление всеми его процессами. Частичная автоматизация силами самих вузов в настоящее время ведется, но без комплексного подхода. Это не лучшим образом сказывается на результатах: вузы не получают максимально возможного эффекта от применения информационных технологий (ИТ). Сокращающееся (в силу неблагоприятной демографической обстановки) число абитуриентов и введение единого государственного экзамена требуют от учебных заведений в условиях возрастающей конкуренции постоянно повышать качество предоставляемого образования. Хорошим способом улучшения качества образования и его контроля является внедрение автоматизированных ИТ-систем, и сегодня вузы в полной мере осознали это. Однако, несмотря на большое число проектов по внедрению ИТ-решений в образовательной сфере, автоматизация вузов идет медленно, и мы отстаем по степени информатизации учебных заведений от Европы и Америки. Существующие на сегодняшний день ИТ-системы, как правило, автоматизируют только финансово-хозяйственные операции в вузах и не затрагивают других аспектов их деятельности [1].

Используемые в настоящее время в большинстве вузов автоматизированные системы управленческой деятельности имеют

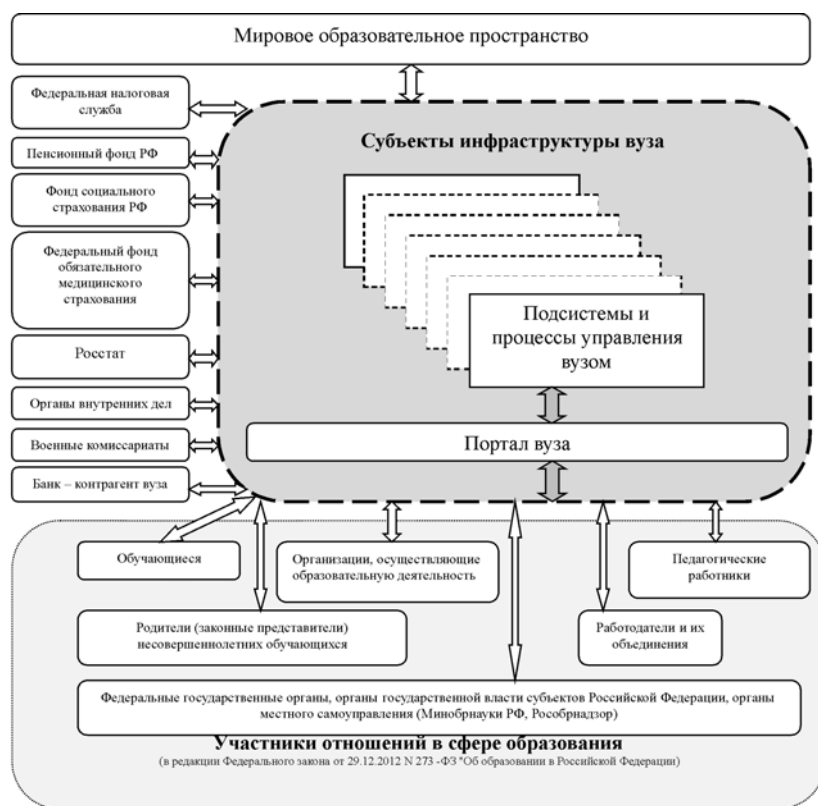


Рис. 1. Структура информационно-коммуникационной среды вуза

ряд серьезных недостатков, существенно снижающих результативность их функционирования в целом:

- программные комплексы автономны, не интегрированы в единую систему;

- устаревшая среда (MS-DOS и FoxPro) и файл-серверная технология;

- неэффективные структуры баз данных, хранимые данные и кодификаторы не отражают реального состояния описываемых объектов;

- хранимые данные различных подсистем не согласованы друг с другом;

- точность, актуальность и своевременность данных неудовлетворительны из-за несогласованности процедур сбора и ввода данных в различных аппаратно-программных комплексах.

Повышение общего уровня информационно-вычислительных ресурсов, развитие программных и аппаратных средств, появление технологий Intranet, клиент-сервер, широкое внедрение сетей предос-

тавляют возможность создать в настоящее время в высшей школе интегрированную автоматизированную информационную систему, отвечающую требованиям по оперативности, эргономичности, безопасности и для реализации задач управления вузом. [2]

В современных условиях одним из стратегических направлений инновационного развития вуза является формирование его единой информационно-коммуникационной среды, включающей коммуникационную инфраструктуру, современные компьютерную технику, цифровое оборудование и программные средства, и обслуживающей основные вузовские подсистемы и происходящие в них процессы:

- подсистему информационно-аналитической поддержки принятия стратегических решений высшим руководством вуза (учредителями, ректором);

- подсистему организации и управления учебным процессом, контроля успеваемости;

- подсистему бухгалтерского и управленческого учета, расчета зарплат/стипендий, учета и контроля оплаты обучения;

- подсистему учета и управления научно-исследовательской деятельностью, включая подсистему управления проектами;

- подсистему электронного документооборота, автоматизации делопроизводства и контроля исполнения поручений и решений;

- подсистему управления персоналом, автоматизации учета и ведения личных дел работников, профессорско-преподавательского состава и обучающихся, учета абитуриентов;

- подсистему безопасности (личной, коллективной, информационной, экономической и пр.);

- подсистему автоматизации библиотек, поддержки электронных библиотечных систем;

- подсистему реализации образовательных программ с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий;

- подсистему управления материально-техническими ресурсами (в т.ч. кампусами, общежитиями, транспортом).

Помимо информационного взаимодействия субъектов инфраструктуры вуза, информационно-коммуникационная среда должна обеспечивать устойчивый обмен информацией субъектов инфраструктуры с внешними потребителями и источниками (рис. 1).

Актуальность рассматриваемой проблемы находит отражение в ряде новаций, закрепленных в Федеральном законе от 29.12.2012 N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (ФЗ-273).

Так в статье 16 Закона «Реализация образовательных программ с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий» даны определения понятиям «электронное обучение», «дистанционные образовательные технологии»¹, закреплены современные требования к образовательному процессу, свя-

занные с внедрением новых форм реализации и освоения образовательных программ, образовательных технологий, форм и методов обучения. Определены особенности осуществления образовательной деятельности, обусловленные применением исключительно электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, такие как:

- ограничение перечня профессий, специальностей и направлений подготовки, реализация образовательных программ по которым не допускается с применением исключительно электронного обучения, дистанционных образовательных технологий

- обязанность организации, осуществляющей образовательную деятельность, по обеспечению защиты сведений, составляющих государственную или иную охраняемую законом тайну.

Современные информационные технологии в вузах уже сегодня являются мощным инструментом повышения эффективности обучения и научных исследований, служат существенным фактором, определяющим их конкурентоспособность. Однако, успешная реализация образовательных программ с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий, увы, пока недоступна. Во многих вузах по-прежнему распространена «посегментная» автоматизация. В большинстве случаев это собственные либо разработанные на заказ программные продукты, обеспечивающие автоматизацию выполнения узкого круга задач конкретного структурного подразделения и внедрившиеся без долгосрочного стратегического плана, увязывающего интересы многих подразделений комплексно. Поэтому даже на момент разработки технического задания на разработку комплексной системы (информационно-коммуникационной среды) эти программные продукты зачастую оказывались морально устаревшими и про-

сто несовместимыми с внедряемой информационной системой. Основой для интеграции разрозненных информационных подсистем может стать применение Интернет-технологий и обеспечение авторизованного доступа к корпоративным информационным ресурсам и базам данных. Совершенствование информационно-коммуникационной среды позволит создать условия для внедрения и развития в вузах электронного обучения и дистанционных образовательных технологий, мультимедийных учебных ресурсов, виртуальных лабораторий, телемедицинских технологий, и других инновационных направлений современного образования.

В контексте формирования информационно-коммуникационной среды вуза существенный интерес представляют положения статьи 29 Закона «Информационная открытость образовательной организации», которая закрепляет вопросы размещения информации об образовательной и ее деятельности в рамках реализации принципа информационной доступности в образовательной сфере: «Образовательные организации формируют открытые и общедоступные информационные ресурсы, содержащие информацию об их деятельности, и обеспечивают доступ к таким ресурсам посредством размещения их в информационно-телекоммуникационных сетях, в том числе на официальном сайте образовательной организации в сети «Интернет» [3].

Посредством механизмов информационно-коммуникационной среды образовательная организация обязана обеспечивать открытость и доступность информации о дате создания образовательной организации, об учредителе, учредителях образовательной организации, о месте нахождения образовательной организации и ее филиалов (при наличии), режиме, графике работы, контактных телефонах и об адресах электрон-

ной почты; о структуре и об органах управления образовательной организацией; о реализуемых образовательных программах; о численности обучающихся по реализуемым образовательным программам за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов; о языках образования; о федеральных государственных образовательных стандартах; о руководителе образовательной организации, его заместителях, руководителях филиалов образовательной организации; о персональном составе педагогических работников с указанием уровня образования, квалификации и опыта работы; о материально-техническом обеспечении образовательной деятельности; о направлениях и результатах научной (научно-исследовательской) деятельности и научно-исследовательской базе для ее осуществления; о результатах приема по каждой специальности, каждому направлению подготовки или специальности высшего образования с различными условиями приема с указанием средней суммы набранных баллов по всем вступительным испытаниям, а также о результатах перевода, восстановления и отчисления; о количестве вакантных мест для приема (перевода) по каждой образовательной программе, специальности, направлению подготовки; о наличии и об условиях предоставления обучающимся стипендий, мер социальной поддержки; о наличии общежития, интерната, количестве жилых помещений в общежитии, интернате для иногородних обучающихся, формировании платы за проживание в общежитии; об объеме образовательной деятельности, финансовое обеспечение которой осуществляется за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов, по договорам об образовании за счет средств физических и (или) юридических лиц;

о поступлении финансовых и материальных средств и об их расходовании по итогам финансового года; о трудоустройстве выпускников; копий: устава образовательной организации; лицензии на осуществление образовательной деятельности; свидетельства о государственной аккредитации; плана финансово-хозяйственной деятельности образовательной организации, утвержденного в установленном законодательством Российской Федерации порядке, или бюджетной сметы образовательной организации; локальных нормативных актов, правил внутреннего распорядка обучающихся, правил внутреннего трудового распорядка, коллективного договора. Также обязательной является открытость и доступность отчета о результатах самообследования вуза, документа о порядке оказания платных образовательных услуг, образца договора об оказании платных образовательных услуг, документа об утверждении стоимости обучения по каждой образовательной программе; предписаний органов, осуществляющих государственный контроль (надзор) в сфере образования.

Информация и документы подлежат размещению на официальном сайте образовательной организации в сети «Интернет» и обновлению в течение десяти рабочих дней со дня их создания, получения или внесения в них соответствующих изменений. Технологические и программные средства информационно-коммуникационной среды вуза, используемые для функционирования официальных сайтов вузов в сети Интернет, должны обеспечивать:

- доступ пользователей для ознакомления с размещенной на сайтах информацией на основе свободного и общедоступного программного обеспечения;

- защиту информации от уничтожения, модификации и блокирования доступа к ней, а также от иных неправомерных действий в отношении такой информации;

- возможность копирования информации на резервный носитель, обеспечивающий ее восстановление.

Следует отметить, что большинство российских вузов, в особенности негосударственных, открыли свои Интернет-представительства задолго до момента, когда наличие корпоративного сайта стало обязательным для всех учреждений высшей школы. Это объяснимо, с точки зрения, усилившейся в последние годы конкуренции на рынке образовательных услуг, обусловленной рядом факторов, ключевым из которых стала демографическая ситуация в стране. Однако, большинство вузовских сайтов, при соблюдении ряда требований органов государственного управления в области образования по их информационному наполнению, остаются автономными программно-аппаратными ресурсами, не включенными в единую информационно-коммуникационную среду вуза.

Особое значение точки зрения формирования и развития информационно-коммуникационной среды вуза имеют новации образовательного законодательства, закрепленные положениями статей ФЗ-273 – «Информационная открытость системы образования. Мониторинг в системе образования» (Статья 97) и «Информационные системы в системе образования» (Статья 98).

Статья 97 закрепляет право участников образовательных отношений на получение достоверной информации о состоянии и перспективах развития образования в Российской Федерации, а обязанность по ее обеспечению возлагает на органы управления образованием и организации, осуществляющие образовательную деятельность. Статья раскрывает понятие информации в системе образования, мониторинга системы образования и устанавливает порядок осуществления мониторинга системы образования, перечень обязательной информации, подлежащей мониторингу.

Статья 98 «Информационные системы в системе образования» определяет основные информационные системы, обеспечивающие информационный обмен в образовательной сфере. Так, в целях информационного обеспечения проведения государственной итоговой аттестации обучающихся, освоивших основные образовательные программы общего и среднего общего образования, и приема в образовательные организации для получения среднего профессионального и высшего образования создаются соответствующие федеральная и региональные информационные системы.

Организация работы по формированию и ведению федеральной информационной системы и региональных информационных систем возложена на Рособнадзор и региональные органы управления образованием. Одновременно Правительством РФ устанавливаются перечень сведений, вносимых в информационные системы, и порядок их формирования и ведения. На органы и организации, осуществляющие образовательную деятельность, возложена обязанность предоставлять информацию о результатах итоговой аттестации, в том числе персональных данных обучающихся, участников единого государственного экзамена (ЕГЭ), лиц, привлекаемых к его проведению, без получения согласия этих лиц на обработку их персональных данных.

В настоящее время постановлением Правительства РФ от 27.01.2012 г. №36 утверждены Правила формирования и ведения федеральной информационной системы обеспечения проведения ЕГЭ и приема граждан в образовательные учреждения среднего и высшего профессионального образования и региональных систем проведения ЕГЭ.

Для информационного обеспечения государственной аккредитации создается государственная информационная сис-

тема «Реестр организаций, осуществляющих образовательную деятельность по имеющим государственную аккредитацию образовательным программам», сведения которой являются открытыми и общедоступными, за исключением информации, составляющей государственную или служебную тайну.

Порядок формирования и ведения информационных систем государственной аккредитации образовательных учреждений и научных организаций, доступа к сведениям, содержащимся в них, установлен приказом Минобрнауки России от 01.08.2012г. N 578 г.

Помимо указанных выше информационных систем в целях информационного обеспечения образовательной сферы закон предполагает создание следующих информационных систем:

- государственная информационная система государственного надзора в сфере образования;
- федеральная информационная система «Федеральный реестр сведений о документах об образовании и (или) о квалификации, документах об обучении»;
- федеральная информационная система «Федеральный реестр апостилей, проставленных на документах об образовании и (или) о квалификации».

Выполнение положений указанных выше статей ФЗ-273 об условиях реализации образовательных программ с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий, по обеспечению информационной открытости образовательной организации, мониторинга и формированию информационных систем в системе образования потребует от вузов кардинальной перестройки, а в ряде вузов – создания заново интегрированной информационно-коммуникационной среды.

Вместе с тем, новые запросы рынка труда, непостоянная конъюнктура рынка в сфере образовательных услуг, новые форматы и стандарты получения высшего образования вынуждают вузы оперативно перестраивать сис-

тему информационного обеспечения всех вузовских подсистем, оптимизировать процессы управления вузом в целом.

Положительный опыт, накопленный в системе образования (в том числе в сегменте среднего образования), по созданию и совершенствованию интегрированных информационных систем, а также значительный потенциал новых информационных технологий позволяют сделать вывод о возможности их успешного использования для повышения эффективности управления вузом.

Сегодня информационные технологии в вузах являются одним из главных инструментов повышения эффективности обучения и научных исследований, выступают фактором, определяющим конкурентоспособность высшего учебного заведения. В значительной мере этому способствовали реализация новых специальностей и направлений подготовки квалифицированных специалистов в сфере ИТ-технологий, создание университетских Интернет-центров, развитие сетевой среды, в том числе, государственных и федеральных информационных систем. Следует отметить первые успехи ведущих российских университетов в работе по формированию на базе современных информационных технологий единого информационного пространства для осуществления и поддержки учебной, научной и управленческой деятельности высшего учебного заведения.

Вместе с тем, большинство российских вузов по-прежнему используют информационные системы, систему управления и оперативной обработки данных, реализованные на разрозненной программной и аппаратной основе. Это и системы, использующие локальные или сетевые версии персональных СУБД, и, автономные файловые системы а также системы, построенные на серверах реляционных баз данных. Большинство из них, как правило, созданы для автоматизации управления самостоятельных структурных подразде-

лений. Использование подобных систем не позволяет осуществлять обмен данными между автономными подсистемами структурных подразделений вуза, сформировать консолидированный отчет данных о работе смежных подразделений, выдать непредусмотренную системой справку, затребованную руководством вуза и т.д.

В конечном итоге, руководители вуза, ректорат, руководители и специалисты различных служб вуза, определяя стратегию развития конкретных областей деятельности высшего учебного заведения, обречены на принятие решений в условиях практически полного отсутствия интегральной информации — действовать «наугад», полагаясь только на собственные интуицию и опыт. В своей деятельности эти руководители руководствуются преимущественно данными разрозненного, противоречивого характера, полученными из разных источников. Это представляется недопустимым, принимая во внимание колоссальные объемы информации, накопленные в разрозненных базах данных оперативного доступа вуза[4].

По этой же причине затруднено использование накопленных информационных массивов вуза для подготовки отчетных и статистических материалов для Минобрнауки, Росстата, Рособнадзора и др.

Отсутствие типовой вузовской интегрированной информационно-коммуникационной среды затрудняет процесс создания единой корпоративной информационной среды Министерства образования и науки РФ, в частности, реализации комплекса федеральных информационных систем, в то время как существующая телекоммуникационная инфраструктура позволяет вплотную подойти к решению этой проблемы.

Реализация информационных систем вуза «по сегментам» с использованием персонализированных, автономных АРМ из позитивного фактора начала XXI века неуклонно превраща-

ются в тормозящий в наши дни при реконструкции в интегрированные системы.

На основании изложенного можно сделать следующие выводы. Подавляющее большинство реализованных в вузах информационных систем с точки зрения управленческих решений:

- в должной мере не обеспечивают информационно-аналитическую поддержку принятия стратегических решений высшим руководством вуза;
- имеют дискретную (фрагментарную) структуру;
- не соответствуют требованиям оперативности, безопасности, открытости, эргономичности;
- слабо нацелены на информационные запросы основных потребителей - сотрудников вуза, преподавателей, студентов, абитуриентов и их родителей, должностных лиц органов исполнительной власти;
- технологически и структурно не восприимчивы к адаптации в новых условиях функционирования, в том числе к интеграции с едиными информационными системами Минобрнауки.

Принимая во внимание тот факт, что в ряде вузов России в последние два года кардинально меняется внутренняя структура существующих информационных систем (освоение интранет-технологий, перевод систем от размещения на отдельных персональных компьютерах к полноценным внутривузовским компьютерным сетям и их поэтапная интеграция в общероссийскую университетскую корпоративную сеть и др.), то разработка интегрированной информационно-коммуникационной среды, в целях управления вузом становится вполне реальной задачей.

Представляется, что успеху реализации ИКС вуза могут способствовать следующие факторы:

- финансовые возможности вуза и готовность учредителей и топ-менеджмента вуза к существенным затратам по созданию профессиональной ИКС вуза;
- техническая и технологическая готовность к информа-

тизации структурных подразделений вуза

- значительный опыт IT- и линейного персонала, накопленный по эксплуатации сегментных подсистем, реализованных на базе распределенных СУБД;
- динамичной растущий разрыв между информационными возможностями существующей системы и запросами конечных потребителей – от топ-менеджмента вуза, представителей органов исполнительной власти - до работников, студентов, абитуриентов вуза. Как следствие, - значительный рост трудоемкости решаемых подразделениями вуза задач.

Внедрение ИКС вуза должно привести к сокращению времени принятия решений; обеспечению требуемого качества управления; получению разнообразных запросов к информации; сокращению различных бюрократических барьеров; устранению необоснованного дублирования работ; упрощению оформления и прохождения документов и отчетов; перераспределению кадров и профессиональной переориентации части персонала управления; обеспечению информационных потребностей всех пользователей системы, а также максимально открытого доступа к информации о различных сторонах деятельности вуза.

Повышение эффективности управления вузом в современных условиях и обусловленные этим повышением социальный и экономический эффекты возможны только при управлении вузом в условиях реализации интегрированной информационно-коммуникационной среды высшего учебного заведения. Подобная среда позволит охватить различные стороны учебного процесса, научно-исследовательской и коммерческой деятельности вуза, оптимизировать кадровую и административно-хозяйственную работу и управление финансами, обеспечит информационную поддержку выработки и принятия стратегических решений высшим руководством вуза.

Внедрение ИКС станет фактором, способствующим интеграции информационной инфраструктуры вузов в Российское и мировое образовательное информационное пространство.

Литература

1. Елена Некрасова. Alma mater // «CIO» №12, 2010 <http://www.computerra.ru/cio/old/offline/2009/90/493224/>
2. В.С. Кузьмичев и др. Интегрированная автоматизированная информационная система как основа создания информационного пространства университета. // XIII Всероссийская научно-методическая конференция, «Телематика-2006». http://tm.ifmo.ru/tm2006/db/doc/get_thes.php?id=153
3. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»
4. Анализ функционирования информационно-аналитической системы Оренбургского государственного университета. В.Ю. Филиппов, Т.В. Волкова // Единая образовательная информационная среда: Проблемы и пути развития. Материалы III Всероссийской научно-практической конференции-выставки, 2006.

Ссылки:

- 1 Под электронным обучением понимается организация образовательной деятельности с применением содержащейся в базах данных и используемой при реализации образовательных программ информации и обеспечивающих ее обработку информационных технологий, технических средств, а также информационно-телекоммуникационных сетей, обеспечивающих передачу по линиям связи указанной информации, взаимодействие обучающихся и педагогических работников. Под дистанционными образовательными технологиями понимаются образовательные технологии, реализуемые в основном с применением информационно-телекоммуникационных сетей при опосредованном (на расстоянии) взаимодействии обучающихся и педагогических работников.

Преимущества и недостатки сетевых организационных культур

Мизякина Ольга Борисовна,
к.э.н., доц. кафедры финансов и бухгалтерского учета Поволжского кооперативного института (филиала) автономной некоммерческой организации высшего профессионального образования Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации»
omizyakina@rucoop.ru

Статья посвящена объяснению факта широкого распространения в современной экономике сетевых организационных структур. Во многих отраслях они вытесняют классические формы хозяйствования, при этом мотивами их образования являются как выживание, так и развитие. Стратегические сети распространены на инновационных рынках, успешны при географической экспансии и в период кризиса. В статье отмечается высокий лоббирующий потенциал сетей. Одновременно выделяются негативные проявления сетей как в отношении самих участников, так и общества в целом.

Ключевые слова: сетевой подход, сетевые структуры, стратегические сети

Большая популярность сетевого подхода в настоящее время объяснима, прежде всего, тем, что с помощью сетевого подхода могут быть объяснены такие практики, которые кажутся невозможными с позиций господствующего направления в экономике, а именно:

- изменения в системе рыночного равновесия из-за ограниченности числа участников сделок и их возможности влиять на результаты взаимодействия;
- сделки, основанные на доверии;
- альтруизм во взаимодействиях экономических субъектов;
- согласованные действия конкурирующих субъектов и т.д.

Понятие «сеть» достаточно универсально, т.к. с помощью него описывают и традиционные, и современные формы отношений, основанных на близости. Экономисты легко заимствуют термины, как из естественных, так и из технических и гуманитарных наук; интерпретируют их применительно к своему объекту и предмету анализа; наполняют новым содержанием уже устоявшиеся термины и занимаются созданием новых понятий, иногда весьма специфичных и труднопереводимых, но вне сомнения, описывающих постоянно изменяющуюся экономическую действительность. В данной статье мы будем понимать под сетью набор договоренностей, которые предусматривают осуществление совместных действий, совместное использование ресурсов и компетенций двух или более самостоятельных участников (индивидуальных или институциональных) одной или нескольких территорий (стран, регионов, городов) для совместного достижения целей каждого из участников.

Основными причинами образования сетей являются мотивы «выживания» и мотивы «развития». Находясь во враждебном нестабильном окружении, сети-ретрограды организуются как способ изоляции от внешнего мира и сохранения внутри сети понятных предсказуемых правил поведения. Или, напротив, сети-инноваторы формируются с целью достижения дополнительного конкурентного преимущества в новых условиях.

Классические организационные структуры – функциональная, матричная и дивизиональная, в настоящее время претерпевают серьезные изменения. В качестве таких изменений можно выделить:

- переход от узкой функциональной специализации в управленческой деятельности к многофункциональности и интеграции;
- сокращение числа иерархических уровней, трансформация организационных структур из пирамидальных в плоские, с минимальным числом уровней между высшим руководством и непосредственными исполнителями;
- переход от вертикального авторитарного (директивного) стиля управления к горизонтальному (коллегиальному);
- выделение самостоятельных функциональных подразделений (бизнес-единиц), полностью отвечающих за прибыли и убытки;
- развитие проектных организационных структур – автономных или полуавтономных групп-команд, собираемых на конкретный проект [3, с. 27];
- развитие сетевых форм организации.

Под стратегическими сетевыми структурами в экономической теории и практике понимаются организационные формы взаимодействия юридически самостоятельных фирм, стремящихся получить конкурентные преимущества на рынке путем кооперации. Обычно отношения между фирмами связаны долгосрочными договорами. Это могут быть договора в области маркетинга, менеджмента, логистики, инноваций. Доступные данные дают возмож-

ность проанализировать наиболее распространенные соглашения о кооперации: около 20% приходится на производство и на проектирование; около трети всех стратегических соглашений касаются НИОКР и лицензий; почти 60% в той или иной мере предполагают совместные продажи, и, наконец, соглашения в области маркетинга – это предметная область 70% соглашений. Есть различия по отраслям: быстро растущие инновационные компании вступают в стратегические сетевые структуры, чтобы воспользоваться преимуществами уже раскрученного бренда, отлаженными каналами распределения, маркетингом. Напротив, для традиционных производств определяющим является географическая экспансия и логистические цепочки.

Часто подобное сотрудничество подкрепляется переплетенным владением акциями, но это не является обязательным.

Залогом успеха становятся узкая специализация и уникальные конкурентные преимущества. Стратегические сети распространены в инновационной деятельности и при реализации стратегии выхода на новый рынок. Освоение зарубежных рынков часто является возможным только посредством кооперационных отношений, позволяющих обойти ряд правовых и политических ограничений.

Стратегические сети могут строиться как по горизонтали, так и по вертикали. Вертикальный уровень предполагает выстраивание отношений с поставщиками и потребителями, на горизонтальном уровне во взаимоотношения вступают фирмы-конкуренты. Общими интересами для фирм одной отрасли могут быть организация единой сбытовой сети, совместные маркетинговые или лицензионные договоры, совместные научно-исследовательские проекты, лоббистские интересы. Этот процесс даже получил специальное название «бриджинг», т.е. «наведение мостов».

Перечень возможных сетевых форм организации очень велик. Перечислим лишь некоторые, наиболее часто встречающиеся в экономической практике:

- стратегический альянс;
- стратегическое партнерство;
- межотраслевое объединение;
- динамическое объединение;
- симбиотическое объединение;
- предпринимательская сеть;
- межфирменная сеть;
- сетевая кооперация;
- цепочка добавления стоимости;
- промышленный кластер;
- финансово-промышленные группы (close working);
- консорциумы;
- технопарковые структуры.

В качестве примеров рассмотрим особенности некоторых из них. Стратегический альянс (соглашения о кооперации).

1. Стратегический альянс – это деловые отношения между организациями, в рамках которых они разделяют риски, объединяют свои сильные стороны и интегрируют бизнес функции для достижения взаимной выгоды.

Количество в мире стратегических альянсов непрерывно растет: каждая из 500 крупнейших всемирных компаний участвует в 60 крупных стратегических альянсах. Это могут быть как совместные предприятия по ведению определенного проекта; инвестиции в компании, входящие в технологические цепочки; так и лицензионные соглашения между компаниями одного товарного рынка разных стран.

2. Стратегическое партнерство – добровольное соглашение о сотрудничестве между двумя или более сторонами, в котором все участники договариваются работать вместе для достижения общей цели или выполнения определенной задачи и разделять риски, ответственность, ресурсы, правомочность и прибыль. Ключевы-

ми характеристиками партнерства являются: добровольная основа, взаимная зависимость, синергия, совместная работа, распределение компетенций и ресурсов, ясно изложенные обязательства.

Стратегическое партнерство может быть заключено на формальной основе, когда в договоре прописаны все наделения сотрудничества, права и обязанности участников, сроки, ресурсы и т.д. Также оно может быть «соглашением о намерениях», когда партнеры используют все возможности рынка для максимизации совокупной полезности. Основой такого соглашения является обоюдное доверие и взаимодополняющие активы. Такие соглашения менее жесткие, более уязвимые в возможности оппортунистического поведения, но стороны могут использовать ренту возможностей, которая иногда выше любой запланированной прибыли.

Неудачи стратегических партнерств сводятся обычно к трем причинам: пробелы в руководстве; различие корпоративных культур и недостаточная интеграция. Часто непреодолимыми противоречиями становятся вопросы авторского права и защиты интеллектуальной собственности.

В литературе достаточно часто происходит подмена понятий – слияния и поглощения отождествляются со стратегическими альянсами. Это в корне неверно, так как альянс предполагает сохранение самостоятельности предприятия, а слияние и поглощение – потерю самостоятельности одного из субъектов сделки. Также неверным является использование термина «стратегические группы» для характеристики разновидности сетевой структуры. Стратегическая группа – это группа конкурентов одной отрасли, имеющих схожие характеристики; участники одной структурной группы являются непримиримыми соперниками, что противоречит логике сетевых взаимодействий. Также неверно рассматривать в качестве

сетевых структур институциональные структуры, которые являются более широким понятием.

3. Межотраслевое объединение – достаточно редкое название для сетевой структуры. Хотя в 1988 году в Советском Союзе даже было разработано примерное положение о межотраслевом государственном объединении (МГО), которое по замыслу его создателей представляло собой производственно-хозяйственный комплекс самостоятельных предприятий, объединений и организаций, объединившихся добровольно в целях наиболее полного использования своих возможностей. В это объединение могли входить как производственные предприятия, так и предприятия инфраструктуры (транспортные, снабженческие, торговые), научно-исследовательские и учебные заведения и т.д. Эти предприятия выводятся из подчинения соответствующих министерств и ведомств, сохраняют свое название и самостоятельность.

Задачи межотраслевых объединений были разнообразными и не всегда понятны. Это и совместные научно-технические разработки, и создание общих для МГО объектов производственной и социальной инфраструктуры, и достижение значительных преимуществ на международных рынках, и даже использование возможностей маневрирования свободными финансовыми ресурсами, включая валютные, для проведения крупных производственных и социальных мероприятий. МГО может создать собственный коммерческий банк и снабженческо-сбытовую организацию.

В 1990 г. было создано первое подобное объединение – межотраслевое государственное объединение по разработке, производству, монтажу и обслуживанию автоматизированных систем «Защита». В общероссийском классификаторе органов государственной власти и управления 1993 года перечислено 12 таких компа-

ний, а также не менее 4 межотраслевых объединений.

4. Динамическое и симбиотическое объединения. Термин «динамическое объединение» применяется для обозначения взаимодействий в компаниях в переносном смысле. Его первоначальный смысл связан с «виртуальным полигоном» как проблемно ориентированной средой [1].

В свою очередь, «симбиотическое объединение» или экономический симбиоз – это также заимствованный термин из биологии, где под симбиозом понимается совместное существование организмов разных видов. В мире живых организмов симбиоз может приносить пользу каждому из участников (мутуализм); один из участников может существовать за счет другого (комменсализм, паразитизм); также может существовать вариант, когда симбиоз выгоден, но не является обязательным, возникает от случая к случаю, каждый организм является достаточно самостоятельным (протокооперация).

В экономической литературе распространено следующее определение категории «экономический симбиоз» – это «такое устойчивое (продолжительное) экономическое взаимодействие, которое приносит положительный эмерджентный эффект» [2]. Причем, при взаимодействии обязательно возникает синергетический эффект, когда величина эффекта от совместной деятельности больше, чем сумма экономических эффектов предприятий, действующих врозь.

Первоначально термин «экономический симбиоз» рассматривался в значении «индустриальный симбиоз», когда у одних предприятий возникала возможность использовать отходы другого предприятия в качестве сырья (комменсализм); когда предприятия совместно использовали водные и энергетические ресурсы или создавали совместную инфраструктуру (мутуализм). Географическая близость позволяет сокращать транспортные расходы. Анало-

гии с биологическим миром продолжаются в терминах «экоценоз» - совместное использование организациями (особями) природных ресурсов; «техноценоз» - технических и «социоценоз» - социальных ресурсов [7, с.156-193].

Таким образом, экономический ценоз - самоорганизационное сообщество организаций различных отраслей выделенного территориально-административного образования, характеризуемое связями разной силы.

Индустриальный симбиоз демонстрируют и «рыбы-прилипалы» - малые предприятия, выбравшие в качестве стратегии участие в продукте крупной фирмы. Крупным фирмам более выгодно не налаживать собственное производство мелких единичных деталей и узлов, а закупать аналогичную продукцию у небольших фирм [5, с.87-89].

Участники сети «выигрывают» лишь при определенных условиях и в определенных ситуациях.

Преимущества сетевых организаций:

1. Сети – эта форма хозяйствования, позволяющая экономить на масштабе производства за счет коллективного использования материальных, денежных и трудовых ресурсов участников сети.

2. Сети – это форма хозяйствования, позволяющая мобилизовать и внеэкономические (информация, компетенции, связи) ресурсы за счет формирования и накопления социального капитала.

3. Сети являются промежуточным вариантом между рынком и иерархией, нейтрализуя агрессивность рыночной среды и авторитарность иерархии.

4. Сеть является эффективным механизмом координации действий экономических агентов (сетевые механизмы контроля оппортунистического поведения)

5. Сети обладают высоким лоббирующим потенциалом [4, с. 76-77].

6. Сети обладают антикризисным потенциалом, высокими адаптационными способностями к изменению технологических

и рыночных параметров внешней среды - в период коллапса формальных институциональных структур и/или части сети сеть может преобразоваться так, что ее деятельность будет максимально защищена от потерь.

7. Сеть позволяет экономить трансакционные издержки (издержки поиска достоверной информации и издержки заключения контрактов, разнообразия процедуры поиска).

8. В сетевой экономике быстрее распространяются нововведения, это связано с быстрым распространением позитивного опыта по сети.

9. Сеть демонстрирует стабильность и устойчивость, снижение риска и неопределенности (предсказуемое поведение партнеров, межличностные персонализированные отношения, основанные на доверии).

10. В сети достижимы синергетический эффект и положительный внешний эффект, когда привлечение дополнительных участников сети увеличивает выгоды всех.

11. Сеть снижает внутриотраслевую конкуренцию, дает возможность воспользоваться преимуществами монопольного положения без угрозы применения антимонопольного законодательства.

12. Сетевая экономика по аналогии с биологическими системами характеризуется активным проявлением механизмов самоорганизации и самообновления; при этом «отмирают» старые формы и зарождаются новые.

13. Возможность объединения в сеть потребителей продукции позволяет проводить точечное сегментирование за счет прямых заказов (примат потребителя, производство под конкретный заказ)

14. Сеть позволяет быстро завоевать новый рынок, особенно другой стороны. Это иногда единственная возможность обойти правовые и политические ограничения.

При этом сети как новые организационные структуры не идеальны. У них есть и недостатки:

1. Угроза застоя, отсутствие притока «свежей крови» - идей, ресурсов, рыночных возможностей.

2. Высокие издержки построения сети.

3. Чрезмерное усложнение отношений, вытекающее из разнородности членов сети.

4. Отсутствие регулирующей функции структуры организации.

5. Потенциальная возможность эксплуатации слабыми участниками сети ресурсов более сильных участников, что стимулирует иждивенчество.

6. Непрозрачность норм и правил поведения в сети из-за отсутствия контрактов, потенциальная возможность существования двойных стандартов.

7. Совместное принятие решений может требовать существенно большего времени, затягиваться и завершаться слишком большим количеством компромиссов.

8. Объединение в сеть вызывает столкновение различных стилей управления, корпоративных культур, в процессе взаимодействия либо побеждает стиль управления одной из фирм, либо вырабатывается компромиссный вариант.

9. Новые участники сети вынуждены принимать уже существующие правила и нормы поведения, не имеют возможности вести переговоры об изменении норм и правил.

10. Социальные сети влекут за собой неуточненные обязательства. Один субъект оказывает другому услугу, и хотя существует общее ожидание ответной услуги в некотором будущем, ее конкретный характер заранее точно не оговаривается [6].

11. В сети предпочтение отдается ключевым компетенциям каждого участника, что несет потенциальную угрозу отождествления актора с одной функцией и ограничивает его развитие как многопланового, многофункционального субъекта

12. Главным источником нестабильности сети является существенное расхождение целей. Общая цель сетевого вза-

имодействия всегда, хотя бы отчасти, вступает в противоречие с индивидуальными целями экономических агентов.

13. Сотрудничество внутри сети не исключает конкуренцию между сетями, которая становится более жесткой и агрессивной.

14. В отношении некооперированных субъектов рынка сети могут выступать как доминирующий субъект и проявлять монополистические тенденции.

Таким образом, сетевые образования хоть и получают в современной экономике широкое распространение, но не являются идеальной организационной структурой и вряд ли полностью вытеснят классические формы хозяйствования.

Литература

1. Богданов А.В., Дегтярев А.Б. Мареев В.В., Нечаев Ю.И. Гибкое динамическое объединение ресурсов, или сервисно-ориентированный вычислительный грид <http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/BPA/c28611bfaf754a6244257a0100489606>

2. Маренный М. А. Методы финансового анализа кооперационных взаимодействий малых промышленных предприятий. // Аудит и финансовый анализ. 2001. № 3.

3. Патюрель Р. Создание сетевых организационных структур / Р. Патюрель // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – № 3. – С. 27.

4. Пауэлл У., Смит-Дор Л. Сети и хозяйственная жизнь // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 3. С. 76 – 77.

5. Петрищева И.В. Синергетический эффект при взаимодействии предприятий малого и крупного бизнеса // Инновационное образование и экономика. 2009. № 4, С. 87- 89.

6. Теория социального обмена. См.: Homans G. C. Social behavior: its elementary forms. N.Y., 1961.

7. Фуфаев В. В. Основы теории динамики структуры техноценозов. Математическое описание ценозов и закономерности технетики. // Ценологические исследования. Вып. 1. Абакан, Центр системных исследований, 1996, с. 156-193.

Оценка эффективности инфраструктуры бизнес-инкубаторов

Божко Андрей Юрьевич

аспирант
Национальный институт бизнеса,
Москва

В статье приводится анализ текущего состояния нефинансовой структуры поддержки бизнес-инкубаторов, дается оценка их деятельности в России и за рубежом. Рассмотрена классификация бизнес-инкубаторов по нескольким критериям. Выявлена ситуация недостаточного количества бизнес-инкубаторов и неэффективность их деятельности. Предложены решения поддержки инфраструктуры и развития бизнес-инкубаторов с целью повышения их эффективности.

Ключевые слова: нефинансовая инфраструктура, государственное регулирование, бизнес-инкубатор, малое предпринимательство.

Опыт зарубежных стран показывает, что малые предприятия являются главным локомотивом экономического роста страны. В развитых странах малые и средние предприятия производят более 60 % ВВП страны¹. В России доля малых предприятий в ВВП менее 30 %². Развитость малого предпринимательства часто говорит об экономическом развитии и конкурентоспособности страны на мировом рынке. В то же время, малые предприятия являются наиболее уязвимыми к негативным изменениям внешней среды. Создание благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса отечественными и зарубежными экономистами рассматривается как действенный способ улучшения социально-экономической ситуации. Это определяет в первую очередь роль государства в регулировании малого бизнеса. Скорость развития малого предпринимательства определяется качеством инфраструктуры. Инфраструктура поддержки представляет собой комплекс структур, создающих благоприятные условия для функционирования малого предпринимательства. Ряд исследователей выделяют бизнес инкубаторы как наиболее эффективный инструмент поддержки и развития предпринимательства. «Создание бизнес-инкубаторов позволяет сформировать основы новой генерации субъектов малого предпринимательства, а также создать необходимые условия для поддержки уже существующих предпринимательских структур³».

Ряд отечественных ученых при изучении развития бизнес-инкубаторов дают свои определения. Так, В.Г. Оганесян под бизнес-инкубатором понимает: «Организация, создающая наиболее благоприятные условия для стартового развития малых и средних предприятий путем предоставления льготных условий и удешевления различных бизнес услуг за счет совместного использования⁴».

Европейская комиссия дает следующее определение: «Бизнес-инкубатором является организация, которая ускоряет и систематизирует процесс создания успешных бизнесов, предоставляя им всесторонний и интегрированный круг поддержки, включая площадки, сервиса поддержки бизнеса, кластерные и сетевых возможности. Предоставляя своим клиентам услуги в формате «одного окна», и имея возможность уменьшить накладные расходы за счет разделения расходов, бизнес-инкубатор существенно улучшает перспективы выживания и роста новых стартапов⁵. Таким образом, бизнес-инкубатор помогает компании начать свое существование, развиваться, стать финансово устойчивой и самостоятельной для дальнейшей самостоятельной деятельности вне инкубатора. Срок нахождения компании в бизнес-инкубаторе составляет 2-3 года, затем начинается ее самостоятельная деятельность. В развитых странах бизнес-инкубаторы показывают свою эффективность - 87 % предприятий после прохождения стадии «инкубирования» продолжают заниматься экономической деятельностью и активно развиваются. Без прохождения стадии «инкубирования» показатель выживаемости находится на уровне 25 %⁶.

Существуют несколько разновидностей классификаций бизнес-инкубаторов. Так, принято классифицировать бизнес-инкубаторы по поколениям. Первое поколение бизнес-инкубаторов возникло

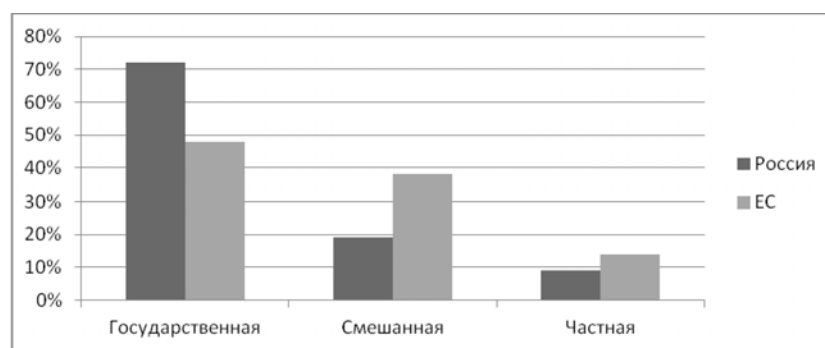


Рис. 1. Распределение инкубаторов по формам собственности в России и ЕС¹

в 1970-1980 гг. Функции инкубаторов первого поколения сводились к сдаче помещений в аренду и коллективных услуг. Инкубаторы второго поколения, которые появились в начале 1980-х, помимо аренды и коллективных услуг начали предоставлять услуги консультирования, тренинги для руководителей, доступ к финансовой и профессиональной поддержке. Инкубаторы первого и второго поколения ориентированы на общее экономическое развитие и рост за счет поддержки компаний любой деятельности (низкотехнологичная, нетехнологичная, сфера услуг). В отличие от инкубаторов первого и второго поколения, инкубаторы третьего поколения ориентируются на поддержку высокотехнологичных компаний, имеющих целью распространение технологий. Они часто тесно связаны с университетами и научными центрами. Главное отличие от инкубаторов первого и второго поколения в сервисах, которые предоставляют. К таким сервисам можно отнести: помощь в привлечении финансирования, консультирование менеджмента, юридическая помощь, доступ к производственным мощностям, развитие контактов. Инкубатор может оказывать помощь в привлечении финансирования, но также может сам финансировать проекты на посевной стадии. Инкубаторы, используя финансирование частных лиц, коммерческих организаций или государственную поддержку,

создают собственные фонды для финансовой поддержки организаций-резидентов. Венчурные инвесторы более охотно финансируют компанию, которая уже получила финансовую поддержку от фонда финансовой поддержки при бизнес-инкубаторе, пройдя определенный отбор.

Бизнес-инкубаторы можно разделить на коммерчески ориентированных и на некоммерческие. В некоммерческих бизнес-инкубаторах доля государственного участия в инвестициях достаточно высока и достигает 80%. В свою очередь некоммерческие инкубаторы можно разделить на университетские и муниципальные. Задача университетских инкубаторов является помощь молодым ученым в реализации своей идеи, сближение науки и бизнеса, облегчение доступа компаний к научным разработкам. Задача муниципальных инкубаторов является активизация деловой деятельности и создание рабочих мест, в том числе для безработных, инвалидов. Муниципальные инкубаторы финансируются региональными структурами и часто нацелены на решения проблем конкретного региона.

В течение последних 20 лет количество бизнес-инкубаторов во всем мире стремительно растет. На данный момент в мире более 7000 инкубаторов⁷, на Россию приходится 60 (порядка 1% от числа всех бизнес-инкубаторов в мире). Несмотря на большое количество мер

по развитию бизнес-инкубаторов и технопарков, количество бизнес-инкубаторов в России остается на низком уровне: один инкубатор на 2 млн. 700 тыс. населения (для сравнения в развитых странах данное соотношение составляет один инкубатор на 280 тыс. человек)⁸. Также стоит отметить преобладание инкубаторов в государственной собственности. Большинство некоммерческих инкубаторов России ориентированы на предоставление поддержки, а не на получение прибыли. В ЕС высока доля инкубаторов в частной и смешанной собственности, на их долю приходится более 50% бизнес-инкубаторов. Для сравнения в России на них приходится менее 30% (рис. 1). Мировой опыт показывает, что эффективность инкубаторов в государственной собственности значительно меньше инкубаторов в частной собственности.

В России более 75% инкубаторов находятся на территории реструктурированных зданий. Часто это здания с коридорно-кабинетной планировкой, что осложняет установление контактов и компаний резидентов между собой. Также в этих зданиях часто отсутствует инфраструктура для промышленного производства и исследований. Тем самым большая часть компаний-резидентов не имеют доступа к производственным мощностям (рис. 2).

Следует также обратить внимание на структуру финансирования компаний-резидентов бизнес-инкубаторов. Наиболее часто резиденты финансируются субсидиями различных государственных и региональных программ поддержки малого предпринимательства. Только порядка 25% компаний финансируются за счет частных инвестиций и средств бизнес-ангелов.

Большую часть доходов бизнес-инкубаторов составляют арендные платежи (Рис.3), поэтому менеджмент инкубаторов часто не мотивирован ро-

тацией резидентов. В зарубежных странах порядка 20% инкубаторов получают доход от успешной продажи доли компании резидентов. В России нет инкубаторов, которые получают доход при условии роста компании резидентов. По сути бизнес-инкубатор выполняет основную функцию управления коммерческой недвижимостью. Если в ЕС и США время пребывания компании в инкубаторе составляет 2-3 года¹⁰, в России этот показатель составляет 4-5 лет.

Несмотря на программы поддержки малого предпринимательства в стране и на региональном уровне, нефинансовая инфраструктура поддержки малых компаний в настоящее время недостаточно развита. Из основных проблем инфраструктуры поддержки малого предпринимательства на примере бизнес-инкубаторов можно выделить следующее:

- Неразвитость инфраструктуры поддержки. Соотношение количества бизнес-инкубаторов к численности населения на порядок выше в развитых странах чем в России. Также количество компаний резидентов в одном бизнес-инкубаторе в России примерно на 50 % меньше, чем за рубежом. Существующей инфраструктуры недостаточно для поддержки малых предприятий. Без этой поддержки выживаемость малых компаний мала.

- Большая доля инкубаторов предлагает малый набор инструментов поддержки – часто только офисные помещения в аренду, базовые услуги и консультации. Для более эффективной деятельности после «инкубирования», компании должны в бизнес-инкубаторе получить доступ к производственным мощностям и научному оборудованию, маркетинговую поддержку, опыт налаживания связей с инвесторами.

- Большинство бизнес-инкубаторов находятся в собственности государственных структур, менеджмент этих бизнес-инкубаторов использует ресур-

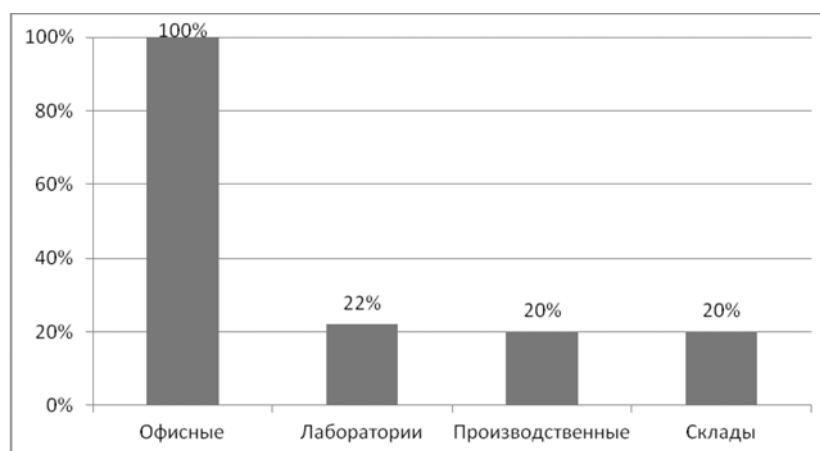


Рис. 2. Доля инкубаторов, предоставляющих в аренду соответствующие типы помещений.

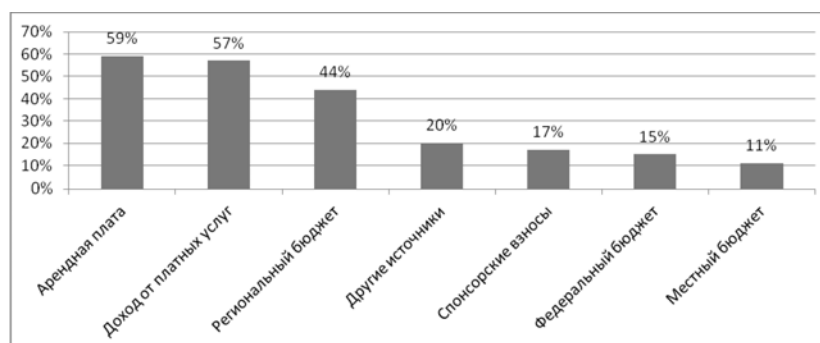


Рис. 3. Доля инкубаторов, которые финансируются из соответствующего источника.

сы неэффективно и немотивирован в выпуске большого количества малых компаний.

Мы считаем, что для решения этих проблем государство должно в первую очередь повысить эффективность уже существующих бизнес-инкубаторов. Для этого должна быть введена оценка эффективности работы инкубатора на основании таких параметров, как: количество компаний «выпускников», успешно работающих вне инкубатора, соотношение привлеченных средств частных инвесторов к выделенным средствам из бюджета, количество созданных рабочих мест в компаниях резидентах. К работе в инфраструктуре поддержки малого предпринимательства должны быть привлечены профессионалы, имеющие опыт в привлечении частного финансирования и которые должны быть заинтересованы в расширении деятельности своих резидентов

и их выхода за пределы инкубаторов. Это может быть достигнуто с помощью написания бизнес-планов для бизнес-инкубаторов и контроля исполнения этих планов.

После повышения эффективности необходимо увеличение числа бизнес-инкубаторов. При увеличении инфраструктуры необходимо привлекать частный капитал. Если бизнес-инкубаторы будут финансировать компании резиденты за счет собственных средств (выкуп доли компании) и позже смогут на этом зарабатывать путем последующей продажи, то частные инвесторы будут более охотно вкладываться в эти компании. Желание бизнес-инкубаторов сотрудничества с частными инвесторами и желание этих инвесторов заработать существенно оздоровит инфраструктуру поддержки малого предпринимательства и сделает ее более эффективной.

Литература

1. Бакалягин Г. Б. Конкурентоспособность малого предпринимательства // Экономика и предпринимательство. 2010. № 1 (12). С. 88-93

2. Российский статистический ежегодник. 2012. – М.: Финансы и статистика, 2013

3. Блудов А.М. О роли бизнес-инкубатора как элемента инфраструктуры развития предпринимательской деятельности в России // Социально-экономические явления и процессы. 2012. № 7-8. С. 7-11.

4. Оганесян В.Г. Концепция и процесс развития профильных малых и средних предприятий в бизнес инкубаторе // Вестник Брянского государственного университета. 2010. № 3. С. 169-174

5. European Commission. URL: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/2007/working/innovation_incubator.pdf [Дата обращения 12.05.2013]

6. National Business Incubators Association. URL: http://www.nbia.org/resource_library/faq/ [Дата обращения 13.05.2013]

7. National Business Incubators Association. URL: http://www.nbia.org/resource_library/faq/ [Дата обращения 13.05.2013].

8. Ключкова Н.В., Иванова О.Е., Леппяковская С.В. Развитие бизнес-инкубаторов как условие эффективности развития

региональной инновационной инфраструктуры // Наука и экономика. 2012. № 4. С. 5-13

9. Обзор бизнес-инкубаторов России. Аналитический обзор компании Ernst & Young. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Survey-of-Russian-Business-Incubators-2010-RU/\\$FILE/Survey-of-Russian-Business-Incubators-2010-RU.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Survey-of-Russian-Business-Incubators-2010-RU/$FILE/Survey-of-Russian-Business-Incubators-2010-RU.pdf) [Дата обращения 14.05.2013]

10. John Gabriel Goddard, Hyla Chouk. First findings from the Survey of European Business Incubators. URL: <http://www.imri.dauphine.fr/fileadmin/mediatheque/centres/IMRI/WP06-04.pdf> [Дата обращения 14.05.2013]

Ссылки:

1 Бакалягин Г. Б. Конкурентоспособность малого предпринимательства // Экономика и предпринимательство. 2010. № 1 (12). С. 88-93

2 Российский статистический ежегодник. 2012. – М.: Финансы и статистика, 2013

3 Блудов А.М. О роли бизнес-инкубатора как элемента инфраструктуры развития предпринимательской деятельности в России // Социально-экономические явления и процессы. 2012. № 7-8. С. 7-11.

4 Оганесян В.Г. Концепция и процесс развития профильных малых и средних предприятий в бизнес-инкубаторе // Вестник Брянского государствен-

ного университета. 2010. № 3. С. 169-174

5 European Commission. URL: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/2007/working/innovation_incubator.pdf [Дата обращения 12.05.2013]

6 National Business Incubators Association. URL: http://www.nbia.org/resource_library/faq/ [Дата обращения 13.05.2013]

7 National Business Incubators Association. URL: http://www.nbia.org/resource_library/faq/ [Дата обращения 13.05.2013].

8 Ключкова Н.В., Иванова О.Е., Леппяковская С.В. Развитие бизнес-инкубаторов как условие эффективности развития региональной инновационной инфраструктуры // Наука и экономика. 2012. № 4. С. 5-13

9 Обзор бизнес-инкубаторов России. Аналитический обзор компании Ernst & Young. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Survey-of-Russian-Business-Incubators-2010-RU/\\$FILE/Survey-of-Russian-Business-Incubators-2010-RU.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Survey-of-Russian-Business-Incubators-2010-RU/$FILE/Survey-of-Russian-Business-Incubators-2010-RU.pdf) [Дата обращения 14.05.2013]

10 John Gabriel Goddard, Hyla Chouk. First findings from the Survey of European Business Incubators. URL: <http://www.imri.dauphine.fr/fileadmin/mediatheque/centres/IMRI/WP06-04.pdf> [Дата обращения 14.05.2013]

Инновационные аспекты управления устойчивостью торговых предприятий

Батырбиев Тажитдин Батырбиевич, заведующий кафедрой «Право и безопасность жизнедеятельности», Дагестанский государственный аграрный университет.
ls-mar@mail.ru

В данной статье автором рассмотрены актуальные вопросы управления устойчивостью торговых предприятий в России и за рубежом. Важность данного вопроса обусловлена тем фактом, что эта проблема становится весьма актуальной на всех предприятиях торговли. Зачастую разрабатываемые технологии показывают высокую технологическую эффективность, но по причинам общего неблагоприятного экономического состояния страны они часто оказываются неэффективными с финансовой точки зрения. Поэтому, автором рассмотрены различные виды инноваций в данной сфере и рассмотрены возможности их использования в России.

В конце статьи автором сделан вывод о том, что в настоящее время главные проблемы, не позволяющие предприятиям торговли в нашей стране в полной мере вводить в свою деятельность инновации – это неразвитость инновационной инфраструктуры; психологическое неприятие инноваций и боязнь рисков.

Ключевые слова: инновации, торговля, риски, устойчивость, прибыль, классификация.

Для инноваций розничная торговля давно стала благодатной почвой. Как и для поиска эффективного сочетания различных факторов в рамках системы отношений с покупателями и на уровне внутрикорпоративных механизмов. На рынке создаются новые эффективные инструменты, сама ситуация рассматривается по-новому. В отечественной практике также можно использовать зарубежный опыт внедрения инноваций в области торговли.

Только решение ряда основных проблем позволит торговым компаниям успешно развиваться в России. Эти проблемы связаны с необходимостью поиска новых подходов к повышению конкурентоспособности предприятий торговли в новых условиях хозяйствования, в том числе поиска путей постоянного расширения сферы деятельности, поиска резервов снижения издержек на всех этапах товародвижения и т.д. Инновационная деятельность компаний во многом связана с решением этих проблем.

Решение вопросов развития инфраструктуры розничной торговли в основном связано с необходимостью применения инновационных подходов (имеется в виду прежде всего использование IT-технологий, инновационного маркетинга, современных форматов предприятий торговли и так далее)¹.

Изменение методов и форм распространения товаров на основе инновационных технологий получило также самое широкое распространение. С точки зрения участия в процессе торговли эти решения можно поделить на две группы, в зависимости от того, идёт речь о взаимодействии с производителями-поставщиками или с покупателями.

В профессиональной среде сложилась достаточно чёткая классификация торговых инноваций по предмету инноваций, включая технические инновации, если речь идет об использовании техники в производственном процессе, усовершенствования в организации процессов считаются инновациями организационными, положительные изменения или нововведения в управленческой либо финансовой деятельности считаются экономическими инновациями (включая инновации в оплате труда в первую очередь), а также нововведения в условиях труда то есть социальные.

В настоящее время товары наблюдается все более широкое распространение процесса коммодизации, обезличивания товаров и услуг, стирание разницы между ними, что затрудняет процесс выбора товаров. Между товарами и услугами для потребителей нет разницы, кроме цены.

Но только компании, которые смогут дифференцировать товары не только по цене, смогут занять в будущем лидирующие позиции. Следует воспользоваться другими признаками, в том числе наполнение торгового ряда, поиск новых методов работы с покупателями, использование нестандартных торговых форматов. Следует максимально сконцентрироваться на работе с нишевыми рынками, без сомнения на массовый рынок следует ориентироваться меньше, в этом нет никаких сомнений. Открытие супермаркетов на перенасыщенном рынке уже не будет таким эффективным ходом и решением. Вместо этого следует заняться разработкой новых форматов, которые были бы направлены на разные элементы и уровни рынка.

Сегодня существует две основные цели, на которые может быть направлено внедрение инноваций. Прежде всего, это массовая

персонализация торговли, а также создание дополнительных ценностей и сегментация.

Можно определённым образом представить нововведения в организации технологического процесса продаж, которые вводятся в практику работы магазинов-дискаунтеров за рубежом. В отечественной практике эти изменения либо совсем не нашли применение, либо нашли применение, но не в полном объеме.

К примеру, самосканирование и кассы самообслуживания. В контрольно-кассовом узле покупатель сам сканирует товары, которые приобрёл. По дебетовой или кредитной карточке осуществляется платёж.

Существует и смешанный мерчандайзинг. В ассортимент при этом добавляются товары, которые никак не связаны с основным направлением деятельности или с другими.

Магазины на какой-либо территории могут дополнять друг друга, тогда возникает ситуация совместимости. Из присутствия другого они извлекают максимальную пользу, отлично сочетаются (например, дискаунтер и супермаркет).

В выборе товара также часто помогает специально установленный сенсорный экран. В каждой секции товаров он помогает выбирать свой товар.

Применение средств мобильной связи и электронной коммуникации позволяют воспользоваться техническими возможностями обеспечения высокого качества обслуживания покупателей в розничных форматах торговли.

В условиях конкурентной борьбы многие менеджеры рассматривают введение инновации в качестве важнейшего условия успешной деятельности, настолько важным значением обладают инновации. Поиск инновационных проектов и разработок для некоторых компаний становится постоянным процессом. Большая часть руководителей торговых предприятий глубочайшим обра-

зом убеждены, что эффективность успешных новаторских разработок окупит все расходы, связанные с этими проектами. В большинстве случаев такие предприятия благодаря использованию инноваций опережают своих конкурентов. При следовании стандартным методам работы потребовалось бы приложить немало усилий, при достаточно неопределённом результате.

Однако внедрение инноваций может сталкиваться и с определёнными сложностями, и не только на подготовительном периоде. Из целого бесконечного потока предложений и идей следует вычленять те, которые действительно окажутся ценными на практике. А на этапах внедрения порой возникают трудности, которые требуют нестандартных и сложных решений от менеджеров.

С определёнными трудностями самого разного характера сталкиваются большинство фирм, которые осуществляют инновационные преобразования. Проблемы могут обладать организационно-психологическим или технологическим характером. Нельзя забывать и об особых проблемах, которые связаны с персоналом. Ведь не всегда и не ко всем изменениям присутствует позитивное отношение со стороны людей. Новые внедряемые технологии иногда воспринимаются довольно тяжело. Особенно когда без серьёзной осязаемой отдачи требуется напряжённое переобучение. Нередко сотрудники участвуют в изменениях безынициативно, просто не понимая организационных изменений. Порой это становится и причиной молчаливого несогласия.

Недостаточная эффективность новых технологий и техники в существующих экономических условиях также может стать причиной затруднений в коммерциализации инновации.

Эта проблема становится весьма актуальной на предприятиях торговли. Зачастую раз-

рабатываемые технологии показывают высокую технологическую эффективность, но по причинам общего неблагоприятного экономического состояния страны они часто оказываются неэффективными с финансовой точки зрения.

По месту в системе можно разделить на несколько групп инновации, которые реализуются торговым предприятием. Инновации могут быть осуществлены на выходе или на входе.

Изменения в выборе и использовании оборудования, машин и ресурсов – инновации на входе. Изменения в продуктовой линии, информации и услугах – это инновации на выходе.

В последнее время российские предприятия проявляют всё больше интереса к инновациям. Главное, чтобы они обеспечивали рост конкурентоспособности и технологическое развитие.

Можно отметить в целом, что существует достаточно тонкая грань между факторами, которые способствуют и препятствуют инновациям. В определённый момент времени может превратиться в стимул для развития то, что раньше не давало шагнуть дальше. К примеру, снижение влияния государства и министерств на деятельность предприятий оценивалось в качестве положительного фактора в начале 90 годов. Но время прошло, и точка зрения сместилась. Теперь регулирование инновационного процесса со стороны властей считается необходимым в разумных пределах.

Порой и факторы внеэкономического характера влияют на успех или провал инноваций. В виде продуманной программы инновационная деятельность реализуется редко, это показали проведённые опросы. Весь масштаб последующих взаимосвязанных изменений не всегда представляется организаторами инноваций в полном объёме. Они не всегда в состоянии

справиться с изменениями. Эффективность и результаты инновационной деятельности не всегда очевидны. В условиях дефицита отвлечение средств на эти программы абсолютно нецелесообразно. По этим причинам инновационные инвестиции замораживаются или приостанавливаются на время.

Не только в сфере стимулирования продаж важно применять инновации. Магазины должны создавать дополнительную защиту от хищений со стороны клиентов и сотрудников. Около трёх десятых процентов составляют потери от краж в выручке в лучшем случае.

В розничной торговле, мнению Э. Блондо можно выделить семь типов инноваций. Это: архитектурные, локальные, революционные, технические, социальные, пошаговые и радикальные².

Серьёзные изменения в области технологий – это радикальные инновации, которые становятся причиной кардинальных перемен. К примеру, системы электронной торговли были созданы после введения Интернета. Это позволило совершить переворот во взаимодействии с поставщиками и покупателями, расширив работу с поставщиками и потенциальными клиентами на весь мир.

Поэтапное улучшение условий приобретения товаров и услуг для потребителя, а также незначительная технологическая эволюция – главные характеристики для пошаговых инноваций. К примеру, можно создать более комфортные условия для совершения покупок, постепенно увеличивая пространство для прохода в торговых залах.

Чувствительная эволюция покупательских привычек при незначительных изменениях в технологии – главные отличия инноваций социального характера. Капитальных изменений в собственных технологиях продаж не требуется, достаточно максимально приспособиться

к реальному ритму жизни человека.

Потребитель может не ощущать напрямую технические инновации. Однако на рынке предложения именно эти инновации определяют лидеров. К примеру, можно выставлять товары без лишних манипуляций благодаря партитивной упаковке, которая используется в супермаркетах и других магазинах. Благодаря этому значительно сокращаются расходы.

Существующие между игроками рынка отношения закрепляются благодаря инновациям. К примеру, революция в области обмена информацией была достигнута благодаря электронному обмену данными между ритейлом и производителями. Прежние способы коммуникации быстро сделались устаревшими.

Инновации внутри своей ниши называются локальными. Без изменения технологий они позволяют разрушить существующие коммерческие отношения. Широкое развитие собственных торговых марок ритейлов может стать весьма интересным примером этого. Но порой они разрывают отношения с поставщиками определённых марок, поскольку те копируют уже имеющиеся бренды.

Архитектурные инновации оказываются на вершине конструкции. Технологии и коммерческие отношения затрагиваются в одинаковой степени. К примеру, создав крупномасштабные магазины по продаже предметов обстановки, революцию совершила компания IKEA

Внедрение различных инноваций это этапы развития мировых лидеров розничной торговли. Таких, как Wal-Mart и Carrefour. Они подчеркнули своё своеобразие и развили свою мощь благодаря комбинации этих инноваций. Инновационную архитектуру воплощает в себе Wal-Mart. Скрытые от глаз потребителя инновационные технологии находятся на вер-

шине этой системы. В системе отношений с клиентом инноватором выступила Carrefour.

Даже в саму концепцию товаров сегодня активно вмешивается розничная торговля. Появление феномена private label играет в этом не последнюю роль. В качестве способа создания целого спектра предложений розничную торговлю тоже можно рассматривать. Для предоставления потребителю готовых решений эти предложения соединяются воедино. Иногда из ритейла вырастают целые сетевые бренды. К примеру, Zara или IKEA. При встрече с превалирующими производителями марок это, впрочем, может привести к известным конфликтам.

Только новейшие ценности правят розницей. Появляется необходимость в создании неторговых площадей в результате своеобразного потребительского гедонизма, желания получать удовольствие от самого процесса совершения покупок, нового восприятия покупателем самого процесса совершения покупок, этики отношений с клиентом. Не важно, идёт речь о простых торговых центрах или гипермаркетах. Практически при всех более менее значимых торговых предприятиях создают концертные площадки, зоны отдыха, фуд-корты и кафе.

Кажется, что основные принципы мерчандайзинга не поддерживают создание таких площадей, ведь затраты на аренду должны оправдываться в каждом квадратном метре магазина. По этой причине возникают конфликты между сторонами создания наиболее благоприятных условий для клиента и финансистами. Те не менее сегодня площади торговых центров распределяются по новым принципам. Лояльность покупателей повышается.

Желание сделать процесс совершения покупок более комфортным для посетителей, а также расширить предложения – основной фактор роста размеров торговых площадей.

Число гигантских торговых центров значительно увеличилось за последние десятилетия. В больших городах такое развитие неизбежно столкнётся с перенасыщением рынка. Необходимость найти другой формат возникнет и по причине других ограничений. Важно завоевать территории с меньшим населением. Но в данном случае может быть искажена базовая концепция, которой для реализации необходимо минимальное пространство.

Разделение ответственности между бизнес-единицами группы компаний или одной сети – вот чего могут касаться инновации в структуре организации. За счёт масштабов бизнеса источником экономии может стать централизация. Максимально адаптироваться к местному рынку можно благодаря децентрализации. На всех уровнях следует поощрять проявление инициативы.

Американская розничная торговля приняла на вооружение концепции, которые позволили довольно быстро решить эту проблему. Логистика, закупка и другие стратегические направления в развитии сетей – вот на что был сделан главный ориентир. Построению магазинов и клиентских служб внимание было уделено только после этого.

На сильной децентрализации изначально была основана французская модель. Но, рискуя потерять прибыль, она была вынуждена перейти к централизации под давлением процессов интернационализации и концентрации, конкуренции.

В настоящий момент следует объединить оба процесса в новых концепциях. Сбор и анализ информации должны быть максимально качественными и своевременными. Нынешний объём этих процессов уже не сопоставим с тем, что было раньше. Для каждого конкретного случая будут централизованно приниматься решения в зависимости от перспектив. Либо наоборот, через призму

информации о каждом объекте будет рассматриваться отдельно каждое конкретное звено цепи.

Существует несколько основных направлений, по которым в ближайшем будущем будет развиваться розничная торговля. Об этом говорят проведённые опросы потребителей и производителей³.

Прежде всего, розничная торговля изменяет свою роль. Ритейлер становится владельцем информации, разработчиком концепций и партнёром. Зачастую он владеет информацией раньше производителей. Две основные цели преследуются сегодня коммерческими инновациями. Это массовая персонализация торговли, а также сегментация и создание дополнительных ценностей.

Впрочем, новые подходы заменяют постепенно традиционную сегментацию, например, социально-демографическую. О перспективах массовой персонализации также не стоит забывать. Этому способствует использование новых информационных технологий.

Главными задачами розничной торговли является получение прибыли и товарооборот. По этой причине издержками бизнеса считаются расходы на безопасность. Большинство предпринимателей не осознают, что реклама, ценообразование и товарооборот – важные, но не единственные факторы увеличения прибыли. Огромное значение имеет и минимизация потерь.

Только правильная поставка технологических, технических и организационных процессов позволит сохранить и преумножить доходы предприятий розничной торговли, в том числе за счет пресечения противоправных действий со стороны персонала либо покупателей.

Использование новейшего оборудования позволяет выявить скрытые ошибки в управлении торговым предприятием, в том числе и ошибки в уп-

равлении персоналом. Можно сказать, что внесение кардинальных преобразований в сам процесс совершения покупки становится основной сферой применения инноваций на предприятиях розничной торговли. Производители и розничные сети постоянно открывают новые каналы сбыта, внедряют новые услуги и товары. Но однажды внедренная современная технология недостаточна для успешного функционирования магазина. Требуется постоянно сочетать разные виды технологий, постоянно обновлять их.

Инновационное развитие, безусловно, может стать одним из способов преодоления давления со стороны конкурентов, но на внедрение этих инноваций идут далеко не все предприятия торговли, как в силу ограниченности финансовых ресурсов, так и в силу не понимания важности инновационного развития предприятия в условиях усиливающейся конкуренции.

Неразвитость инновационной инфраструктуры; психологическое неприятие инноваций и боязнь связанных с ними рисков – главные проблемы, не позволяющим предприятиям торговли в полной мере вводить в свою деятельность инновации.

В целом инновации всего можно разделить на три группы, не важно, о какой сфере деятельности идёт речь. К примеру, инновации в услугах и товарах, инновации в процессе и инновации в бизнесе⁴.

Коммерческие и технологические инновации подробно рассматриваются в работах экономиста А.А. Бовина. Изменение физических свойств товара в процессе производства связано с техническими инновациями, также как и кардинальное преобразование производственного процесса. Изменения в способах коммуникаций и сбыта в процессе реализации товара относятся к коммерческим инновациям. Новая подача товара потреби-

телю, новая упаковка, новый способ рекламы – вот в чём данное направление будет выражаться для торговой сферы. Коммерческие инновации связаны с организацией движения товара от производителя к потребителю.

По виду деятельности торгового предприятия инновации также можно классифицировать определенным образом. Например, инновации в розничной и оптовой торговле. Особенности ведения деятельности розничных и оптовых предприятий обуславливают такое разделение.

Финансируемые за счёт косвенных и прямых источников – так можно классифицировать инновации в зависимости от источников финансирования. Собственные средства, средства от продажи лицензий, активов и патентов, привлечённые средства частных инвесторов, банковские кредиты – прямые источники. Приобретение оборудования по договору лизинга – пример косвенного источника.

Новые для конкретного торгового предприятия и новые для всей отрасли – пример

классификации инноваций по степени новизны. Появление новых видов и форм торговли – нововведение для всей отрасли в целом. Торговля в виде прямых продаж, дистанционная и электронная торговля, сетевая торговля – наиболее часто встречающиеся формы.

В будущем традиционная розничная торговля может потерять прибыль, игнорируя Интернет-технологии. Можно сказать, что инновационная деятельность во многом определяет современное развитие розничной торговли. К обновлению и расширению соответствующих рынков будут вести именно инновационные технологии. Технологические процессы, организация и управление предприятий будут изменяться под влиянием только этого фактора.

Литература

1. Обобщение отечественного опыта использования инноваций в торговых предприятиях, имеющих социальную направленность. Некоммерческая организация «Ассоциация московских вузов» Москва, 2011 г.

2. Шарф А. А. Инновации в торговле: основные проблемы и пути их решения [Текст] / А. А. Шарф // Проблемы современной экономики (II): материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Челябинск, октябрь 2012 г.).

3. Э. Блондо. Инновации в розничной торговле. «Бизнес-журнал» №4 от 01 Марта 2005 года.

Ссылки:

¹ Обобщение отечественного опыта использования инноваций в торговых предприятиях, имеющих социальную направленность. Некоммерческая организация «Ассоциация московских вузов» Москва, 2011 г.

² Э. Блондо. Инновации в розничной торговле. «Бизнес-журнал» №4 от 01 Марта 2005 года.

³ Э. Блондо. Инновации в розничной торговле. «Бизнес-журнал» №4 от 01 Марта 2005 года.

⁴ Шарф А. А. Инновации в торговле: основные проблемы и пути их решения [Текст] / А. А. Шарф // Проблемы современной экономики (II): материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Челябинск, октябрь 2012 г.).

Методические подходы к рейтингованию высших учебных заведений

Самарин Илья Вадимович

к.т.н., доц. кафедры автоматизации технологических процессов
Российский государственный университет нефти и газа имени И. М. Губкина
ivs@gubkin.ru

В статье рассмотрены и критически проанализированы различные зарубежные и отечественные методики формирования обобщенных показателей – рейтингов высших учебных заведений. Приведены показатели для мониторинга деятельности ВУЗов по основным направлениям: образовательная деятельность, научно-исследовательская деятельность, международная деятельность, финансово-экономическая деятельность, востребованность выпускников вуза работодателями, репутация. Сделаны выводы о целесообразности использования различных методик при формировании рейтингов ВУЗов.

Ключевые слова: высшее учебное заведение, методика, научный потенциал, обобщенный показатель, рейтинг, эффективность образовательного процесса.

Развитие системы высшего образования в постсоветский период характеризуется некоторыми особенностями, выглядящими при сравнении с опытом других стран аномальными.

Во-первых, наблюдается резкий рост числа студентов высших учебных заведений (ВУЗов) – с 2,6 млн. человек в 1993/94 учебном году до 7,4 млн. в 2010/11 г. – при сокращении численности школьников (с 21,1 млн. человек до 13,2 млн. за тот же период). В результате число поступающих в ВУЗы достигает 90% от числа выпускников школ, что более чем в 2 раза превышает средний показатель по странам ОЭСР [1]. За последние 5-6 лет Россия обогнала весь мир по количеству студентов на 1000 человек. По этому показателю она делит 1-2-е место с Казахстаном. У нас доля студентов в 3 раза больше, чем в Германии, в 3 раза больше, чем во Франции, и на 20% больше, чем в США.

Во-вторых, рост числа студентов (в 3 раза) и ВУЗов (с 514 до 1114 за 1992-2010 гг., т. е. в 2,2 раза) не обеспечен наращиванием профессорского корпуса: число преподавателей выросло за тот же период с 220 тыс. до 342 тыс., или на 55,4% [1]. Отношение числа преподавателей к числу студентов в России в 2,7 раза ниже, чем в США. При этом вызывает сомнение также качество преподавания: присвоение кандидатских и докторских степеней в 2009-2010 гг. в России шло темпом, в 5,6 раза превосходившим советские показатели, хотя особых успехов в развитии науки за это время не наблюдалось.

В-третьих, профиль высшего образования не соответствует потребностям экономики: 45% выпускников специализируются на общественных науках, предпринимательстве и праве против 36,2% в США и 22,5% – в Германии. В России 24% выпускников устраиваются на должности, не требующие высшего образования, и менее 50% начинают карьеру по той специальности, по которой учились (в США этот показатель равен 76%).

Из 7,4 млн. студентов российских ВУЗов почти 3 млн. обучаются по заочной форме и около 200 тыс. по системе экстерната. Из почти 1200 всех российских ВУЗов большая часть имеет экономическую и гуманитарную направленность, что не будет способствовать развитию реального сектора экономики. Поэтому неудивительно, что бизнес проявляет крайне низкий интерес к развитию российского образования и почти не участвует в его финансировании.

В-четвертых, Россия – абсолютный мировой лидер по числу граждан, имеющих несколько высших образований, но при этом занимающихся такой деятельностью, которая ни к одному из этих образований не имеет никакого отношения [2].

Таким образом, в отечественном высшем образовании сложилась проблемная ситуация: ВУЗов и обучающихся в них студентов – много, а отдача от них – низкая.

Для того, чтобы что-то изменить в организации высшего образования, необходимо, прежде всего, произвести мониторинг этой проблемной ситуации, во-первых, с точки зрения приспособленности ВУЗов к решению востребованных обществом задач, а во-вторых, с точки зрения выявления показателей деятельности ВУЗов, которыми можно управлять для ликвидации обнаруженных

диспропорций в образовательном процессе.

Для решения первой из указанных задач заманчиво было бы ввести для различных ВУЗов единый универсальный показатель – рейтинг ВУЗа, значения которого позволили произвести их ранжирование, указав наиболее благополучные и наиболее проблемные учебные заведения. Т.е. создать что-то вроде своеобразного «термометра» для ВУЗов, который определил бы успешность их деятельности.

Первоначально такой подход казался вполне естественным и с практической точки зрения – единственно приемлемым, т.к. он позволял получить обобщенные данные о ВУЗах в тех форматах, которые давно используются и широко применяются за рубежом.

Зарубежные подходы к рейтингованию ВУЗов

Обычно под рейтингом понимается обобщенный (агрегатный) показатель эффективности функционирования объекта (в данном случае – ВУЗа), который представляет собой некую линейную форму из величин частных показателей, характеризующих объект с различных позиций. Для измерения величины такого показателя для удобства обычно принимается некий масштаб, который при сравнении различных объектов между собой особого значения не имеет. Часто для определения потенциально достижимых значений рейтинга используются масштабы 1 или 100 (нормировка на 1 или на 100). Но иногда рейтинги объектов нормируются на максимальный рейтинг наилучшего объекта, которому присваивается значения 1 или 100.

Иностранные рейтинги лучших ВУЗов мира систематически публикуются с 2003 г. Их рассчитывают, исходя из показателей полезных инновацион-

Таблица 1
Структура рейтинга The World University Rankings

№ п.п.	Наименование фактора	Значимость фактора
1	Академическая репутация университета, включая научную деятельность и качество образования (данные глобального экспертного опроса представителей международного академического сообщества).	0,15
2	Научная репутация университета (данные глобального экспертного опроса представителей международного академического сообщества).	0,195
3	Общая цитируемость научных публикаций, нормализованная относительно разных областей исследований (данные анализа 12 тыс. научных журналов за пятилетний период).	0,325
4	Отношение опубликованных научных статей к численности профессорско-преподавательского состава (данные анализа 12 тыс. научных журналов за пятилетний период).	0,045
5	Объем финансирования исследовательской деятельности университета по отношению к численности профессорско-преподавательского состава (показатель нормализуется по паритету покупательной способности, исходя из экономики конкретной страны)	0,0525
6	Объем финансирования сторонними компаниями исследовательской деятельности университета по отношению к численности профессорско-преподавательского состава	0,055
7	Отношение государственного финансирования исследовательской деятельности к общему исследовательскому бюджету университета	0,0075
8	Отношение профессорско-преподавательского состава к численности обучающихся	0,045
9	Отношение количества иностранных представителей профессорско-преподавательского состава к численности местных	0,03
10	Отношение количества иностранных студентов к численности местных	0,02
11	Отношение защищенных диссертаций к численности преподавательского состава	0,06
12	Отношение защищенных диссертаций к численности бакалавров, идущих на звание магистра	0,0225
13	Средний размер вознаграждения представителя преподавательского состава (показатель нормализуется по паритету покупательной способности, исходя из экономики конкретной страны)	0,0225

ных наработок, уровня привлечения иностранных специалистов и студентов, количество преподавателей, имеющих научные степени, количество подготовленных научных кадров, а также рейтинга общей репутации и объема цитируемости материалов ВУЗа.

В настоящее время наиболее известны 4 иностранных рейтинга ВУЗов.

В рейтинге World Reputation Rankings, который ежегодно составляется по заказу британского журнала Times Higher Education с 2004 г., учитывается 5 комплексных факторов: способность ВУЗа работать на развитие промышленности (Industry income), уровень преподавания (Teaching), научная деятельность (Research), ин-

декс цитирования научных работ университета (Citations), а также международная репутация (International outlook).

Самыми значимыми индикаторами – по 0,3 – являются Teaching, Research и Citations.

При формировании рейтинга производится опрос 15-20 тыс. представителей ВУЗовской науки в 137 странах мира. Оценкой ВУЗов занимаются 50 экспертов из 15 стран.

Разработанный Times Higher Education совместно с Thomson Reuters в 2010 г. рейтинг лучших университетов мира (The World University Rankings) предназначен для определения лучших ВУЗов мирового значения [3]. Рассчитывается по методике британского издания Times Higher Education

(THE) при участии информационной группы Thomson Reuters. Он пришел на смену популярному рейтингу World University Rankings, но пока эти рейтинги используются параллельно.

Уровень достижений университетов оценивается на основании результатов комбинации статистического анализа их деятельности, аудированных данных, а также результатов ежегодного глобального экспертного опроса представителей международного академического сообщества и работодателей, которые высказывают свои мнения об университетах. Опросы охватывают десятки тысяч ученых из большинства стран мира. Критериями отбора экспертов для опроса служит наукометрический анализ продуктивности и цитируемости, а также преподавательская и научная деятельность в ВУЗах более 16 лет, наличие не менее 50 опубликованных научных работ и другие критерии. В ходе опросов эксперты выбирают из 6 тыс. учреждений только лучшие, по их мнению, ВУЗы, а также сильнейшие университеты для продолжения образования на магистерском и докторском уровнях.

Анализ деятельности ВУЗов складывается из 13 показателей. Основными оценочными показателями служат международная студенческая и преподавательская мобильность, количество международных стипендиальных программ, уровень научных исследований, вклад в инновации, цитируемость научных статей, уровень образовательных услуг и так далее. Все оценки нормированы по максимуму и приведены к 100-балльной шкале. В табл. 1 представлены количественные и качественные показатели, по которым проводится оценка деятельности университетов по рейтингу The World University Rankings.

По итогам ежегодного исследования составляется рейтинг 400 лучших университетов мира. При этом не учитываются

университеты, которые занимаются только специфическими областями исследований и имеют менее 200 научных публикаций в год.

Шанхайский рейтинг лучших ВУЗов мира ARWU (the Academic Ranking of World Universities) составляется Институтом высшего образования шанхайского университета Цзяо Тун (the Institute of Higher Education, Shanghai Jiao Tong University – IHE-SJTU). ARWU – один из наиболее влиятельных рейтингов лучших ВУЗов мира [4]. Его результаты в виде списка 500 лучших ВУЗов мира публикуются с 2003 г.

Рейтинг включает следующие параметры:

1. число статей, опубликованных в Nature или Science;

2. число часто цитируемых публикаций (показатель цитируемости SCIE – Science Citation Index-Expanded и SSCI – Social Science Citation Index);

3. число преподавателей, обладающих Нобелевскими или Филдсовскими премиями;

4. число часто цитируемых в научных изданиях публикаций;

5. качество обучения: число выпускников ВУЗа, получивших Нобелевскую или Филдсовскую премию; считается только 1 премия и 1 степень. Большой «вес» имеет число лиц, получивших степень после 1991 г., меньший – те, кто получил степень в период с 1901 по 1910 г.;

6. академическая производительность: отношение 5 вышеизложенных показателей к численности персонала ВУЗа.

В структуре обобщенного рейтинга ARWU первые 4 параметра имеют значимость по 0,2, последние 2 – по 0,1.

По каждому показателю самым лучшим ВУЗам мира присваивается 100 баллов, а оценка других ВУЗов рассчитывается как процент от максимально возможного балла. Так же происходит и общая оценка: самым результативным учреждениям присваивается 100 баллов, оценка других ВУЗов рас-

считывается как процент от максимальной. Ранг (позиция в списке) ВУЗа означает число лучших ВУЗов, находящихся в списке выше данного.

Рейтинг 200 лучших университетов мира QS публикуется консалтинговой компанией Quacquarelli Symonds [5]. Он учитывает отношение работодателей и престиж ВУЗа. В рейтинг попадают только те учебные заведения, которые проводят многоуровневую подготовку студентов (научно-исследовательские центры, где проходят стажировку аспиранты, в рейтинг не попадают) и которые не специализируются на каком-то одном направлении деятельности (исключение составляют Karolinska Institute, Швеция, НЕС, Франция и Bocconi, Италия). Из 10000 высших учебных заведений мира, насчитываемых ЮНЕСКО, в исследование попадают только те ВУЗы, которые имеют большой индекс цитируемости в научных журналах.

Для выявления 200 лучших университетов мира в рейтинге QS принимаются во внимание 6 обобщенных показателей:

1. авторитетность в области научных исследований (учитываются данные опроса преподавателей за последние 3 года; например, для составления рейтинга 2010 г. было опрошено более 15000 респондентов; каждый респондент может дать только одну оценку; учебное заведение, в котором респондент работает, оценивать запрещается; респонденты называют лучшие ВУЗы в каждой области научных исследований и лучшие вузы географических регионов);

2. соотношение преподавательского состава к числу студентов (источником этих данных являются не только сведения самих ВУЗов, но и данные государственных организаций, официальная статистика межправительственных объединений, например, Higher Education Statistics Agency; по возможности данные проверяются по не-

скольким источникам для большей достоверности; учитывается число студентов полного цикла обучения и число преподавателей на полной занятости);

3. репутация среди работодателей (специальное подразделение консалтинговой компании Quasquarelli Symonds с 1990 г. проводит опросы несколько десятков тысяч работодателей разных стран мира; учитываются данные за последние 3 года);

4. индекс цитируемости (количество цитат из опубликованных научных исследований на число преподавателей, работающих на основе полной занятости; в расчет принимаются опубликованные за последние 5 лет материалы);

5. доля иностранных студентов (учитываются студенты, записанные на полный цикл обучения);

6. доля иностранных преподавателей (учитываются преподаватели, работающие на условиях полной занятости).

В структуре обобщенного рейтинга QS первый параметр имеет значимость 0,4, второй и четвертый – по 0,2, третий – 0,1, пятый и шестой – по 0,05.

Таким образом, схемы формирования рейтингов R ВУЗов математически очень просты. Они линейны относительно значимых параметров и могут быть представлены в одном из следующих вариантов:

$$R = \lambda \times \sum_{i=1}^f \alpha_i \times \xi_{ij}, \quad R = \lambda \times \sum_{i=1}^f \sum_{j=1}^g \alpha_i \times \beta_{ij} \times \xi_{ij}$$

где α_i – значимость i-го показателя или кластеров показателей (показателей 1-го уровня) в рейтинге;

β_{ij} – значимость j-го показателя 2-го уровня в рейтинге, связанных с i-м показателем 1-го уровня;

ξ_{ij} – величина показателя в рейтинге;

λ – нормирующий множитель, зависящий от типа формируемого рейтинга.

Обычно все показатели 2-го уровня связываются только с

одним из показателей более высокого 1-го уровня. Другими словами, в системе показателей имеет место совершенная иерархия. Это значительно упрощает вычисление значений рейтинга. Но и в более сложном случае, когда показатели 2-го уровня могут связываться с несколькими показателями более высокого уровня, определение R также может быть произведено достаточно просто методами матричной алгебры.

Российские подходы к рейтингованию ВУЗов

В настоящее время в России не существует общепризнанного рейтинга ВУЗов. Попытки создать такой рейтинг базируются на различных системах частных показателей.

Например, рейтинг Высшей школы экономики основан на сравнении проходного балла, выставленного ВУЗами для абитуриентов.

Рейтинг ВУЗов издательского дома «Коммерсантъ» [6] формировался на основе опроса крупнейших российских компаний, которые предоставили информацию о нескольких тысячах молодых специалистах, принятых ими на работу.

Оценка востребованности выпускников российских ВУЗов проводилась при опросе более сотни фирм. В первую очередь учитывалось количество компаний, назвавших соответствующий ВУЗ среди наиболее авторитетных учебных заведений, чьих выпускников они хотели бы видеть в числе своих сотрудников. Если у 2-х и более ВУЗов эти цифры совпадали, учитывалось число компаний, принявших в прошлом году на работу выпускников данного ВУЗа. Если совпадали и эти цифры, учитывалось внимание на количество выпускников данного ВУЗа, которые трудоустроились в компании.

Рейтинг «Интерфакса» оценивает образовательную, науч-

но-исследовательскую деятельность вуза и даже его бренд [7].

ВУЗы оценивались по 6 основным комплексным параметрам. Наиболее значимым из них – образовательной и научно-исследовательской деятельности – присваивался весовой фактор 0,2. «Вес» остальных комплексных параметров принимался равным 0,15.

Первый параметр оценивает спектр образовательных программ, квалификацию преподавателей и качество абитуриентов (на основе рейтинга по ЕГЭ), затраты на обучение студента, наличие собственной исследовательской базы и доступ к информационным ресурсам.

2-й отражает научные достижения.

3-й параметр – социализация – показывает востребованность выпускников на рынке труда.

4-й параметр (интернационализация) характеризует международную деятельность, оценивая долю иностранных студентов в ВУЗе, число заключенных ВУЗом международных соглашений, цитируемость ВУЗа в международных источниках, объем средств, привлеченных от международной деятельности.

5-й параметр – «вес» бренда и репутации ВУЗа – составляется на основе рейтингов «Рейтора», оценивающих ВУЗы по числу выпускников, ставших знаменитыми на федеральном и региональном уровнях, на основе изучения более чем 1,5 млн. публикаций федеральных и региональных СМИ, исключая ленты информагентств и присутствия в национальных и глобальных рейтингах.

6-й параметр – достижения в области инноваций и коммерциализации разработок – отражает число патентов на изобретения и другие виды интеллектуальной деятельности, а также долю созданных ВУЗом МИПов от общего числа в стране.

Рейтинг ВУЗов «Эксперт РА» отражает интегральную оценку качества подготовки выпускников вуза, определяемую статистическими параметрами обра-

зовательной и научно-исследовательской деятельности ВУЗов, а также качественными характеристиками, отражающими мнение референтных групп: работодателей, представителей академических кругов и научных кругов, студентов и выпускников ВУЗов [8].

В первичный список участников рейтинга было включено 450 российских ВУЗов. В список не включались ВУЗы творческой и спортивной направленности, а также ВУЗы силовых ведомств.

По итогам онлайн-опроса 1183 респондентов был определен шорт-лист наиболее оцененных 130 ВУЗов, у которых впоследствии были запрошены анкетные данные. Сведения о деятельности предоставили 116 ВУЗов из шорт-листа.

Параллельно с этим проект методики был представлен широкой общественности, осуществлялся сбор статистической информации из других источников. На заключительном этапе подготовки рейтинга проведена серия опросов, в которых приняли участие 4 тыс. респондентов (научное и академическое сообщество, работодатели, студенты и выпускники ВУЗов). По итогам анализа данных опросов и статистических показателей был сформирован итоговый список 100 лучших ВУЗов России.

Определение величины рейтинга происходит на базе анализа следующих интегральных факторов:

1. качество образования в ВУЗе («вес» – 0,5)
2. уровень востребованности работодателями выпускников ВУЗа («вес» – 0,3)
3. уровень научно-исследовательской активности ВУЗа («вес» – 0,2)

Значение каждого из интегральных факторов определяется группами показателей, которые объединяют показатели, характеризующие ситуацию по важнейшим аспектам деятельности ВУЗа. «Веса» групп в рамках рейтингового фактора «ка-

чество образования» составляют 0,25. «Веса» групп в рамках рейтингового фактора «востребованность работодателями» составляют 0,5. «Веса» групп в рамках рейтингового фактора «научно-исследовательская активность» распределены следующим образом: «научные достижения» – 0,5, «инновационная активность» – 0,3, «инновационная инфраструктура» – 0,2.

«Вес» каждого показателя в рамках групп одинаков, за исключением критерия «Оценка представителями академических кругов уровня преподавания в университетах» («вес» 0,33; веса других критериев в группе «уровень преподавания» 0,16).

В 2012 г. российский союз ректоров (РСР) и Высшая школа экономики представили ежегодный рейтинг ВУЗов, основанный на количестве абитуриентов-победителей школьных олимпиад.

В конце 2012 г. Минобрнауки предложила свою методику определения рейтинга ВУЗа. Предлагается оценивать эффективность деятельности ВУЗов по следующим 5-и направлениям:

1. образовательная деятельность, где учитывается средний балл ЕГЭ зачисленных студентов, число выпускников, получающих стипендии президента и правительства РФ, доля выпускников, трудоустроившихся в течение 1-го года после окончания ВУЗа;

2. научно-исследовательская деятельность, где среди прочих показателей в рассчитывается доля расходов на НИ-ОКР от общих расходов ВУЗа, а также доходов;

3. международная деятельность: учитывается в общей численности учащихся доля иностранных студентов кроме граждан СНГ, Балтии, Грузии, Абхазии и Южной Осетии, также число обучающихся по программам послевузовского профобразования, прошедших стажировки в зарубежных ВУЗах;

4. финансово-экономическая деятельность, где учитыва-

ются доходы ВУЗа из всех источников в расчете на 1-го работающего и отношение среднемесячной зарплаты научно-педагогических работников к средней заработной плате по экономике в регионе;

5. инфраструктура.

Особая значимость этой схемы определения рейтинга состоит в том, что он в максимальной степени отражает позиции правительства, и поэтому на ее основе следует ожидать формирования управленческих решений.

Интересно отметить, что в феврале 2013 г. Минобрнауки решило изменить параметры оценки ВУЗов. Оно предлагает подсчитывать количество выпускников университетов, оказавшихся на бирже труда, чтобы выявить учебные заведения, готовящие будущих безработных. Очевидно, что этот вид рейтинга может использоваться в основном для внутреннего употребления, т.е. внутри страны.

В результате обобщения предложений российских экспертов в табл. 2 представлен максимально полный набор показателей, которые потенциально могут учитываться при формировании различных вариантов рейтинга. Установлено 70 частных показателей, которые структурированы по 7 группам. На их основе одним из известных методов анализа иерархий могут быть сформированы обобщенные рейтинги ВУЗов.

Но прежде, чем переходить к анализу этой таблицы и критике различных методик формирования рейтинга ВУЗов, рассмотрим некоторые результаты рейтингования.

Российские ВУЗы в мировой и российской системе рейтингования

Если говорить о международных рейтингах российских ВУЗов, то они, мягко говоря, очень скромны. Например, в 2011 г. (данные опубликованы

в начале 2012 г.) ни один российский ВУЗ не оказался представлен в рейтинге лучших университетов мира (World Reputation Rankings) [9].

При формировании рейтинга в 2-х циклах опроса экспертов приняли участие 31 тыс. академиков из 149 государств мира. Рейтинг был составлен на основе 17 тыс. 554 подробных отчетов о деятельности ВУЗов.

1-е место в топ-100 ВУЗов с лучшей репутацией занял Гарвардский университет (США). У этого учебного заведения репутационный индекс максимальный – 100,0.

На 2-й позиции расположился Массачусетский технологический институт (США, рейтинг – 87,2). 3-м ВУЗом мира по качеству образования эксперты назвали Кембриджский университет (Великобритания, 80,7). В пятерку лучших университетов планеты также вошли американские Стэнфордский университет и Калифорнийский университет в Беркли. Чуть ниже рейтинг у знаменитого Оксфордского университета (Великобритания, 71,2).

Из менее известных ВУЗов в 1-ю десятку попал Токийский университет: он расположился на 8-й позиции. Колумбийский университет (США) занял 15-ю строчку.

Лучшим европейским ВУЗом за пределами Великобритании признан Швейцарский федеральный институт технологии в Цюрихе (22-е место). Знаменитая парижская Сорбонна попала лишь в топ-80. У таких ВУЗов, как Калифорнийский университет Санта-Барбары, Высшая федеральная политехническая школа в Лозанне, Левенский католический университет и турецкий Средневосточный технический университет, репутация оказалась лучше, чем у МГУ, НИУ ВШЭ, МГИМО(у) и МГТУ им. Баумана.

В рейтинге QS за 2011 г. МГУ, занимавший ранее 93-е место в мире, выпал из 1-й сотни, опустившись на 112-ю позицию. А в Шанхайском рейтин-

Таблица 2
Показатели для мониторинга деятельности ВУЗов

№ п/п	Наименование частного показателя
1. ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	
1.1	Средний балл ЕГЭ зачисленных студентов
1.2	Количество абитуриентов на 1 место при поступлении на профильные отрасли специальности (конкуре)
1.3	Доля студентов из других регионов РФ
1.4	Доля студентов, принятых на основании победы в олимпиаде без других вступительных испытаний
1.5	Доля бюджетников в ВУЗе
1.6	Доля студентов заочных отделений
1.7	Доля студентов, поступивших в ВУЗ от предприятий
1.8	Доля студентов, прошедших практику в вузах
1.9	Доля выпускников бакалавриата, поступивших в магистратуру
1.10	Доля студентов, получающих стипендии Президента и Правительства РФ
1.11	Доля выпускников-лауреатов и номинантов международных и российских премий
1.12	Доля слушателей по реализуемым программам дополнительного профессионального образования
1.13	Общая продолжительность обучения в ВУЗе
1.14	Отношение количества сотрудников к количеству студентов
1.15	Доля штатных преподавателей – членов государственных академий: РАН, РА СХН, РАМН, РАО
1.16	Доля преподавателей ВУЗов, имеющих докторские степени
1.17	Доля преподавателей ВУЗов, имеющих кандидатские степени
1.18	Доля кандидатов и докторов наук среди постоянных сотрудников (для филиалов)
1.19	Доля преподавателей из ведущих предприятий
1.20	Количество учебников, выпущенных под грифом министерств Российской Федерации за последние 5-6 лет (на 1-го ННПР)
1.21	Количество программ дополнительного профессионального образования (на 1-го ННПР)
1.22	Средний возраст ННПР
1.23	Доля студентов, сдавших Госэкзамен на «хорошо» и «отлично» комиссии независимых экспертов Рособраздзора
1.24	Доля студентов, защитивших диплом на «хорошо» и «отлично» комиссии независимых экспертов Рособраздзора
2. НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	
2.1	Количество научных работ на ННПР с 2005 г.
2.2	Индекс цитируемости (индекс Хирша)
2.3	Количество профильных диссертационных советов (на 1-го ННПР)
2.4	% диссертантов, защитивших диссертации в срок
2.5	Количество патентов на изобретения и другие виды интеллектуальной деятельности (МИП)
2.6	Доля расходов на НИОКР от общих расходов вуза
2.7	Объем НИОКР (на 1-го ННПР)
2.8	Количество выигранных отраслевых грантов за последние 3 года на 1-го ННПР
3. МЕЖДУНАРОДНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	
3.1	Доля иностранных студентов кроме граждан СНГ, Балтии, Грузии, Абхазии и Южной Осетии
3.2	Доля обучающихся по программам послевузовского профобразования, прошедших стажировки в зарубежных вузах
3.3	Отношение количества зарубежных сотрудников к количеству местных
3.4	Количество заключенных вузом международных соглашений на (1-го ННПР)
3.5	Доля совместных с зарубежными вузами (из стран вне СНГ) учебных программ
3.6	Объем расходов на доступ к международным электронным базам данных, библиотекам и аналитическим системам в расчете на 1-го студента
3.7	Доля студентов – номинантов международных премий
3.8	Доля ННПР – номинантов международных премий и почетных званий иностранных ВУЗов
3.9	Количество учебников, выпущенных на иностранных языках на 1-го ННПР
4. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	
4.1	Доходы вуза из всех источников в расчете на 1-го студента (на 1-го ННПР) к средней заработной плате по экономике в регионе
4.2	Отношение средней базовой стоимости обучения к величине средней заработной плате по экономике в регионе
4.3	Отношение средней стоимости проживания иногородних студентов в населенном пункте, где расположен ВУЗ, к величине средней заработной плате по экономике в регионе
4.4	Отношение среднемесячной зарплаты научно-педагогических работников к средней заработной плате по экономике в регионе
4.5	Величина доходов от реализации результатов НИОКР на 1-го ННПР в единицах средней заработной платы в экономике региона
4.6	Доля объема финансирования по грантам, выделенным вузу РФФИ и РГНФ, к общей величине доходов, начиная с 2010 г.
4.7	Отношение государственных денег ко всему исследовательскому бюджету университета
4.8	Доля финансовых средств, привлеченных от международной деятельности
4.9	Доля финансовых средств, привлеченных от предприятий
4.10	Доля дохода от реализуемых программ ДПО
5. КАЧЕСТВО ИНФРАСТРУКТУРЫ ВУЗА	
5.1	Общая площадь учебно-лабораторных зданий, имеющихся у вуза на праве собственности и закрепленных за вузом на праве оперативного управления, в расчете на 1-го студента
5.2	Общая площадь общежитий в расчете на 1-го студента
5.3	Количеством филиалов и базовых кафедр вуза в НИИ и фирмах, число совместных лабораторий и научно-образовательных центров, технологических платформ на 1-го ННПР
5.4	Количество работающих при ВУЗе научных центров, НИИ, лабораторий
5.5	Количество работающих при ВУЗе лабораторий, организованных предприятиями
5.6	Количество созданных при вузе технопарков и бизнес-инкубаторов
5.7	Количество ПЭВМ на 1-го студента
6. ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗА РАБОТОДАТЕЛЯМИ	
6.1	Доля выпускников ВУЗа, трудоустроенных не позднее 1 года после выпуска
6.2	Средние денежные доходы выпускников ВУЗа в единицах средней заработной платы в экономике региона
6.3	Доля кафедр, финансирование которых производится за счет средств работодателя телей
6.4	Доля студентов, обучение которых производится за счет средств работодателей
6.5	Доля специализированных основных образовательных программ, реализуемых по заказу предприятий и организаций региона от общего числа программ по данному направлению подготовки/специальности
6.6	Объем заявок на целевую подготовку кадров от работодателей отрасли на 1-го студента
6.7	Объем хоздоговорных работ на 1-го ННПР
6.8	Доля выпускников ВУЗа, зарегистрированных на бирже труда, в общем числе выпускников
7. РЕПУТАЦИЯ ВУЗА	
7.1	Доля выпускников, занимающих руководящие посты в государстве
7.2	Доля выпускников, занимающих руководящие должности в крупнейших компаниях России
7.3	Доля выпускников, работающих на руководящих должностях промышленных предприятий, занявших их в течение 5 лет после окончания ВУЗа
7.4	Количество ФЦП, в которых участвует ВУЗ

ге МГУ в 2011 г. оказался на 77-м месте (в 2010 г. он занимал 74-ю позицию).

В начале марта 2013 г. Times Higher Education опубликовала еще один рейтинг, в котором учитывалась только репутация учебного заведения. В нем МГУ занял уже 33-е место.

Самый провальный показатель для российских ВУЗов – число цитируемых научных исследований. Это связано, во-первых, с раздробленностью системы научных исследований, а во-вторых, с недостаточным знанием иностранных языков. Если исключить показатель научных публикаций, то МГУ сможет конкурировать на равных с первыми 10 вузами мирового рейтинга.

Международные рейтинги также показывают, что российские ВУЗы мало внимания уделяют научным исследованиям. Но это нельзя считать дефектом, т.к. исторически большинство российских ВУЗов занималось подготовкой специалистов для народного хозяйства, а исследовательскую деятельность вели многочисленные НИИ и академические институты.

Низкие оценки российских ВУЗов в международных рейтингах объясняются еще и их информационной непрозрачностью, слабыми отношениями с международным академическим сообществом и международными оценщиками.

По патентной активности Россия проигрывает не только США и КНР, но и Японии, Южной Корее, Канаде и европейским странам. Также отстает Россия от США и европейцев и по числу международных премий, завоеванных университетскими учеными.

Зарплаты преподавателей российских ВУЗов значительно уступают доходам преподавателей ВУЗов цивилизованных стран. Средняя месячная заработная плата преподавателей известных российских ВУЗов – 40 тыс. руб., но эксперты отмечают большой разброс: доцен-

ты получают от 20 тыс. руб. со всеми надбавками, а руководство факультетами и университетом получает более 100 тыс. руб.

Кроме того, в России плохо с иностранными студентами. По данным Минобрнауки, в российских ВУЗах обучается лишь 3% иностранцев, тогда как в США, например, этот показатель составляет 22%, а в Великобритании – 11%.

Что касается внутренних рейтингов российских ВУЗов, то здесь также не все благополучно.

Осенью 2012 г. Минобрнауки России на основе данных мониторинга и собственной структуры рейтинга впервые составило перечень российских ВУЗов с признаками неэффективности [10].

Мониторинг проводился с 15 августа по 15 сентября 2012 г. среди 502 государственных ВУЗов и 930 филиалов. В единую информационную систему государственными ВУЗами были занесены показатели деятельности ВУЗов по 50 параметрам. Для оценки филиалов подсчитывалась также доля кандидатов и докторов наук среди постоянных сотрудников.

В итоге неэффективными были признаны те ВУЗы, которые не смогли преодолеть минимальные пороговые значения одновременно по 4-м из 5 основных параметров. В этот список попали 136 из 502 вузов и 450 из 903 филиалов.

Последующий мониторинг эффективности частных ВУЗов, проведенный Минобрнауки, сопровождается громкими скандалами. Подавляющее большинство частных ВУЗов решило попросту бойкотировать процедуру, сославшись на «необъективность» исследования [11].

Лишь 70 ВУЗов и 97 их филиалов из 446 зарегистрированных в России негосударственных ВУЗов и 661 их филиала предоставили в Министерство свои данные. Итоги мони-

торинга стали для ВУЗов шокирующими. Половина проверенных ВУЗов – 41 заведение и 55 филиалов – признаны неэффективными.

Таким образом, по мнению Минобрнауки, в настоящее время в РФ неэффективны не менее 27% ВУЗов и почти 50% их филиалов. Поэтому неудивительно, что на основе этих оценок (если их считать состоятельными) министерство предлагает в течение 3-х лет сократить число государственных ВУЗов на 20%, их филиалов – на 30%.

Критика методов определений рейтингов ВУЗов

Широко известна фраза Евгения Сазонова «Я всегда говорил, что брак по расчету может быть счастливым, если расчет выполнен верно!», т.е. для счастья нужно совсем немного – правильно выполнить расчет, количественно оценив эффективность своих действий.

Но оказывается, что корректно выполнить такой расчет удастся далеко не всегда. И это – не от недостаточной компетенции составителя методики, а по причине фундаментальной сложности проблемы: редко когда удается представить состояние сложной системы одним обобщенным показателем.

Для наглядности рассмотрим задачу ранжирования гораздо более простых систем, чем ВУЗы. Например, формирования рангов автомобилей.

У нормального человека сразу возникают закономерные вопросы: каких автомобилей – легковых, грузовых, автобусов, тягачей? Для каких целей будет использован автомобиль – для представительских, поездок по городу, для поездки за город, для грузоперевозок?

Понятно, что рейтинговать следует автомобили только одного класса и выполняющие одинаковые функции. Т.е. для случая с автомобилями это ясно. Но когда дело доходит до

ВУЗов вдруг в сознании соскакивает какой-то рычажок, и по универсальной схеме начинают составлять единые рейтинги для гуманитарных и технических ВУЗов, функционирующих в совершенно различных условиях, т.е. пытаются сформировать сопоставимый показатель для объективно несопоставимых объектов.

Поэтому рейтинги должны быть специфичны для каждой категории ВУЗов. В связи с этим понятны требования РСР по изменению системы показателей мониторинга и введению отраслевых рейтингов. Например, у ВУЗов сферы здравоохранения нужно учитывать количество вылеченных больных и наличие новых видов медицинских технологий. Однако в настоящее время Минобрнауки пока не учитывает специфики каждого ВУЗа: они оцениваются одинаково вне зависимости от профиля.

Большинство советских ВУЗов занималось подготовкой специалистов для народного хозяйства, а исследовательскую деятельность вели многочисленные НИИ и академические институты. Поэтому НИОКР в российских ВУЗах представлены слабее, чем в иностранных. Только одно это обуславливает занижение общих российских рейтингов по сравнению с зарубежными.

Для иностранных ВУЗов характерна высокая мобильность студентов, они достаточно свободно могут переходить с факультета на факультет или с кафедры на кафедру. В российских ВУЗах такие перемещения достаточно редки. Поэтому рейтинги российских ВУЗов относятся скорее не к ВУЗу, как целостному элементу системы высшего образования, а к усредненному рейтингу его факультетов или кафедр.

Неслучайно ректор МГУ Виктор Садовничий на пресс-конференции в РБК заявил, что международные рейтинги «не отражают богатства системы образования той или иной стра-

ны и даже конкретного университета».

Если производится рейтингование ВУЗов, работающих по закрытой тематике (например, в интересах ОПК), то для их корректного сопоставления с другими ВУЗами необходимо исключить факторы, входящие в раздел «Международная деятельность» и обнулить значимости международных параметров, а также важности факторов, связанных с публикациями материалов в открытой печати.

По мнению многих экспертов, при рейтинговании даже однородных ВУЗов нужно тщательно обсуждать с профессиональным сообществом основные индикаторы и их весовые коэффициенты. Такие коэффициенты могут быть весьма специфичны для каждой страны, т.к. многие ВУЗы работают не на весь мир, а на подготовку отечественных кадров. Если использовать для российских ВУЗов весовые коэффициенты, характерные для одной страны, например, Великобритании, то есть большой шанс исказить результат рейтингования.

И, наконец, методически совсем не очевидно, что математическим выражением для рейтинга должна быть некоторая линейная форма. Более логично предполагать какую-то функциональную зависимость общего вида. Линейная форма годится лишь в тех частных случаях, когда значимые факторы взаимонезависимы по полезности.

Таким образом, приходим к следующим основным выводам.

1. Универсального рейтинга, пригодного на все случаи жизни, не существует. Все зависит от конкретной ситуации: кем и для каких целей определяется рейтинг, как в последующем будут использоваться результаты рейтингования.

Если рейтинг будет применяться Минобрнауки для оценки качества функционирования ВУЗа, степени его поддержки государством и его позициони-

рования в международной системе образования, то должен использоваться максимальный перечень частных факторов, представленных в таблице 2.

При этом, однако, следует иметь в виду условную сопоставимость отечественных и иностранных рейтингов, т.к. условия функционирования ВУЗов в России и за рубежом часто не полностью одинаковы.

2. При применении российского рейтинга в качестве целевой функции при бюджетном планировании распределения финансовых средств, выделяемых на высшее образование, из общего перечня частных факторов необходимо исключить большинство финансовых факторов. Если этого не сделать, то в выигрышном положении по рейтингам окажутся ВУЗы, которые в рассматриваемый период финансируются лучше, чем другие. Это приведет к дополнительному ассигнованию таких ВУЗов, которое на следующем этапе бюджетного планирования еще больше увеличит разброс ВУЗов по рейтингам и выделяемому им бюджетному финансированию. И далее – по нарастающей. Поэтому в этом случае необходимо ориентироваться только на некоррелированные частные показатели, имеющие четкую целевую направленность.

3. Тот, кто определяет структуру рейтинга и значимости основных направлений деятельности, в большинстве случаев оказывается в заведомо выигрышном положении. Например, если бы рейтинг образованности составляли жители Африки, длительное время кочующие по пустыне, то наиболее значимыми знаниями они бы считали умение искать воду и укрываться от жары. В этом случае английские студенты казались бы мало приспособленными к жизни.

Поэтому не следует удивляться, что ведущие российские ВУЗы в зарубежной «системе координат» занимают очень скромные позиции. Для их

объективных оценок необходимо использовать национальные российские рейтинги с другим распределением значимостей («весов») основных направлений деятельности.

4. Формирование рейтингов ВУЗов существенным образом зависит от постановки задачи рейтингования. Поэтому целесообразно иметь не единственный рейтинг, а систему рейтингов, характеризующих ВУЗы с различных точек зрения. Не исключено, что для их объективных оценок потребуются разработка различных методик рейтингования для разных групп образовательных учреждений.

5. Система рейтингования ВУЗов требует дальнейшего совершенствования. И пока эта процедура остается еще спорной и неоднозначной, может быть есть смысл с большой осторожностью относиться к различным управленческим новациям типа ликвидации ВУЗов или их объединением.

Рейтинг ВУЗа с точки зрения потребителей образовательных услуг

Выше было сказано, что при определении рейтинга ВУЗа очень важно понимать, как и для каких целей он будет применяться.

Рассмотрим частный случай рейтинга, который может быть, прежде всего, использован ни министерствами, не руководством ВУЗа, а потребителями образовательных услуг – будущими студентами и их родителями при планировании поступления в тот или иной ВУЗ.

Если рейтинг будет рассчитан на будущих студентов, предполагающих после обучения работу в России, то определяющими станут факторы, характеризующие успешность будущей работы выпускника, исходя из его склонностей и востребованности будущей специальности на рынке труда.

По мнению В. Садовниченко, на предпочтения поступающих в ВУЗы «... в значительной степени на выбор влияет будущая работа. Каждая семья оценивает, что будет по окончании, и сколько выпускник будет зарабатывать».

Иначе говоря, главный мотив поступления в ВУЗы – получение в будущем надбавок к заработной плате: по статистике, работники с университетскими корочками в среднем могут рассчитывать на 60% прибавки к окладу по сравнению с прочими.

В этом важном частном случае, вузовский рейтинг R может быть определен по простому соотношению:

$$R = \left\{ \sum_{i=1}^N (D_i/Z_i) - [t/(T_i - 17 - t)] \times \sum_{i=1}^N (Y_i + S_i/Z_i) \right\} / N,$$

где N – количество работающих выпускников ВУЗа; $i = 1, \dots, N$;

где D_i – среднегодовые доходы i-го выпускника ВУЗа (зарплата + премии и т.д.);

Z_i – среднегодовая зарплата в экономике региона, где работает i-й выпускник ВУЗа;

t – продолжительность обучения в ВУЗе;

T_i – возраст выхода на пенсию;

Y_i – среднегодовые затраты на обучение i-го выпускника ВУЗа;

S_i – среднегодовые дополнительные расходы i-го выпускника ВУЗа на транспорт и проживание в месте расположения ВУЗа (для иногородних студентов);

z_i – среднегодовая зарплата в экономике региона, где проживают родители, опекуны или спонсоры i-го выпускника ВУЗа.

Множитель $t/(T_i - 17 - t)$ необходим для приведения доходов выпускника ВУЗа и его затрат во время обучения к одинаковому временному периоду для корректного их сопоставления.

Другими словами, R определяет средние чистые доходы (доходы минус расходы) выпускников ВУЗа в масштабе региональных зарплат. При этом ве-

личина R – достаточно объективна, содержит мало трудно проверяемых экспертных данных и практически не подвержена искажению из-за инфляционных процессов в экономике, т.к. повышение уровня цен примерно одинаковым образом влияет на числители и знаменатели суммируемых величин. Поскольку соотношение средних зарплат в регионах примерно соответствует соотношению внутренних цен на наиболее важные товары и услуги, то величина R в естественном масштабе определяет средний уровень жизни выпускников ВУЗов, т.е. в обобщенном виде характеризует успешность их деятельности.

Следует отметить одно обстоятельство. Из выражения для R видно, что при увеличении доли иногородних студентов возрастают средние расходы за период обучения. В случае ликвидации некоторых ВУЗов в оставшихся ВУЗах возрастает доля иногородних студентов, которые будут вынуждены оплачивать проживание в других городах. Это автоматически приведет к снижению рейтингов этих ВУЗов, а значит и общего рейтинга российской системы образования. Этот факт необходимо учитывать при реформировании системы высшего образования.

Если рассматривать рейтинг не ВУЗа в целом, а рейтинг его отдельных факультетов или кафедр (т.е. отраслевой разрез), то можно использовать рейтинг R_k , определяемый как

$$R = \left\{ \sum_{i=1}^n (D_i/Z_i) - [t/(T_i - 17 - t)] \times \sum_{i=1}^n (Y_i + S_i/Z_i) \right\} / n,$$

где n – количество выпускников ВУЗа, работающих в профильных отраслях экономики на момент формирования рейтинга; $i = 1, \dots, n$.

Казалось бы все просто. Но появляется проблема с получением необходимых исходных данных.

В России оценить карьерный рост выпускников, особенно региональных ВУЗов, достаточно сложно: нет объективных

данных о ситуации с трудоустройством, зарплатами и безработицей среди молодежи. Информации от ВУЗов и карьерных центров о количестве трудоустроенных практически нет.

Поэтому очень интересно предложение генерального секретаря РСР О.В. Кашириной о возможности использования информации, содержащейся в базе данных Федеральной налоговой службы России о доходах выпускников российских ВУЗов. Такая информация может позволить оценить доходы выпускников и на этой основе сформировать рейтинги, что называется, по конечному результату. Население доверяет данным налоговой системы России – значит, в самом критерии никто не усомнится. Кроме того, в налоговой системе есть данные о каждом гражданине России, то есть, этот показатель будет обладать необходимым уровнем верифицируемости.

Заключение

Отечественному высшему образованию жизненно необходимы четкие количественные показатели, объективно характеризующие востребованность обществом того или иного ВУЗа. Особенно актуально создание таких «термометров образованности» для ВУЗов, готовящих специалистов для высокотехнологических областей, которые создают базу инновационного отечественного машиностроения.

Таких рейтингов может быть не один, а несколько: одни бу-

дут характеризовать российские ВУЗы в мировом масштабе, а другие – в масштабе всей страны. Одно другому не мешает, а наоборот, дополняет и уточняет.

А польза от такой системы рейтингов может быть очень существенная – при ежегодной публикации результатов (это целесообразно делать весной или летом перед сдачей документов на поступление в ВУЗ) будущие студенты будут «голосовать» своими знаниями, талантами и деньгами, поступая в тот или иной ВУЗ. И руководству ВУЗов обязательно придется учитывать то, насколько его работа востребована обществом.

Понятно, что создание рейтингов ВУЗов, как бы хороши и объективны они не были, полностью не решит сложную проблему повышения эффективности российского высшего образования. Рейтинги – это не достаточное условие решения этой проблемы. Но необходимое.

Задача рейтингов, как и любых показателей эффективности – правильно диагностировать ситуацию, показать более четкое видение стратегической цели для того, чтобы избежать всевозможных ненужных ходов и зигзагов. Ибо, как совершенно правильно сказал в свое время Френсис Бекон: «Если хромой калека изберет себе верный путь, то он способен обогнать рысака, бегущего по неверной дороге».

Литература

1. «Иноземцев: Хорошее образование в России – миф» // «Ведомости» от 3.10.2011
2. Куда идет паровоз российской науки? – <http://topwar.ru/13013-kuda-idet-parovoz-rossiyskoj-nauki.html>
3. Рейтинг лучших университетов мира по версии Times Higher Education – информация об исследовании // Центр гуманитарных технологий – <http://gtmarket.ru/ratings/the-world-university-rankings/info>
4. Шанхайский рейтинг лучших вузов мира: ARWU – <http://www.education-medelle.com/articles/schankhajskij-rejting-luchschikh-vuzov-mira-arwu.html>
5. Рейтинг университетов мира THE – QS – <http://www.educationmedelle.com/articles/rejting-universitetov-mira-the-qs.html>
6. Рейтинг вузов «Самые востребованные выпускники России» – http://www.edu.ru/abitur/rating/rating_2006/rating1.htm
7. Е. Виноградова Е. «Лучшие из высших» // «Ведомости» №98(2864) от 1.06.2011 г.
8. Как составлялся рейтинг – <http://www.raexpert.ru/rankings/vuz/method/>
9. Российские вузы не попали в топ-100 университетов мира – <http://top.rbc.ru/society/15/03/2012/641882.shtml>
10. Минобрнауки планирует постоянно проводить мониторинг эффективности вузов – <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20121102140600.shtml>
11. Минобрнауки признало неэффективными половину частных вузов – <http://top.rbc.ru/society/12/12/2012/836105.shtml>

Разработка методов обработки информации в охранной системе

Мартынова Любовь Александровна
к.т.н., старший научный сотрудник,
начальник лаборатории
ФГУП «Государственный научно-ис-
следовательский институт приклад-
ных проблем» (ФГУП «ГосНИИПП»)
г. Санкт-Петербург

Предложены новые методы комплексной обработки разнородной информации в охранных системах. Методы включают в себя оценку траекторных параметров движения нарушителя и селекцию информации, поступающей от извещателей охранной системы. Метод оценки траекторных параметров основан на использовании основных принципов обработки радиолокационных сигналов с использованием оптимальной и квазиоптимальной фильтрации. Проведена оптимизация коэффициента усиления фильтра, в ходе которой выявлена зависимость топологии размещения извещателей на значение коэффициента усиления фильтра. Адаптирован метод селекции поступающей от извещателей сигнальной информации под особенности охранной системы. Рекомендованы параметры, по которым целесообразно проводить селекцию информации. Проведенные исследования с использованием предложенного метода селекции информации позволили получить зависимости вероятности правильного определения принадлежности отсчета траектории от размера строка по рассмотренным параметрам. Ключевые слова: Охранная система, извещатель, траекторные параметры, селекция информации.

Введение

Бурный рост применения охранных систем заставляет совершенствовать методы обработки информации, поступающей от извещателей для обеспечения перехвата обнаруженного нарушителя. В настоящей работе предлагается использовать методы обработки информации в радио- и гидролокации, адаптированные под охранную систему.

Имеющиеся в настоящее время традиционные методы обработки информации и получения целеуказания (ЦУ), используемые в радиолокации [1], не могут быть непосредственно использованы в охранных системах в силу ряда обстоятельств: отсутствия систематического поступления сигнальной информации, поступление информации - разовое; поступление отсчетов нельзя рассматривать как некоторый поток случайных точек, образующих поток Бернулли (традиционно используемый в радиолокации), совокупность отсчетов не поступает через равные (равнодисcretные) промежутки времени; отсутствие равноточных и равнодисcretных измерений, характерных для радиолокации: в охранной системе сигналы поступают от разнородных по физическому принципу действия извещателей. В связи с этим для повышения точности и правильности ЦУ необходимо было разработать методы и алгоритмы обработки сигнальной информации, адаптировать имеющиеся и используемые в радиолокации методы обработки информации с учетом особенностей поступления информации в охранной системе:

- методы оценки траекторных параметров
- методы селекции информации;
- методы обнаружения и восстановления траекторий.

В настоящей работе рассмотрены методы оценки траекторных параметров и селекции информации.

Метод оценки траекторных параметров

Метод основан на использовании основных принципов обработки радиолокационных сигналов с использованием оптимальной и квазиоптимальной фильтрации.

Рассмотрим следующую тактическую ситуацию. Пусть на охраняемой территории развернута охранная система, имеющая в своем составе рубежные извещатели. Под рубежными понимаются извещатели с протяженной зоной обнаружения - до 200м - при ширине до 2,5м. Извещатели развернуты в три эшелона (рис. 1). Пусть в некоторые моменты времени t_1 , t_2 , t_3 последовательно поступила тревожная информация от рубежных извещателей первого, второго и третьего эшелонов. Считаем, что координаты рубежных извещателей известны.

Описание метода приведено в [2]. Там же приведена математическая постановка задачи, уравнения определения траекторных параметров. Для различных алгоритмов принятия решения относительно траекторных параметров были проведены исследования влияния рассматриваемого алгоритма на точность определения траекторных параметров. Рассматривались алгоритмы оценки траекторных параметров по результатам обработки фиксированной выборки и путем рекуррентного оценивания.

По результатам исследований было выявлено, что наиболее предпочтительным оказался рекуррентный метод оценки траек-

торных параметров с использованием фильтра Калмана.

Если обозначить состояние нарушителя, характеризуемой координатами и параметрами движения как $Z(t)$, то положение нарушителя на момент t можно представить как

$$Z = Z_{\text{прогноз}} + k * (Z_{\text{отсчет}} - Z_{\text{прогноз}})$$

где

$Z_{\text{отсчет}}$ – координаты x, y, t получения первого отсчета;

$Z_{\text{прогноз}}$ – координаты x, y, t прогнозируемой точки;

k - коэффициент усиления фильтра.

Таким образом, коэффициент усиления фильтра будет большим, если прогноз (экстраполяция) параметров траектории является грубым, а текущие измерения параметров отсчетов являются точными. Текущие измерения в этом случае будут учитываться в большей степени, чем оценки параметров траектории в предыдущий момент времени. Коэффициент усиления фильтра будет малым, если прогноз параметров траектории является точным, а текущие измерения параметров отсчета являются грубыми. Это означает, что использование коэффициента усиления фильтра позволяет найти степень компромисса между положением прогнозируемой точки и поступившей сигнальной информации. Поэтому его влияние на результат оценки траекторных параметров также исследовалось в настоящей работе.

Далее проводилась оптимизация по значению коэффициента усиления фильтра. Критерием оптимальности была принята ошибка определения курса движения нарушителя, которую необходимо было минимизировать. Результаты исследований показали, что с увеличением дальности зоны обнаружения рубежного извещателем от 100м до 150м ошибки оценки траекторных параметров увеличились: по координатам от 80м до 120м, по курсу от 20° до 30°. При увеличении дистанции

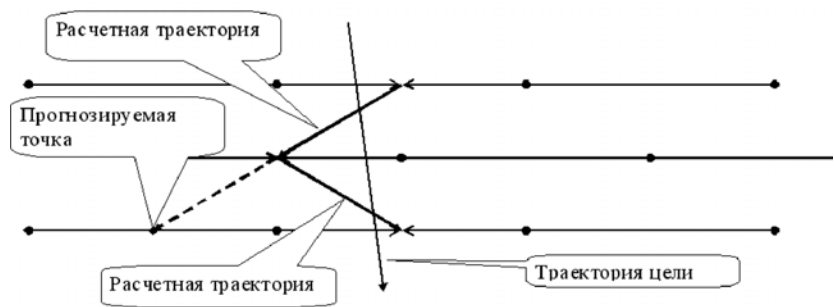


Рис. 1. Схема размещения извещателей охранной системы, развернутой в три эшелона

между эшелонами до 150м ошибки уменьшились в среднем на 20м-30м по координатам и на 20° по курсу при оптимальном значении коэффициента усиления фильтра.

Таким образом, при выборе коэффициента усиления фильтра необходимо учитывать взаимное положение извещателей и эшелонов, которое определяется при развертывании извещателем охранного комплекса. Наибольшее влияние оказывает взаимная пропорция между протяженностью рубежного извещателя и расстоянием между эшелонами. Так, за счет использования коэффициента усиления фильтра удалось снизить ошибки определения курса от 35° до 5°.

Методы определения количества нарушителей и их траекторных параметров по сигнальной информации охранных систем

В общем виде процесс селекции информации можно представить в виде:

$$Z = Z_{\text{прогноз}} + \Delta Z$$

ΔZ – размер «строба» по параметрам. Размеры строба определяются следующими факторами:

- плотностью потока нарушителей;
- протяженностью зоны обнаружения рубежного извещателем;

- топологией размещения СО между собой.

В настоящем подразделе осуществляется разработка методов определения количества нарушителей по сигнальной информации извещателем охранных системах путем селекции информации.

Определение количества нарушителей – задача вероятностная, так как в условиях прихода нескольких сигналов от извещателей только с некоторой долей вероятности можно утверждать о принадлежности очередного отсчета к уже обнаруженному нарушителю или к другому. Для определения количества нарушителей и определения принадлежности очередного поступившего отсчета целесообразно воспользоваться методами селекции отсчетов, реализуемыми при обработке радиолокационных сигналов. Селекция заключается в стробировании по основным траекторным параметрам траектории движения нарушителя. Для наиболее точного определения количества нарушителей необходимо очень точно настроить размеры стробов и определить их параметры. В качестве параметров целесообразно выбрать основные параметры – координаты и время.

Определение количества нарушителей базируется на определении принадлежности очередного текущего поступления сигнальной информации той или иной траектории, обнаруженных в более ранние периоды. Обнаружение траекторий в более ранние периоды проис-

ходит следующим образом. В момент поступления сигнальной информации проверяется, может ли она принадлежать уже сформированным траекториям. Если таких траекторий не обнаружено, то формируется (восстанавливается) новая траектория, либо поступившая сигнальная информация трактуется как ложная тревога (ЛТ).

Работа указанного алгоритма определения принадлежности текущего отсчета имеющимся траекториям происходит путем анализа попадания параметров текущей сигнальной информации в строб, сформированный заранее. В этом случае большое значение имеет два вопроса: первый - какое значение параметра брать за основу строба, и какого размера строб формировать; второй - как оценивать принадлежность сигнальной информации к имеющимся траекториям в случае нахождения в стробе более чем одной сигнальной информации.

Для построения строба используется информация о положении прогнозируемой точки, относительно которого целесообразно построить стробы. Размер строба ДХ должен быть определен расчетным образом, например, путем математического моделирования, с обязательным условием отсутствия пропусков нарушителя, то есть полностью должен быть исключен вариант не попадания нарушителя в строб.

Размер строба зависит от конкретных условий его применения: прежде всего, от плотности потока нарушителей. В связи с этим для определения размера строба и оценки траекторных параметров в настоящей работе проведены исследования зависимости размеров строба от указанных факторов, а также вероятность правильного определения принадлежности сигнальной информации той или иной траектории движения нарушителя.

Показателем правильности определения принадлежности

сигнальной информации той или иной траектории движения нарушителя является значение вероятности правильного определения.

Для решения вопроса о принадлежности отсчета среди нескольких отсчетов, попавших в строб по одной и по другой траекториям, необходимо, прежде всего, выявить условия появления такой ситуации. Затем для полученных условий одним из возможных путей решения вопроса принадлежности может быть введение дополнительных стробов по другим оцениваемым параметрам, например, по времени, направлению и скорости движения нарушителя.

Для расчета вероятности правильного определения принадлежности нарушителя стробу специально была разработана математическая имитационная модель, учитывающая наряду с рассмотренными ранее факторами поток нарушителей. Задание параметров нарушителя означает задание плотности потока появления нарушителей, начальных координат появления нарушителей и параметров их движения в начальный момент времени.

Вероятность правильного определения принадлежности отсчета определяется как отношение количества правильных определений к общему количеству произведенных определений по всем имеющимся траекториям движения нарушителей.

Оценка правильности определения принадлежности текущей сигнальной информации траекториям происходила следующим образом. Заранее известно, какому именно нарушителю принадлежит очередная сигнальная информация. При появлении очередной сигнальной информации определяем ее принадлежность методами селекции сигнальной информации и относим ее либо к одной траектории, либо к другой, либо считаем за начало новой траектории. Сравниваем полученное решение с фактической принадлежностью сигнальной инфор-

мации траектории. В случае правильного определения накапливаем счетчик правильных определений. В противном случае – счетчик не накапливаем.

Испытание длится в течение длительного промежутка времени. По окончании испытания определяется отношение количества правильных определений принадлежности сигнальной информации к траектории - к общему количеству определений.

В ходе имитации разыгрывается место и момент времени появления нарушителя на извещателе первого эшелона. Нарушитель пересекает зону обнаружения извещателя второго эшелона и наконец доходит до извещателя третьего эшелона. К этому моменту в модели происходит определение прогнозируемой точки и рассчитывается положение строба. Затем производится оценка попадания фактической точки нахождения нарушителя на третьем эшелоне в пределы строба. Проверяется правильность определения принадлежности текущего отсчета собственной траектории и производится расчет вероятности попадания нарушителя в строб. Предлагаемый метод программно реализован, что позволило провести численные эксперименты.

После определения принадлежности поступившей сигнальной информации траектории конкретной нарушителя следующей задачей является получение оценок траекторных параметров. Для этого по полученной сигнальной информации производится оценка траекторных параметров движения нарушителя при рекуррентном оценивании с использованием калмановского фильтра. Коэффициент усиления фильтра выбирается исходя из конкретной обстановки по результатам исследований, описанных выше.

Выводы

Разработаны методы оценки траекторных параметров нару-

шителя. Проведены исследования влияния различных параметров метода на точность определения траекторных параметров нарушителя. Исследования показали целесообразность использования рекуррентного оценивания траекторных параметров нарушителя с использованием калмановской фильтрации. Использование предложенного метода позволило при определенном подборе параметров метода снизить ошибку определения курса от 35° до 5° .

Разработаны методы селекции информации путем ис-

пользования стробов, разработана математическая модель. Получены результаты влияния размера строба, плотности потока, использования нескольких стробов – на правильность определения принадлежности отсчета той или иной траектории. Наличие строба при оптимальном его размере привело к снижению ошибки по курсу от 35° до 6° .

Литература

1. Информационные технологии в радиотехнических системах: / В.А.Васин, И.Б.Власов, Ю.М.Егоров и др.ж Под ред.

И.Б.Федорова. – М.; Изд-во МГТУ им. Н.Э.Баумана, 2004, 768с.

2. Мартынова Л.А., Корякин А.В., Ланцов К.В., Ланцов В.В., Методы оценки траекторных параметров движения противника по сигнальной информации охранного комплекса // Сборник материалов XV Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы защиты и безопасности», 2012, Т.4, с.360-369

Основы формирования концепции института налогового контроля

Якупов Замир Сагирович

к.э.н., доцент, Институт экономики, управления и права, г. Казань,
E-mail: Yakupov.ZC@mail.ru

В статье рассмотрены особенности функционирования налогового контроля как особого института, обеспечивающего деятельность государства и всего общества; показано взаимодействие формальных и неформальных правил при организации налогового контроля. Уклонение от уплаты налогов рассматривается как проявление оппортунистического поведения налогоплательщиков.

Ключевые слова: институты, налоги, налоговый контроль, элементы налогового контроля, налоговая реформа.

Под институтами в институциональной теории понимаются «правила игры» в обществе в виде созданных человеком ограничительных рамок, которые организуют взаимоотношения между людьми, а также система мер, обеспечивающая их выполнение [1, с. 94]. Институты создают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия, уменьшают степень неопределенности в них за счет учета не только формальных, но и неформальных правил и ограничений, сопровождающих жизнь человеческого общества.

Институциональная теория рассматривает экономические категории через призму институтов, в число которых включаются как законодательно и юридически установленные правила, так и неформальные ограничения при их применении, а также механизмы их принудительного осуществления. Правила включают также обычаи, выработанные в человеческом обществе в течение многих лет, иногда веками и тысячелетиями. К институтам относятся только устоявшиеся базовые объективные понятия, без которых общество не может комфортно существовать. Функционирование институтов не зависит от воли отдельных людей; это относится не только к институтам, зафиксированным законодательными актами, но и к обычаям, которые хранятся в памяти людей и целых народов. Любой политический, социальный, экономический институт представляет собой некий набор правил, однако не все правила создают институт; они могут стать институтом лишь тогда, когда применимы к человеческому обществу в целом, или к части общества или группе людей. Например, институт налогообложения формирует правила поведения значительной массы членов общества, составляющих понятие налогоплательщиков.

Современная экономика и общество развиваются путем взаимодействия институтов и организаций, к числу которых относятся институт государства, как сосредоточие власти, институт государственного контроля, институт налогов, институт финансового контроля, институт налогового контроля и др. Институциональная экономика – это экономика, основанная на долговременных базисных категориях. Все институты взаимосвязаны и составляют ранжируемую систему, в которой различаются и функционируют институты более высокого и более низкого порядка. К примеру, по отношению к финансовому контролю институт налогового контроля занимает соподчиненное положение.

В каждую историческую эпоху функционируют свои специфические институты; многие из них объективно существовали с различной степенью развития и в предшествующие эпохи, однако приобрели важное значение только с формированием современной структуры общества и были выделены экономической наукой в особую институциональную теорию в начале XIX века. Для формирования института нужны соответствующие условия; например, институты «финансы» и «налоги» и, соответственно институты финансового и налогового контроля могли появиться только с развитием государства и отделением казны государства от кармана монарха, что в свою очередь стало возможным только с развитием институтов гражданского общества.

Степень развития и распространения того или иного института может отставать от развития общественных, производственных,

распределительных отношений, что обычно приводит к диспропорциям и проблемам в обществе. Например, слабое развитие института государственного финансового и налогового контроля зачастую приводит к процветанию беспорядка в денежных делах государства, нецелевому использованию государственных денежных ресурсов, падению показателя собираемости налогов и т.д.

Необходимость института налогового контроля обусловлена в первую очередь объективностью и необходимостью существования самого института налогов. По мнению Т.Ф. Юткиной она предопределена комплексом объективных факторов экономического и социального характера, обусловивших «экономическое неравенство условий производства, распределения и потребления добавленной стоимости в конкретном пространстве и времени» и «налогообложение призвано обеспечить относительное равновесие экономических интересов всех участников воспроизводственных процессов» [2, с. 8-9].

Налоговый контроль имеет свои специфические цели и задачи; от других направлений государственного финансового контроля он отличается по своему предмету, объекту, содержанию, формам и методам контрольных действий, составу контролирующих органов и контролируемых лиц. Элементы, из которых складывается система государственного налогового контроля, представлены на рис. 1.

Субъектами налогового контроля следует признать:

- налоговые органы (федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов и его территориальные органы);

- таможенные органы (федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный в области таможенного дела, подчиненные ему таможенные органы РФ).



Рис. 1. Элементы государственного налогового контроля

Учреждение института налогового контроля в целом направлено на уменьшение числа налоговых правонарушений, контроль выступает как объективно необходимый институт в системе налоговых отношений. С точки зрения институционализма для эффективного функционирования институтов необходимы три составляющие: формальные правила, неформальные ограничения и механизмы принуждения к исполнению правил и соблюдения ограничений. Система организации и функционирования налогового контроля выступает одним из таких механизмов принуждения к уплате налогов. Как нам представляется, это может быть связано с несовершенством других институтов в обществе, а также с различиями интересов участников налогового процесса – налогоплательщиков и налоговых администраторов. Налоговый контроль призван пресекать нарушения «правил игры» при функционировании института налогообложения. Уклонение от уплаты налогов представляет значительную общественную опасность, что связано с публичностью категории «налог». Неуплата или неполная уплата налогов может привести к недофинансированию государственных экономических и социальных программ; чтобы исправить ситуацию, государство будет вынуждено увеличить налоговую нагрузку на добросовестных налогоплательщиков. Как указывает А.И. Погорлецкий, в этой ситуации «непла-

тельщики налогов оказываются в более выгодном положении по сравнению с законопослушными плательщиками с точки зрения рыночной конкуренции, могут провоцировать своими действиями аналогичную ответную реакцию других субъектов экономической активности» [3, с. 112]. Следует добавить, что введение новых налогов, повышение ставок и другие мероприятия опять лягут на плечи добросовестных налогоплательщиков.

С точки зрения институционализма поведение налогоплательщиков, стремящихся уклониться от уплаты налогов, можно признать оппортунистическим (налоговый оппортунизм). Важным представляется вопрос о том, какая среда поддерживает налоговый оппортунизм, в чем причины достаточной устойчивости этого явления. Решение проблемы видится в сочетании теории налогового контроля во взаимодействии с другими разделами экономической и других наук. Институционализм характеризуется стремлением к интеграции экономической науки с другими общественными науками, прежде всего с правом, психологией, философией; кроме того, институционализм придает большое значение детальному количественному исследованию не только чисто экономических, но и социальных явлений; основоположники институциональной теории и современные институционалисты провозглашают, что социальные

институты имеют значение при анализе экономических законов и явлений.

Одной из основополагающих предпосылок институциональной теории является реалистический подход при рассмотрении экономических явлений; предполагается, что люди действуют всегда, в любой сфере, преследуя свои личные интересы, и что нет непреодолимой грани между сферами человеческой деятельности, например, между бизнесом и политикой, социальной сферой и политикой т.д. Важно, что эти явления отчетливо проявляются и общество может это наблюдать. Одним из таких явлений можно считать наметившуюся тенденцию к проявлению фактов неэффективности государственного финансового контроля; во всем мире наблюдается кризис государственности, что отражается на состоянии мировых финансов и финансового контроля.

Экономическую природу налогового контроля следует рассматривать как функцию, как неотъемлемый элемент государственного управления экономикой, поэтому организация контроля определяется структурой и полномочиями органов государственной власти и управления. Неэффективность института государственной власти порождает идеи об отмирании государства и о замене государства корпоративным управлением. Поводом к этому служит то, что крупнейшие мировые корпорации перешли государственные границы и претендуют фактически на статус межгосударственных структур управления. Вопрос, могут ли они заменить государство; нам представляется, что нет, поскольку они не смогут выйти за границы своих корпоративных интересов, а государство может укрепиться путем многогранного сотрудничества с институтами гражданского общества.

Важно подчеркнуть обратное воздействие института контроля на экономические процессы.

Налоговый контроль рассматривается нами как особая специфическая деятельность по исполнению налогового законодательства, результаты которой используются для выработки управленческих решений, для разработки мероприятий в части обеспечения эффективности деятельности контролируемых объектов, эффективности использования различных видов ресурсов, что обеспечивает прямую связь между контролем и управлением. Вместе с тем, налоговый контроль изменяется по мере изменения экономики; обратная связь заключается и в возможности повышения качества мероприятий налогового контроля на основе анализа степени их воздействия на контролируемый объект. По результатам проведенных налоговых проверок налоговые органы могут принимать управленческие решения, соответствующие ситуации, например, могут выступить инициаторами процедуры банкротства экономически неэффективных предприятий, имеющих задолженность перед бюджетом.

Россия стремится быть в курсе мировых событий в сфере финансового контроля, участвуя в важнейших организациях и мероприятиях. Лимская декларация руководящих принципов контроля, принятая IX Конгрессом ИНТОСАИ в г. Лиме (Республика Перу) в 1977 году, установила, что «организация контроля является обязательным элементом управления общественными финансовыми средствами, так как такое управление влечет за собой ответственность перед обществом [4]. Одной из важнейших целей институционализма следует признать установление социального контроля общества над экономикой; это относится и к институту налогового контроля.

Официальные определения и формальные правила функционирования института налогового контроля представлены в Налоговом кодексе РФ, который признает налоговым конт-

ролем деятельность уполномоченных органов за соблюдением налогоплательщиками, и другими участниками налогового процесса законодательства о налогах и сборах.

В научных исследованиях при определении налогового контроля авторы трактовок выделяют такие его признаки, как:

– специализированность контроля (контроль проводится только уполномоченными органами и должностными лицами); направленность не только на выявление нарушений, но и на их устранение. (И.В. Осокин, М.Е. Косов [5, с. 172]);

– системность мероприятий по проверке законности, целесообразности и эффективности действий по формированию денежных фондов и доходов государства; контроль как объективно необходимое условие существования эффективной налоговой системы. Для ленинградской школы финансового анализа характерно разграничение двойственной природы налогового контроля (как формы реализации контролирующей роли налогов и как принудительных денежных отношений, направленных на выполнение их фискальной функции) [6, с. 344-345].

Аналогично определяют налоговый контроль А. В. Брызгалин и его единомышленники [7, с. 409], а другие авторы, Г.Г. Нестеров, Н.А. Попонова, А.В. Терзиди, делают акцент на то, что налоговый контроль представляет собой систему взаимосвязанных и взаимодействующих между собой элементов, составляющих по сути единый организм: «основными элементами этой системы, обеспечивающими её устойчивое функционирование и решение поставленных задач, являются: нормативно-правовая база, органы (субъекты), осуществляющие налоговый контроль, формы и методы его организации» [8, с. 19-20].

По нашему мнению, налоговый контроль можно определить как особый институт в сфе-

ре финансовых отношений, осуществляемый в настоящее время уполномоченными государственными органами в целях обеспечения выполнения обязанностей по уплате налогов и сборов, установленных законодательством. Функционирование института налогового контроля обеспечивается путем выделения налогового контроля в особый вид деятельности в системе институтов государственного управления. Налоговый контроль, как система специализированных организаций и инструментов, выполняет многочисленные задачи, начиная от выявления нарушений законодательства РФ о налогах и сборах при взимании налогов и включая другие «штатные» задачи. Предметом налогового контроля, прежде всего, является своевременность и полнота уплаты налогоплательщиками законно установленных налогов и сборов. При выполнении этой задачи налогоплательщики обязаны вести в установленном порядке учет своих доходов, расходов и объектов налогообложения и обеспечить достоверность и полноту содержащейся в них информации. Проверка этих вопросов также входит в понятие предмета налогового контроля.

Таким образом, в настоящее время только налоговым и таможенным органам, функционирующим как институциональные организации, предоставлены полномочия по осуществлению контрольной деятельности в сфере налогообложения, которые собственно и являются субъектами налогового контроля. Государство, как институт власти и как обязательный субъект налоговых правоотношений, опосредует свое участие

в них через наделение полномочиями специальных государственных органов. При этом государство сохраняет монополию налогового контроля, что представляется не столь оправданным. Неэффективность налогового контроля в России и в других странах связана с невысокой эффективностью института власти и властных структур, когда допускается несоблюдение законности, коррупция и другие негативные явления. С другой стороны, она связана с несовершенством элементов, образующих налоговую систему.

По нашему мнению, реальное повышение эффективности контроля, в том числе налогового, возможно только при усилении роли демократических институтов в обществе и налаживании государственно-частного партнерства. В отношении налогового контроля это означает соединение преимуществ государственного налогового контроля с потенциалом негосударственных контролирующих органов, включая аудиторские и консалтинговые организации. Речь идет не только об аутсорсинге непрофильных функций, но также о частичной передаче некоторых полномочий налогового контроля на указанные организации. Предложение касается налогового администрирования лишь в отношении средних и малых предприятий, фискальная роль которых для бюджета не столь велика. Тем не менее, следует признать, что такие шаги требуют высочайшей осторожности и должны проводиться первоначально в виде эксперимента в ряде субъектов РФ под государственным контролем со стороны Министерства финансов,

ФНС России и общественных организаций. Реализация указанных новшеств потребует внесения целого ряда изменений в налоговую систему.

Литература

1. Норт, Д. Понимание процесса экономических изменений / пер. с англ. К. Мартынова, Н. Эдельмана; Гос. ун-т – Высшая школа экономики, 2010. – 256 с.
2. Юткина, Т.Ф. Налоги и налогообложение / Т.Ф. Юткина // Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 576 с.
3. Погорлецкий, А.И. Принципы международного налогообложения и международного налогового планирования. – СПб.: Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та, 2005. – 386 с.
4. Лимская декларация руководящих принципов контроля. Принята IX Конгрессом Международной организации высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ) в г. Лиме (Республика Перу) в 1977 году [ach.gov.ru // Счетная палата Российской international/limskay](http://ach.gov.ru/international/limskay).
5. Осокина, И.В., Косов, М.Е. Налоговый контроль в налоговом процессе: учебник /И.В. Осокина, М.Е. Косов. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. – 448 с.
6. Налоги и налогообложение. 5-е изд. /Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. – СПб.: Питер, 2006. – 496 с.
7. Налоги и налоговое право: учеб пособие / под ред. А.В. Брызгалина. – М.: Аналитика-Пресс, 1997. – 600 с.
8. Нестеров, Г.Г. Налоговый контроль: учеб. пособие/ Г.Г. Нестеров, Н.А. Попонова, А.В. Терзиди.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2009. – 384 с.

Методика измерения эффективности рыночной деятельности транспортных компаний

Перцовский Наум Ильич,
к.э.н., проф. Московский государственный
областной университет e-mail polya-11@yandex.ru
Щербакова Полина Александровна,
аспирантка МГОУ
e-mail polya-11@yandex.ru

В статье рассматривается процесс анализа эффективности рыночной деятельности транспортных предприятий. Используя различные маркетинговые и финансовые показатели, проведен сравнительный анализ двух транспортных компаний. Определено значение проведения комплексного анализа указанных в статье данных для принятия обоснованных решений по управлению компанией. В основу методологического подхода к оценке эффективности маркетинга в статье положены ответы на 3 ключевых вопроса: для каких целей разрабатывается методика, для кого она необходима и как могут быть использованы ее результаты. А также рассмотрены способы находить и делать выбор из множества самых разных показателей, в зависимости от обстоятельств, и создавать «приборные панели» важнейших из них, которые должны помочь в принятии обоснованных решений по управлению своей компанией.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, ценность жизненного цикла клиентов, маркетинговые показатели, рентген-анализ, транспортная компания.

Показатели эффективности маркетинговой деятельности предприятия, наряду с традиционными финансовыми показателями должны на практике использоваться для комплексной оценки деятельности предприятия на рынке и его конкурентоспособности. Маркетинговые показатели служат индикаторами для опережающего выявления проблем и будущих результатов рыночной деятельности предприятия, и в том числе финансовых показателей. Подобно тому, как рентгеновские лучи предназначены для более глубокого просвечивания человеческих тел, маркетинговые показатели могут выявить проблемы (и благоприятные возможности в деятельности предприятия), которые в противном случае остались бы незамеченными.

В настоящее время пока еще не принята единая система показателей для комплексной оценки эффективности маркетинга, доступная для практического использования организациями и предприятиями, и в частности, транспортными компаниями. В основе методологического подхода к оценке эффективности маркетинга, на практике должен лежать ответ на 3 вопроса: для каких целей разрабатывается методика, для кого она необходима и как могут быть использованы ее результаты. Методика оценки должна отвечать следующим требованиям:

1) Содержать формулировку целей оценки, например, для оперативного аудита маркетинга, мониторинга эффективности маркетинга, сравнительного анализа маркетинга работы с другими предприятиями, для оценки его конкурентоспособности (комплексная оценка маркетинга как фактора конкурентных преимуществ).

2) Назначение результатов. Результаты оценки могут быть использованы работниками предприятий для планирования его рыночной деятельности и совершенствования организации маркетинговой работы своего предприятия, принятия решений по повышению квалификации специалистов службы маркетинга.

3) Для кого предназначена. Эта методика предназначена для независимых экспертов — специалистов планово-финансовых служб предприятия, консалтинговых центров маркетинга, исследователей в области маркетинга а также, и прежде всего, для аналитиков служб маркетинга предприятий.

Маркетинговая деятельность на практике реализуется путем выполнения функций маркетинга — исследования рынка, его сегментирования и выбора целевых сегментов рынка, позиционирования товаров, разработки эффективного товарного ассортимента, введения на рынок новых товаров, осуществления гибкой ценовой политики, выбора эффективных каналов сбыта и организации сбытовой деятельности, осуществления эффективной коммуникационной деятельности. Основными функциями управления являются планирование, организация и контроль за результатами маркетинговой деятельности предприятия, поэтому от того, насколько качественными и объективными будут планы маркетинга и от эффективного построения службы маркетинга, а также от способности специалистов маркетинговых служб к анализу эффективности маркетинговой работы зависит, в конечном итоге, успех всей деятельности предприятия на рынке.

Обилие транспортных компаний на российском рынке вынуждает проводить такой анализ для всех крупных и средних участников рынка международных перевозок. Это позволит потребителям оптимизировать свои транспортные расходы посредством выбора качественного перевозчика для своих нужд, а предприятиям полнее удовлетворять спрос пользователей транспортных услуг.

В табл. 1 представлены общие итоговые показатели финансовой деятельности двух транспортных компаний – ТЕЛС РУС и ВелЩер Транс. Данные деклараций о доходах за пятилетний период обеспечивают основу для сравнения этих компаний по нескольким показателям.

Если при выборе транспортной компании в нашем распоряжении будут только финансовые отчеты, то это позволит сделать только первичные выводы. Так как эти данные являются показателями, которые традиционно используются для оценки эффективности деятельности компаний.

Из таблицы видно, что показатели валовой маржи и прибыли в обеих компаниях одинаковые. Хотя объем продаж и расходы на маркетинг компании ТЕЛС РУС растут более высокими темпами, показатели рентабельности ее продаж (ROS) и инвестиции (ROI) сокращаются.

Коэффициент рентабельности продаж (Return On Sales, Net Profit Margin, ROS) - отношение чистой прибыли компании к ее обороту.

$$ROS = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Объем продаж}} \times 100\%$$

Все данные, необходимые для расчета данного показателя, берутся из отчета о прибылях и убытках. Рентабельность продаж является важным показателем для сравнения эффективности организации бизнеса в компаниях, работающих в одной отрасли.

Таблица 1

Финансовые отчеты*

* Таблицы составлены автором на основании усредненных финансовых данных по различным транспортным компаниям.

Все денежные показатели приведены в тысячах	Компания ТЕЛС РУС				
	1-ый год	2-ой год	3-ий год	4-ый год	5-ый год
Доход от продаж	\$ 833	\$ 1167	\$ 1700	\$ 2553	\$ 3919
Маржа до проведения маркетинговых мероприятий	\$ 125	\$ 175	\$ 255	\$ 383	\$ 588
Расходы на маркетинг	\$ 100	\$ 150	\$ 230	\$ 358	\$ 563
Прибыль	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25
Маржа (%)	15%	15%	15%	15%	15%
Расходы на маркетинг/Объем продаж (%)	12%	13%	14%	14%	14%
Рентабельность продаж (ROS) (%)	3,00%	2,10%	1,50%	1,00%	0,60%
Рост дохода по годам (%)		40%	46%	50%	53%
Комплексный годовой коэффициент роста (CAGR), в % от 1-ого года		40%	43%	45%	47%
Инвестированный капитал	\$ 500	\$ 520	\$ 522	\$ 603	\$ 685
Рентабельность инвестиций (%)	5,00%	4,80%	4,80%	4,10%	3,60%
Доход от продаж	\$ 1320	\$ 1385	\$ 1463	\$ 1557	\$ 1670
Маржа до проведения маркетинговых мероприятий	\$ 198	\$ 208	\$ 219	\$ 234	\$ 251
Расходы на маркетинг	\$ 173	\$ 183	\$ 184	\$ 209	\$ 226
Прибыль	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25
Маржа (%)	15%	15%	15%	15%	15%
Расходы на маркетинг/Объем продаж (%)	13%	13%	13%	13%	14%
Рентабельность продаж (ROS) (%)	1,90%	1,80%	1,70%	1,60%	1,50%
Рост дохода по годам (%)		5%	5%	6%	7%
Комплексный годовой коэффициент роста (CAGR), в % от 1-ого года		5%	5%	6%	6%
Инвестированный капитал	\$ 500	\$ 501	\$ 503	\$ 505	\$ 507
Рентабельность инвестиций (%)	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	4,90%

Коэффициент рентабельности инвестиций (Return On Investment, ROI) - финансовый показатель, характеризующий доходность инвестиционных вложений.

ROI представляет собой обобщенную формулу анализа прибыльности произвольных инвестиций в активы. Он рассчитывается следующим образом:

$$ROI = \frac{\text{Прибыль} + (\text{Цена продажи} - \text{Цена приобретения})}{\text{Цена приобретения}} \times 100\%$$

Если такое падение будет продолжаться и дальше, то у компании ТЕЛС РУС будут неприятности. Кроме того, соотношение расходов на маркетинг и объема продаж увеличивается быстрее, чем у компании ВелЩер Транс. Это видно из

сравнения расходов на маркетинг в течение пяти лет. В компании ТЕЛС РУС эти затраты возросли на 2% за исследуемые пять лет. В компании ВелЩер Транс они долгое время оставались на одном уровне, увеличившись лишь в конце исследуемой пятилетки. Является ли это признаком неэффективного маркетинга?

На основании данных, представленных в таблицах, большинство потенциальных заказчиков выбирает компанию ТЕЛС РУС. Поэтому на первом этапе анализа можно сделать вывод, что компания ТЕЛС РУС более эффективна. Однако, показатели рентабельности продаж компании ВелЩер Транс выглядят намного лучше. Кроме того, компания ВелЩер Транс поддерживает рентабельность инвестиций на прак-

Таблица 2

Маркетинговые показатели*

* Таблицы составлены автором на основании усредненных финансовых данных по различным транспортным компаниям.

	Компания ТЕЛС РУС				
	1-ый год	2-ой год	3-ий год	4-ый год	5-ый год
Новые клиенты (тыс.)	1,33	2	3,07	4,77	7,5
Всего клиентов (тыс.)	3,33	4,67	6,8	10,21	15,67
Количество новых клиентов по отношению к общему количеству клиентов (%)	39,93	42,83	45,14	46,72	47,86
Объем продаж в расчете на одного клиента	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250	\$ 250
Расходы на маркетинг в расчете на каждого нового клиента	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75
Новые клиенты (тыс.)	1,86	1,97	2,09	2,24	2,43
Всего клиентов (тыс.)	3,86	4,05	4,28	4,55	4,88
Количество новых клиентов по отношению к общему количеству клиентов (%)	48,18	48,64	48,83	49,23	49,79
Объем продаж в расчете на одного клиента	\$ 342	\$ 342	\$ 342	\$ 342	\$ 342
Расходы на маркетинг в расчете на каждого нового клиента	\$ 93	\$ 90	\$ 85	\$ 80	\$ 85

Таблица 3

Прибыльность клиентов

* Таблица составлена автором на основании усредненных финансовых данных по различным транспортным компаниям.

Показатель ценности клиента	Компания ТЕЛС РУС	Компания ВелЩер Транс
CLV клиента	\$ 123,21	\$ 96,71
Затраты на привлечение одного клиента	\$ 75,00	\$ 93,00
Количество клиентов (тыс.)	15,67	4,88
Стоимость клиентского актива (тыс.)	\$ 1931	\$ 472

тически постоянном уровне около 5 %. Едва ли не единственным показателем компании ТЕЛС РУС, который превосходит в лучшую сторону аналогичный показатель ВелЩерТранса, является объем и темп роста показателя «верхней строки» (дохода от продаж). Но можно ли полагаться этот превосходящий результат? Поддерживать такие показатели, как рост дохода по годам и комплексный годовой коэффициент на таком уровне какой показывает компания ТЕЛС РУС в долгосрочном периоде невозможно.

В табл. 2 представлены результаты рентген-анализа компаний ТЕЛС РУС и ВелЩер Транс, проведенного с помощью маркетинговых показателей. Данная таблица содержит показатели, характеризующие

количество клиентов, которых обслуживает каждая компания, разделяя их на «старых» (существующие клиенты) и «новых». Эта таблица позволяет нам увидеть не только темп, с которым компания привлекает новых клиентов, но также и коэффициенты их удержания (лояльности). Сейчас расходы компании ТЕЛС РУС на маркетинг выглядят гораздо лучше, поскольку мы видим, что эти расходы были направлены на привлечение новых клиентов и на сохранение старых. Кроме того, затраты компании ТЕЛС РУС на привлечение новых клиентов ниже в сравнении с затратами компании ВелЩер Транс. И хотя клиенты компании ВелЩер Транс тратят больше, клиенты компании ТЕЛС РУС остаются ее лояльными заказчиками. Для принятия точного

решения необходима еще одна серия исследований с тем, чтобы проверить прибыльность и показатели ценности жизненного цикла клиентов компании.

Таблица 3 использует данные предыдущей таблицы для расчета некоторых дополнительных показателей, относящихся к потребителям. Допуская, что приведенные выше показатели маржи и коэффициенты удержания клиентов являются постоянными, мы можем рассчитать показатель ценности жизненного цикла клиентов (CLV) каждой компании и сравнить его с тем, сколько эти компании тратят на привлечение новых клиентов.

Показатель CLV представляет собой дисконтируемую прибыль, которую компания получает от своих клиентов на протяжении всего цикла взаимодействия с компанией. Модель CLV имеет три параметра:

1) Постоянная маржинальная прибыль (валовая прибыль за вычетом переменных расходов, включая затраты на удержание клиентов) за период времени

2) Вероятный постоянный коэффициент удержания клиентов за период времени

3) Ставка дисконта предлагаемая для клиента

Ценность жизненного цикла клиента (\$) = Коэффициент удержания клиентов (%) / (1 + Ставка дисконта (%)) - Коэффициент удержания клиентов (%))

Показатель ценности жизненного цикла клиента представляет собой денежное выражение взаимоотношений с клиентом, исходя из текущей ценности спрогнозированных будущих денежных потоков, отнесенных на счет взаимоотношений с клиентом. Когда маржа и коэффициент удержания клиентов являются постоянными величинами, для расчета ценности жизненного цикла взаимоотношений с клиентом может использоваться выше указанная формула.

Более того, модель подразумевает, что в случае не удержания клиента, последний теряется для компании навсегда. И, наконец, в соответствии с исходным допущением модели, первая маргинальная прибыль будет получена в конце первого периода года (с вероятностью того, что она будет равна коэффициенту удержания клиентов).

Номинальная стоимость этого актива вычисляется умножением показателя ценности жизненного цикла клиента на количество клиентов. При этом необходимо внести допущение, которое заключается в том, что вся маркетинговая деятельность направлена на привлечение новых клиентов (а в специфике работы транспортных компаний, особенно начинающих завоевание новых рынков, данное допущение вполне оправдано). Таким образом, затраты на привлечение клиентов получаются путем деления расходов на маркетинг на количество новых клиентов, привлеченных за год.

Исходя из данного допущения расходы компании ТЕЛС РУС на маркетинг составляют значительно большую величину. Разница между CLV и затратами на привлечение клиента составляет всего 3,71 доллара для компании ВелЩер Транс и 48,21 доллара – для компании ТЕЛС РУС (Разница между CLV клиента и затратами на привлечение одного клиента = CLV клиента – Затраты на привлечение одного клиента). С точки зрения стоимости клиентского актива в конце пятилетнего периода компания ТЕЛС РУС «стоит» почти в пять раз больше, чем компания ВелЩер Транс.

Таблица 4 дает нам еще больше информации о клиентах. Показатель удовлетворенности клиентов у компании ТЕЛС РУС намного выше, и ее клиенты гораздо охотнее рекомендуют эту фирму другим потребителям. Как следствие, мы можем ожидать, что расходы компании ТЕЛС РУС на привле-

Таблица 4

Осведомленность и отношение клиентов*

* Таблицы составлены автором на основании усредненных данных опросов клиентов, проводимых отделом маркетинга по различным транспортным компаниям.

	Компания ТЕЛС РУС				
	1-ый год	2-ой год	3-ий год	4-ый год	5-ый год
Осведомленность	30%	32%	31%	31%	33%
Первая вспоминаемая марка	17%	18%	20%	19%	20%
Удовлетворенность	85%	86%	86%	87%	88%
Готовность давать рекомендации	65%	66%	68%	67%	69%
	Компания ВелЩер Транс				
	1-ый год	2-ой год	3-ий год	4-ый год	5-ый год
Осведомленность	20%	22%	22%	23%	23%
Первая вспоминаемая марка	12%	12%	11%	11%	11%
Удовлетворенность	50%	52%	52%	51%	53%
Готовность давать рекомендации	42%	43%	42%	40%	39%

чение новых клиентов в будущем должны сократиться. Действительно, с такой стабильной и удовлетворенной клиентской базой мы можем предположить, что показатели ценности бренда в сознании потребителей должны стать также выше.

Этот пример иллюстрирует важность тщательного анализа финансовых отчетов с обязательным использованием таких средств, как маркетинговый анализ. Увеличение количественных показателей не должно становиться самоцелью, само по себе, поскольку оно дает только частичный ответ на вопрос об успешности деятельности компании на рынке. Более важным является способность увидеть за этими цифрами определенное содержание и определить его смысл. Такой анализ поможет выявить качественного партнера для оказания транспортных услуг своему предприятию. Сравнение двух транспортных компаний показало, как маркетинговые показатели могут дать более ясное понимание будущего компании. В таких ситуациях важно, чтобы комплексный анализ маркетинговых и финансовых показателей формировал основу для принимаемых решений. Такой анализ не обязательно делает решения более легкими, но он

действительно помогает обеспечить более тщательное диагностирование здоровья предприятия на рынке.

Понимание необходимости такого комплексного анализа указанных показателей позволит участникам рынка международных перевозок выбирать нужные исходные данные для получения достоверной и полной информации. Они должны быть способны находить и делать выбор из множества самых разных показателей, в зависимости от обстоятельств, и создавать «приборные панели» важнейших из них, которые должны помочь в принятии обоснованных решений по управлению своей компанией.

Литература

1. Научно аналитический журнал Инновации и инвестиции 2011, № 4
2. Marketing Metrics: The Definitive Guide to Measuring Marketing Performance Paul W. Farris, Neil T. Bendle, Phillip E. Pfeifer, David J. Reibstein 2012, № 3
3. Савчук. В.П. Финансовый анализ деятельности предприятия (международные подходы), 105 с. Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2011.

Оценка источников формирования денежных доходов в рамках институциональных преобразований качества жизни населения сельских муниципальных районов

Захарова Светлана Германовна,
К.э.н., доц., Нижегородский институт
менеджмента и бизнеса svetlana-
nimb@mail.ru,

Масленников Николай Александрович
соискатель, Нижегородский институт
менеджмента и бизнеса, Домашний
Nikolay101@yandex.ru,

В данной статье проведено исследование основных источников формирования денежных доходов населения сельских районов России. Данное исследование проведено с учетом происходящих институциональных преобразований, что обуславливает существенное изменение качества жизни населения сельских муниципальных районов.

По итогам данной статьи сделан вывод о том, что к настоящему времени в России произошла значительная дифференциация районов по уровню доходов населения, в том числе по уровню заработной платы. Причем, в первую очередь, это отражается на качестве жизни населения, так как определяет уровень финансово-экономических факторов территории жизнеобитания её значительной части.

Поэтому, необходимо уделить более пристальное внимание развитию сельских муниципальных районов, существенно скорректировав проводимую правительством бюджетную политику в рамках программных расходов.

Ключевые слова. Институциональные преобразования; качество жизни населения; инновационное развитие; бюджетная политика; сельские муниципальные районы; уровень заработной платы; динамика изменения индексов заработной платы.

В России продолжают кардинальные институциональные преобразования, стратегической целью которых является повышение качества жизни населения. Учеными различных научных школ понятие «качество жизни населения» предполагает иерархическую систему факторов, критериев и показателей, всесторонне характеризующих экономическое развитие общества, уровень материального благосостояния, медико-экологического и культурно-духовного благосостояния населения.

В рамках антикризисных программ в России продолжают масштабные преобразования системы местного самоуправления, системы бюджетных отношений, активно развиваются рыночные отношения, происходит формирование рынка социальных услуг. Все преобразования требуют серьезных инновационных изменений как в системе управления органов власти, особенно на уровне муниципальных районов, так и в управлении основными отраслями экономики, позволяющими осуществлять эти преобразования в интересах населения. Большое внимание уделяется со стороны правительства разработке и внедрению Целевых комплексных программ инновационного развития территорий и их бюджетному обеспечению.

Перечень основных направлений Программного бюджета Российской Федерации, утвержденный Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов» [5], определен 41 программой с общим финансированием на 2013 год 12667,9 млрд. руб., что составляет 94,3% к общему объему расходов и на 2467,3 млрд. руб. больше, чем в 2011 году. Особая роль в программном бюджете отводится повышению качества жизни населения. Данное направление представлено 13 программами, предусматривающими на 2013 год бюджетные расходы в объеме 5847,4 млрд.руб, что составляет 46,1% от общего бюджета, направленного на обеспечение государственных программ. В 2014 году тенденции Программного бюджетирования сохраняются. [4]. Программный бюджет, закладываемая финансирование в определенном направлении, предполагает получение определенного социально-экономического эффекта. Однако, теоретические расчеты величины эффекта воздействия государственного и муниципального управления и практические результаты, полученные на местах могут существенно отличаться.

Вместе с тем, многие элементы государственной политики невозможно оценить с позиций стимулирования инновационного развития страны. Остается весьма актуальной проблема оценки направленного воздействия деятельности правительства и муниципальных органов власти на качество жизни населения, которое можно измерить только перечнем конкретных показателей, его характеризующих. Безусловно, уровень и качество жизни населения сельских муниципальных районов в значительной степени зависят от различий в промышленном и сельскохозяйственном производстве, что дифференцирует население по денежным доходам и занятости.

Анализируя ситуацию в целом по России, как отмечалось в Послании президента, в 2010 году промышленное производство динамично развивалось (прирост за 2010 год по отношению к 2009 году составил 8,2%), особенно выделяются обрабатывающие производства (прирост – 11,8%), а к 2014 году предполагается рост объема промышленного производства на 18,2% по отношению к 2010 году, при этом в обрабатывающих производствах ожидается рост до 25,4%. [4]

Объем производства в сельском хозяйстве в 2010 году сократился по сравнению с 2009 годом на 11,9%, а в 2013–2014 годах ожидается незначительный прирост сельского хозяйства в среднем по 2,3% в год.

С целью анализа проводимых институциональных воздействий авторами проведено исследование полного комплекса отраслей экономики, одной из областей Приволжского федерального округа. В исследовании рассмотрены сельские муниципальные районы динамично развивающейся Нижегородской области, которая является типичным представителем России со среднестатистическими показателями деятельности. В состав области входят крупный промышленный областной центр Нижний Новгород, 8 городских округов, и 42 сельских муниципальных района. Исследование позволяет оценить результаты проводимых инновационных преобразований в системе управления территорией по критерию качества жизни населения.

Уровень реальных доходов населения является одним из многих факторов качества жизни населения, значительную часть которых составляет заработная плата. В табл. 1 представлена сравнительная характеристика источников доходов населения, рассмотренных с позиций официальных данных статистического сборника и социологического опроса населения сельских и городских

Таблица 1

Оценка источников формирования денежных доходов населения сельских и городских муниципальных районов Нижегородской области

Источники дохода	Официальные данные [5]		Социологический опрос	
	В среднем по области		Сельские районы	Городские районы
	2007	2011	2011	2011
Всего, %	100	100	100	100
Доходы от предпринимательской деятельности, %	8,3	6,7	2,0	5,6
Оплата труда, %	44,9	40,7	89,2	72,5
Социальные выплаты, %	14,2	20,6	5,8	2,2
Доходы от собственности, %	3,9	3,6	0,2	5,0
Другие доходы, %	28,7	28,5	2,8	14,7

муниципальных районов Нижегородской области и города Нижнего Новгорода [2].

Проведенный анализ источников денежных доходов населения Нижегородской области за период с 2007 по 2011 год показал, что под влиянием проводимых в России экономических реформ, согласно официальным данным, существенных изменений в структуре денежных доходов населения не произошло. В 2007 г. доля доходов от предпринимательской деятельности и собственности была относительно невелика (8,3%), а к 2011 г. она и вовсе уменьшилась до 6,7%. Несколько упала доля оплаты труда с 44,9% в 2007 г. до 40,7% в 2011 г. Доля социальных выплат в свою очередь выросла более чем на 6%. Следует отметить, что доходы от собственности являются источником доходов на уровне больших урбанизированных территорий России, на муниципальном уровне эти доходы следует отнести к незначительным источникам неучтенных доходов.

Сложившаяся в России неформальная структура денежных доходов населения, как показало исследование, проведенное учеными Нижегородского института менеджмента и бизнеса, существенно отличается от официальной статистики. Результаты социологического опроса среди социально активного населения до 35 лет

с высшим и неоконченным высшим образованием, как видно из табл. 1, показали, что на долю оплаты труда в сельских муниципальных районах приходится 89,2% денежных доходов населения, в то время как доля предпринимательского дохода составляет лишь 2,0%. Доля доходов на капитал и ренты ничтожно мала в совокупных личных доходах и составляет 0,2%. Социальные трансферты более чем в два раза выше в сельских муниципальных районах по сравнению с городскими районами и составляют 5,8% и 2,2% соответственно. Доля оплаты труда в общем доходе городского населения также высока и составляет 72,5%, что на 31,8% выше официальной статистики. Доходы от неучтенной деятельности в городских муниципальных районах в 5,25 раз превосходит данный показатель сельских районов, но почти в 2 раза ниже, чем средний расчетный статистический показатель по области.

Таким образом, исследование показало, что с позиций факторного подхода к источникам доходов, рыночные реформы затрагивают только незначительную часть населения современной России, получающих высокие доходы от капитала, ресурсов, предпринимательства. Следовательно, заработная плата, являясь основным источником дохода населения, определяет экономичес-

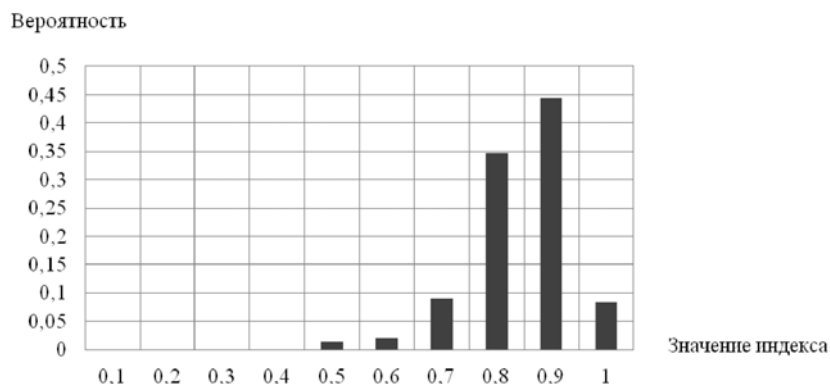


Рис. 1. Распределение вероятности уровня заработной платы в муниципальном управлении

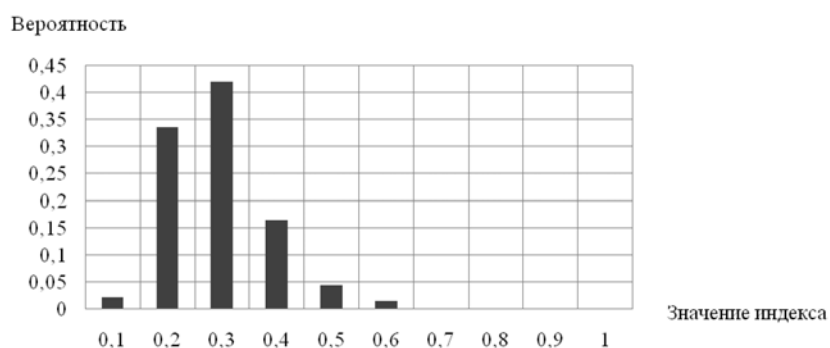


Рис. 2. Распределение вероятности уровня заработной платы в сельском хозяйстве

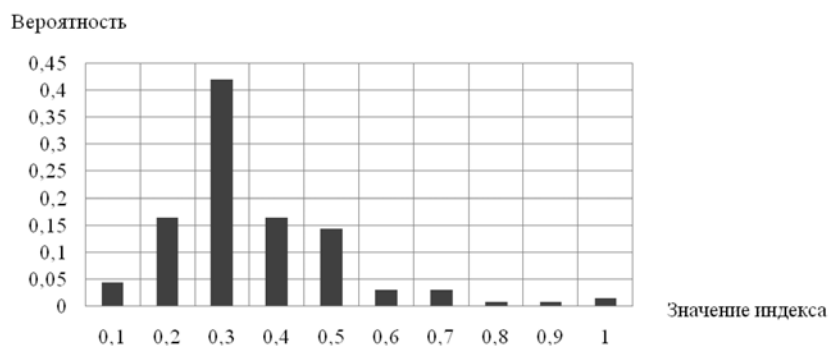


Рис. 3. Распределение вероятности уровня заработной платы в промышленном производстве.

кие аспекты качества жизни населения.

По итогам 2010 года реальная начисленная заработная плата, согласно официальным данным, выросла на 4,6% и достигла докризисного уровня, а среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работника составила 21193 рубля. Реальные располагаемые денежные доходы населения в 2010 году увеличились на 4,1%, а в 2013–2014 годах прогнозируется их рост в среднем на 4,5% в год, также ожидается рост реальной зара-

ботной платы в среднем на 4,6% в год. [4]

Сравнительная характеристика уровня заработной платы по полному комплексу отраслей экономики по Нижегородской области позволяет увидеть глубокую дифференциацию районов области по уровню заработной платы, усугубляя огромные расхождения в качестве жизни населения сельских муниципальных районов, а усредненные данные, представленные в Послании Президента, не отражают реальной картины. В проведенном исследовании

рассмотрен большой массив данных по всему перечню муниципальных районов Нижегородской области и городских округов (52 объекта), проведенный за 2009–2011 гг. по 14 отраслям экономики. Полная структура исследования и расчетные формулы описаны в предыдущих работах.

Анализ показал, что среднее значение отклонения между максимальным и минимальным уровнем заработной платы в районах области за период с 2009 по 2011 года практически не меняется в конкретных отраслях экономики, но является катастрофически огромным от 4016 руб. в отраслях по добыче полезных ископаемых до 98717 руб. в деятельности по предоставлению услуг по операциям с недвижимым имуществом, аренде. Существенно возросла в 2011 году разница в заработной плате (до 28681 руб.) в различных сельских муниципальных районах в сфере предоставления услуг населению, в том числе в области оптовой и розничной торговли, сфере потребительских услуг. Значения заработной платы рассчитывались не в номинальных ценах, а с учетом дисконтирования при официальном уровне инфляции 8,78% в 2010 году и 6,1% в 2011 году.

Вместе с тем, уровень заработной платы в сельском хозяйстве большинства районов области едва превысил уровень прожиточного минимума, который в 2010 году составил 5688 рублей в месяц в среднем на душу населения, а в 2011 году - 6359 рублей. При этом тенденция сокращения доли бедного населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума от 13,1% в 2010 году до 12,4% в 2014 году, как препролагается в Послании президента [5], может быть реализована лишь в среднем по России, учитывая сравнительно высокий уровень дохода городского населения. На уровне сельских муниципальных районов, картина сохранится, а предполага-

емый рост средней заработной платы в сельском хозяйстве на 188,9% в 2020 году по отношению к 2012 году является иллюзорным, так как уровень номинальных расчетных значений с учетом дисконтирования за 8 лет превысит данное значение.

Помимо частных показателей (индикаторов), характеризующих доходы населения муниципальных районов, следует рассчитать индексный показатель, позволяющий производить межрайонные и межотраслевые сопоставления. Индексы для любого показателя могут быть рассчитаны по аналогии с формулой, разработанной экспертами ООН для сравнительной характеристики индекса развития человеческого потенциала разных стран, в том числе и для сравнения заработной платы по различным отраслям экономики в сельских муниципальных районах:

$$Y = \frac{X_i^{\text{факт}} - X_i^{\text{мин}}}{X_i^{\text{макс}} - X_i^{\text{мин}}},$$

где Y - индекс развития муниципального района, доли;

$X_i^{\text{факт}}$ - фактическое значение i-го показателя, нат. ед.;

$X_i^{\text{макс}}$ - максимальное значение i-го показателя, нат. ед.;

$X_i^{\text{мин}}$ - минимальное значение i-го показателя, нат. ед. [4]

Для расчета индекса каждой отрасли следует установить фиксированные максимальные и минимальные значения, которые задают интервал возможных отклонений. Кроме того, в модели рассматриваются пороговые значения, нижнего и верхнего уровня, для исключения погрешности ошибки случайных не стандартных величин. Индексный анализ показателей уровня заработной платы группы районов смешанного типа Нижегородской области позволяет сравнивать районы не только по отраслям экономики, но и дать сравнительную характе-

ристику этих отраслей между собой.

В исследовании проведен глубокий анализ уровня заработной платы по всем отраслям экономики сельских муниципальных районов. Результаты анализа представлены на рис. 1-3.

Анализ рис. 1-3 дает возможность оценить вероятностное распределение уровня заработной платы в системе муниципального управления, сельского хозяйства, промышленного производства, которые подчиняются закону нормального распределения. Следовательно, это не экстремальная ситуация в отдельной отрасли или территории, требующая экстренного решения, а закономерность, распространенная на полный перечень сельских муниципальных районов. Как видно из рис. величина математического ожидания индексов заработной платы в исследуемых отраслях существенно отличаются, а уровень заработных плат в основных, для сельских муниципальных районов, отраслях принимает крайне низкие значения.

Таким образом, более 25% работников сельского хозяйства и промышленного производства в сельских муниципальных районах получают заработную плату, которая зачастую лишь незначительно превышает уровень прожиточного минимума.

Как видно из проведенного исследования, произошла значительная дифференциация районов по уровню доходов населения, в том числе по уровню заработной платы. В первую очередь это отражается на качестве жизни населения, так как определяет уровень финансово-экономических факторов территории жизнеобитания её значительной части.

Таким образом, необходимо уделить более пристальное внимание развитию сельских муниципальных районов, суще-

ственно скорректировав проводимую правительством бюджетную политику в рамках программных расходов. Исследование будет продолжено, а результаты представлены в последующих работах.

Литература

1. Основные показатели социально-экономического положения муниципальных образований [Электронный ресурс] - http://nizhstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/nizhstat/ru/municipal_statistics/main_indicators/ (дата обращения - 01.04.2013).

2. Захарова С.Г., Масленников Н.А./Исследование влияния предпринимательской деятельности на доходы населения сельских муниципальных районов. - Материалы всероссийской научно-практической конференции «Проблемы малого и среднего предпринимательства в России». Н.Новгород: 04-05 октября 2012 г. Н.Новгород: НИМБ, 2012. - С.188-191

3. Федеральный закон от 30 ноября 2011 года N 371-ФЗ «О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов» rg.ru/2012/07/30/budjet-dok.html

4. Бюджетное послание Президента России о бюджетной политике в 2012-2014 годах от 29.06.2011 года rg.ru/2011/06/29/poslanie-sten.html

5. Основные направления бюджетной политики на 2012 год и плановый период 2013 и 2014 годов minfin.ru/common/img...library/2011/07...2012-2014.doc

6. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы (утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717

Экономические проблемы стран Африки и их влияние на развитие национальных СМИ

Беавоги Боймасса

аспирант факультета филологии и журналистики,
Южный Федеральный Университет,
г. Ростов-на-Дону
E-mail: beavoguiboyma@yahoo.fr

В статье рассматривается развитие национальных СМИ африканских стран. Основное внимание уделено различным причинам экономического характера, поэтому значимое место занимают проблемы экономического развития Африки, а также усилия международных и континентальных организаций и объединений по выходу из экономического кризиса. Статья написана на основе обзора документов, принимаемых в последние годы.

Ключевые слова: глобальная экономическая система, бедность, экспорт сырьевых товаров, внешняя задолженность, экспортное производство, платежеспособность, развитие национальных СМИ.

Африка сильно отстает от других континентов по уровню развития средств массовой информации. По данным справочника ЮНЕСКО, изданного в 1996 г., в Африке в 1994 г. имелось всего 618 ежедневных газет (на 1000 человек приходилось 19,2 экз.), 1260 радиостанций и 250 телестанций (частных и государственных) и на 1000 человек приходилось 191 радиоприемников и 50 телевизоров [8, P. 195].

В качестве ближайшей задачи для развивающихся стран ЮНЕСКО предложила следующие минимальные нормы: 350 экземпляров ежедневных газет, 250 радиоприемников и 200 телевизоров на 1000 человек населения; однако достижение даже этого скромного уровня является для Африки гигантской задачей. (Нужно подчеркнуть, что эти данные относятся к 1996 году, хотя и были опубликованы в ежегодной книге ЮНЕСКО за 2000 г). Каковы же причины такого положения СМИ? Конечно же, их несколько, но в данной статье подробнее хочется коснуться именно экономических.

Африканские страны преобладают в списке самых бедных стран мира. Если в 1984 г. из 36 самых бедных стран, по данным МБРР, 23 находились в Африке, то в 1991г. их было уже 27 из 40 [2]. Положение усугубляется тем, что 24 страны Тропической Африки не в состоянии обеспечить свое население продовольствием и ориентируются исключительно на импорт. В настоящее время выживание каждого пятого африканца зависит от импортируемого продовольствия [3].

Африка - это единственный регион мира, где не только фиксируется, но и прогнозируется рост масштабов бедности. Показатели ВНП на душу населения постоянно снижались за последние годы. Более того, из 27 стран Тропической Африки в 1990-2000 гг. 15 имели отрицательный рост этого показателя: от - 0,3% в Гане до - 4,1% в Нигере [4]. Положение усугубляется проблемой внешней задолженности, темпы роста которой превышают возможности развития экономик африканских стран. Так, только 12 стран Тропической Африки достаточно регулярно платят по долгам. Остальные же вряд ли справятся с этой проблемой: в Мозамбике, например, в начале 2000-х годов необходимые выплаты составляли 1745% суммарных ежегодных экспортных поступлений, в Танзании этот показатель равнялся 1000% [5]. И лишь изолированность Африки от мировой финансовой системы позволяет избежать глобального краха.

Согласно данным ООН по африканскому региону, «рост ВВП в государствах Африки объясняется сохранением спроса на мировом рынке на сырьевые товары и ростом цен на них», «благодаря производству и экспорту нефти, металлов, а также фруктов и овощей» [7]. Иными словами, сыграл внешний фактор ? повышение мировых цен на сырье.

В 2009 г. в связи с мировым финансовым кризисом опять начался спад. Так, например, согласно базе данных «Статистика Южной Африки» (Statistics South Africa), за второй квартал 2009 г. валовой внутренний продукт страны сократился на 3,0 %, что свидетельствует о том, что экономика страны все еще находится в

состоянии рецессии. Реальный ВВП, с учетом сезонных колебаний, сократился в годовом исчислении на 3,0%, по сравнению с первым кварталом, когда спад составил 6,4% [1].

Именно поэтому наблюдается парадокс развития СМИ: например, газетный рынок еще не достиг максимального уровня насыщенности, однако новые издания не создаются. Дело в том, что газета не является товаром первой необходимости, так как ее покупают люди с относительно высоким доходом. Как правило, увеличение затрат населения на приобретение тех или иных товаров зависит от покупательской способности граждан в целом и от стоимости товаров народного потребления в определенный период. Общая конъюнктура рынка может меняться и изменить поведение потенциальных клиентов того или иного издания.

Сейчас африканские экономики страдают от серьезной нестабильности, вызванной сочетанием внешних и внутренних структурных факторов.

Внутренние структурные факторы включают количество и качество людских и природных ресурсов и доминирование сельского хозяйства в ВВП. Поэтому газеты (особенно издающиеся на европейском языке) не могут служить источником информации. К примеру, в Уганде половина населения неграмотно, и вдобавок, сельские жители практически не получают никаких печатных изданий из-за плохих дорог и дороговизны транспортировки. Сегодня в стране выходят лишь четыре ежедневных газеты.

Внешние же факторы включают проблему внешней задолженности и отсутствие доступа к современным технологиям. Накопление крупного внешнего долга подрывает валютно-финансовые позиции многих африканских стран, вызывает на континенте вспышки «кризиса долга», выражающегося в нарушении должниками сроков и приостановке платежей в пога-

шение полученных ссуд. Проблема внешней задолженности - важная для африканских стран, не способных без импорта не только развивать свои экономики, но и кормить растущее население. Странам Африки не удалось отменить принцип тарифной эскалации, согласно которому пошлины увеличиваются по мере повышения степени обработки товаров. Не удалось также ликвидировать так называемые пиковые ставки на ряд товаров, достигающие десятков или даже сотен процентов от стоимости ввозимого продукта. Это отражается и на развитии СМИ: Африка во многом зависит от импорта полиграфической техники и бумаги. Высокая цена на издательскую продукцию объясняется тем, что, как правило, производственные затраты, связанные с печатью, весьма велики. Почти повсеместно небольшие тиражи изданий не позволяют снизить производственные расходы на экземпляр.

Исчезновение с газетного рынка за короткие сроки множества изданий говорит о том, что существование газетного предприятия требует не только технических средств, наличия журналистских кадров, но и экономических знаний газетного производства.

Следует также отметить, что большинство экономических показателей остаются на низком уровне, например, показатели занятости. В Африке массовая безработица. По данным специалистов, общий уровень безработицы в Африке составляет сегодня 30% (в середине 80-х годов этот показатель колебался между 7 и 13%) [6]. Безработные в поисках работы вынуждены мигрировать в соседние страны.

При этом ощущается острая нехватка именно обученного персонала управления среднего уровня в издательской индустрии, маркетинге и распространении. Дело в том, что одной из существенных проблем для

африканских стран в эпоху глобализации является слабая защищенность от миграции квалифицированной рабочей силы, которая не находит для себя сферы приложения из-за отсталости социально-экономических структур региона, в экономически более развитые регионы. Это способствует замедлению прогресса в развивающихся странах Африки, их экономической деградации и социальной нестабильности. С одной стороны, в Африке большое количество дипломированных специалистов в разных областях (журналистов, агрономов, ветеринаров, специалистов пищевой промышленности, медицины и т.д.), которые эмигрируют или являются безработными, и армия иностранных специалистов, работающих на континенте, - с другой.

В Африке так много иностранных консультантов, как нигде в мире. Было бы более эффективным и менее дорогостоящим использовать не иностранных, а африканских специалистов, вынужденных по тем или иным причинам покинуть свою страну, но не потерявших ни культурной, ни этнической связи.

Сейчас в Африке существует более 170 национальных информационных агентств, почти все они были созданы после 1960 г. Лишь несколько из них имеют своих собственных корреспондентов за границей, а некоторые имеют весьма ограниченные возможности для освещения событий даже в своей стране. Те же немногие СМИ, которые могут похвастаться тем, что имеют корреспондентов за рубежом, в основном принадлежат иностранцам. По сведениям «Уорлд коммюникейшн», все африканские информационные агентства получают известия о событиях на планете от европейских, американских или российских информационных агентств. Обмен информацией между африканскими странами осуществляется в основном через Panafricanское информационное агентство

и Союз национальных телерадиокомпаний Африки.

Многие африканцы справедливо считают, что они смотрят на мир через западные очки, узнавая о событиях даже в своих собственных странах из материалов западных информационных агентств, нередко подающихся в искажении и предубежденном виде. Именно искаженное освещение событий, особенно событий на континенте усилило решимость Африки развивать собственные источники информации и средства ее распространения.

Вполне естественно, что африканцы хотят читать в своих газетах и смотреть на своем телевидении новости и комментарии, прежде всего, о событиях в своих странах, а не пребывать в плену чужих представлений о мире. Кроме того, они не проявляют большого интереса к средствам массовой информации, служащим просто для развлечения. Весьма серьезный подход к событиям со стороны большинства африканских средств массовой информации определил то исключительно большое место, которое занимают в них политические сообщения. Скучность средств массовой информации и, как следствие этого, зависимость от ее иностранных источников создают проблему не только количества информации, но также и ее качества. Разве можно позволить, чтобы африканские СМИ и далее находились в зависимости от иностранных источников не только при освещении зарубежных событий, но и событий в Африке?

Журналисты и политические деятели обычно сходятся во мнениях, что круг задач, решению которых могут способствовать средства информации, очень широк: воспитывать чувство национального и африканского единства, способствовать экономическому развитию и не только обучать, но и воспитывать массы.

На развитие СМИ в Африке очень сильное влияние, в том

числе, экономическое, оказывает государство.

В условиях глубокого экономического кризиса, проявившегося в ряде стран континента, правящая элита, полагая, что во имя высшей цели – ускорения социально-экономического развития неизбежно ограничение гражданских и политических прав, взяла курс на проведение репрессивной политики, стала оказывать давление на оппозицию и средства массовой информации.

Давление властей на СМИ выражается и через систему тарифов, налогов на импорт бумаги, полиграфического оборудования, аппаратуры, лицензий на занятие журналистикой, предоставление массмедиа правительственной рекламы, штрафы.

Становление электронных СМИ в странах Восточной Африки было отмечено высоким уровнем государственного контроля путем регулирования и лицензирования. Регулирование телерадиовещания основано на теории, что электронный спектр (электромагнитная частота волн) принадлежит народу, от имени которого и действуют правительства, распределяющие эту частоту и устанавливающие ограничения на вещание. При этом применяются весьма своеобразные формы и методы. Так, правительство Кении стремится к акционерному партнерству с негосударственным медиапредпринимателями: сегодня подобные финансовые отношения существуют в пяти телестанциях, а основной источник информации для 20 млн. кенийцев – радиовещание – контролируется специальным органом цензуры.

Опыт показывает, что контролируемые государством секторы эксплуатируются недостаточно эффективно и служат в основном интересам чиновников, а не народа. Внедрение рыночных отношений в СМИ и усиление государственного контроля над ними отрицательно сказались на свободе печат-

ти и свободе слова.

Но существует и положительный опыт: в Бенине закон о печати закрепил регистрационный метод владения газетой или журналом для того, чтобы каждый гражданин смог без препятствий властей владеть им. В первых статьях закона утверждается, что свобода прессы означает, прежде всего, свободу средств производства и свободное распространение производимой продукции и поэтому не может существовать государственная монополия на издательство и типографию.

Экономическое и общественное развитие Африки является основой и условием ее независимости и социального прогресса. С этой точки зрения задача заключается в поиске средств и образовании значительных денежных фондов в целях финансирования проектов по экономическому развитию и социальному обеспечению. Экономические реформы не дадут эффекта без политической демократизации общества и невозможны без участия большинства населения.

И, как отмечают исследователи, ни одна программа экономического и социального развития не может быть даже эффективно составлена, не говоря уже о том, что осуществлена, без достаточно развитых средств связи, которые, с одной стороны, информируют составителей планов о нуждах населения, а с другой несут новые знания в массы. Средства массовой информации, используемые должным образом, способны сделать еще больше, они могут помочь отыскать наилучшие пути к выполнению трудных задач и таким образом способствовать ускорению естественных темпов развития.

В условиях рыночных преобразований, проходящих во многих странах Африки, существование каждого издания стало крайне сложным из-за жесткой конкуренции и особенностей рынка. Слабость рынка и отсутствие современных структур и

механизмов привлечения рекламных средств в прессу являются острейшими проблемами развития печати. К тому же качество печатных изданий (книг) оставляет желать лучшего. Даже тогда, когда индустрия использует оборудование, сопоставимое общемировому, печать небрежна, и фактически контроль за качеством отсутствует.

В условиях Африки радио является наиболее доступным средством массовой коммуникации, поскольку устная традиция закрепила определенное психокультурное отношение к радио, а радиоприемники по стоимости доступны по сути дела любому человеку в отличие от дорогостоящих газет и телевизоров.

Что касается телевидения, оно остается элитарным средством коммуникации во многих странах Тропической Африки. В отличие от радио, создание телевещательных центров и телепрограмм требует вложения больших средств, а покупка телеприемника не всякой семье по средствам.

Кроме того, на состоянии прессы сказываются такие последствия системного кризиса в странах Африки, как бедность, коррупция, разрушенная социальная инфраструктура, безработица, неэффективность банковской и финансовой сфер и т.д. За десять лет демократических преобразований кардинальных изменений с массме-

диа не произошло. Лишь часть независимой прессы стремится дать массовой аудитории объективную и разнообразную информацию.

Развитие средств массовой информации «Черного континента» определяется слабо развитой инфраструктурой и экономической отсталостью стран к югу от Сахары, сложными социально-политическими процессами и сложившейся структурой СМИ. Газетно-журнальные технологии сдерживаются неграмотностью населения и ввиду большого числа существующих в регионе местных языков чаще всего издаются на европейских языках, их выпуск зачастую жестко контролируется государством, бумага и полиграфическое оборудование – импортные, а устная традиция относит чтение газет к «канцелярским» видам деятельности. Радио, наиболее развитое из СМИ, после 1990 года стало значительно меньше внимания уделять передачам на местных языках, но продолжает развиваться быстрыми темпами. Телевидение и компьютерные технологии продолжают оставаться элитарными.

Литература

- 1 Годовой отчет ООН по экономическому и социальному развитию в мире за 2005 г. <http://www.un.org/esa/policy/wess/wess2005files/chap3.pdf>
- 2 Декларация тысячелетия

Организации Объединенных Наций, утверждена резолюцией 55/2 Генеральной Ассамблеи от 8 сентября 2000 года. <http://www.un.org/russian/document/declarat/summitdecl.html>

- 3 Доклад Всемирной организации Здравоохранения о состоянии здравоохранения в мире, 2008. <http://www.who.int/whr/ru/index.html>

- 4 Доклад третьей конференции Организации Объединенных Наций по наименее развитым странам, проходившей в Брюсселе, Бельгия, с 14 по 20 мая 2001 года. <http://daccessdds.un.org/doc/UNDOC/GEN/G01/528/35/PDF/G0152835.pdf?OpenElement>

- 5 Новое партнерство в интересах развития Африки, утверждена на пятьдесят седьмой сессии Генеральной Ассамблеи ООН, 2002. http://www.un.org/russian/document/declarat/new_africa.pdf

- 6 Отчет о состоянии экономической свободы в мире за 2003 г., институт Фрайзера, Канада: James Gwartney and Robert Lawson, Economic Freedom in the World: 2003 Annual Report Vancouver: Fraser Institute. http://www.freetheworld.com/datasets_efw.html

- 7 The new partnership for Africa's Development. <http://nepad.org/>

- 8 Unesco yearbook - statistique. - Paris. 2000.

Инвестиционные ресурсы местного самоуправления: социально-политический аспект

Парфенов Кирилл Виленович,
кандидат политических наук,
доцент кафедры государственного и
муниципального управления Россий-
ского государственного торгово-эко-
номического университета
e-mail: k200m@yandex.ru

В данной статье анализируются факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность муниципальных образований в современной России. Автор выделяет четыре основные группы таких факторов, наиболее подробно останавливаясь на детерминируемых социально-политической обстановкой в муниципальном образовании.

Ключевые слова: местное самоуправление, муниципальное управление, инвестиционная привлекательность, эффективность, власть, коррупция.

Ухудшение инвестиционного климата в России в последние годы стало предметом постоянного беспокойства провластных экономистов и политологов с одной стороны, и резкой критики их оппозиционно настроенных коллег – с другой. Среди множества факторов, определяющих эту тенденцию, важное, хотя, безусловно, не первостепенное значение имеет отсутствие эффективной власти на местах. В условиях огромной, разнородной в географическом, климатическом, этноконфессиональном и иных отношениях страны такая власть может быть обеспечена лишь полноценным местным самоуправлением.

В соответствии с Европейской хартией о местном самоуправлении «под местным самоуправлением понимается право и реальная способность органов местного самоуправления регламентировать значительную часть публичных дел и управлять ею, действуя в рамках закона, под свою ответственность и в интересах местного населения»¹

Однако именно эта, чрезвычайно важная институция всегда была одной из наиболее проблемных в общей системе отечественного государственного устройства. Исторически свойственные России формы самоуправления подверглись существенному ограничению в ходе создания централизованного государства. Неоднократно предпринимавшиеся попытки обеспечения эффективности власти на местах путем создания полноценного местного самоуправления (земская реформа Ивана Грозного, городская реформа Петра I 1699-го года и др.) оказывались малоуспешными.

Лишь в результате земской реформы 1864-го года в России впервые закладываются основы для реального осуществления местного самоуправления. Несмотря на частичные ограничения полномочий земств в период контрреформ (1890-е годы), именно земские учреждения, созданные в соответствии с «Положением о губернских и уездных земских учреждениях 1 января 1864 года», становятся самыми эффективными органами управления на местах за всю историю публичного управления в России.

Несмотря на свою подчиненность государственной бюрократии, земские учреждения обладали самостоятельностью по вопросам, отнесенным к их компетенции. Предоставленное земствам право облагать местное население сборами и повинностями на земские нужды обеспечивало частичное самофинансирование их деятельности. В результате именно в этот период в России впервые были созданы системы общедоступного начального образования и медицинской помощи. Деятельность земств обеспечивалась высокопрофессиональными кадрами, общая численность которых к 1912-му году достигла около 150 тыс. человек. Был накоплен богатейший опыт деятельности в различных областях (местная промышленность, сельское хозяйство, почтово-телеграфное дело, дорожное хозяйство, образование, здравоохранение, статистика).

Кроме того, земства способствовали развитию общественной деятельности, обеспечивая условия для приобщения широких масс населения к управлению местными делами. Именно в зем-

ствах сформировалось наиболее мощное оппозиционное либеральное движение, получившее в истории политологии название земского либерализма. Временное правительство было создано членами «Земгора» – союза земств и городов, образованного в 1915-м году для помощи армии и сбора теплых вещей; с февраля 1917-го года Временное правительство возглавлял выдающийся земский деятель князь Львов.

Образование после Февральской революции 1917-го года волостных земств как низшего звена в структуре земских учреждений позволило создать в России полноценную систему местного самоуправления, сопоставимую с лучшими зарубежными аналогами того времени.

Однако в результате событий осени 1917-го года эта система была полностью демонтирована. Первоначально Советы, не имеющие достаточного кадрового ресурса, вынужденно привлекали специалистов с опытом работы в земствах. Особенно востребованы они оказались в период НЭПа, когда советской властью была предпринята попытка восстановления местного самоуправления. Именно в середине 1920-х годов создаются теоретические работы, до настоящего времени остающимися основополагающими в области муниципального управления.² После отказа от новой экономической политики местное самоуправление постепенно утрачивает самостоятельность, к началу 1930-х годов окончательно превращаясь в нижний уровень тоталитарной системы государственной власти СССР.

Возрождение местного самоуправления начинается в 1990-м году с принятия Закона СССР «Об общих началах местного самоуправления...».³ Базовые принципы, заложенные в нем, получили развитие в аналогичном законе РСФСР 1991-го года.⁴ После его принятия начинается процесс формиро-

вания муниципальной ответственности.

В условиях новой российской государственности, сложившихся после принятия Конституции 1993-го года, местному самоуправлению придается большое значение. Летом 1995-го года принимается Закон РФ «Об общих принципах организации местного самоуправления...»,⁵ в декабре того же года утверждается программа государственной поддержки местного самоуправления.⁶

В связи с выполнением цели, поставленной последним нормативным актом, в 1999-м году принимается «Федеральная программа государственной поддержки развития муниципальных образований и создания условий для реализации конституционных полномочий местного самоуправления».⁷ К числу задач, поставленных программой 1999-го года, относилось «создание условий для формирования и реализации инвестиционных проектов и программ социально-экономического развития муниципальных образований».⁸ Для этого на втором этапе программы (2003-2014-е годы) намечалось «решение задач инвестиционного характера, способных обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие муниципалитетов и существенное повышение жизненного уровня населения».⁹

С точки зрения современных подходов к местному самоуправлению, именно повышения уровня жизни населения муниципального образования является главной целью муниципального управления. Участие органов местного самоуправления в реализации инвестиционных программ представляет собой один из значимых инструментов для достижения поставленной цели.

В качестве источников финансирования стратегического развития территории муниципального образования – муниципальным инвестициям – принято выделять:

– средства, выделенные из местного бюджета на развитие муниципального хозяйства, строительство, реконструкцию, приобретение оборудования для объектов здравоохранения, образования, культуры, физической культуры и спорта, социальной защиты населения;

– заемные средства, привлеченные для осуществления конкретных инвестиционных программ и мероприятий, в том числе средства, привлеченные путем муниципального займа с выпуском муниципальных облигаций;

– средства, привлеченные в результате концентрации денежных средств предприятий (организаций), в том числе коммерческих банков, для реализации строительных, технических и других проектов.¹⁰

Необходимо отметить, что в современных реалиях, характеризующихся дефицитностью бюджетов подавляющего большинства муниципальных образований, вероятность выделения из них средств для развития муниципального хозяйства представляется крайне низкой. С этой точки зрения внимания заслуживает подход одного из ведущих отечественных специалистов в области муниципального управления А. Г. Воронина, предлагающего более общее описание этого источника инвестиций: собственные средства муниципального образования. При этом, по его мнению, под экономической основой местного самоуправления следует понимать совокупность всех ресурсов муниципального образования, включающую в себя права и полномочия муниципалитета, определенные законодательством, муниципальные финансы и муниципальную собственность.¹¹

Однако принятый в 2003-м году новый закон «Об общих принципах организации местного самоуправления»¹² существенно ограничивает перечень имущества, которое может находиться в собственности муниципальных образований. По

сути, с 1 января 2009-го года муниципалитеты могут владеть лишь тем имуществом, которое необходимо для реализации полномочий по вопросам местного значения соответствующего муниципального образования. Данное изменение нормативно-правовой базы существенно ограничило доходные источники муниципалитетов, следовательно, в том числе, возможности органов местного самоуправления по участию в реализации инвестиционных проектов.

По своей сути закон «Об общих принципах организации местного самоуправления» 2003-го года вступает в противоречие с ранее принятой Федеральной программой государственной поддержки развития муниципальных образований и создания условий для реализации конституционных полномочий местного самоуправления. Введение в действие закона 2003-го года привело к нарушению принципа самостоятельности муниципальных образований в решении вопросов местного значения, который предусматривает, в частности, обеспечение финансово-экономической самостоятельности местного самоуправления.

Инвестиционная привлекательность муниципального образования, как сложное интегральное понятие, определяется целым рядом факторов, которые могут быть разбиты на четыре группы.

Во-первых, это неизменяемые факторы. К ним относятся:

- географическое положение;
- обусловленные им физико-географические и климатические особенности;
- наличие природных ресурсов (сырьевых, земельных, рекреационных и иных).

Во-вторых, это факторы, влияние на которые оказывают либо только органы власти иных уровней (общегосударственные, субъекта федерации), либо органы местного самоуправления совместно с органами вла-

сти иных уровней. К ним относятся:

- устойчивая и прогнозируемая власть в стране;
- четкость и внятность описания процедур открытия и ведения бизнеса;
- законодательные гарантии невмешательства органов власти в бизнес;
- развитость финансовых инструментов;
- наличие налоговых и иных льгот и преференций;
- состояние транспортной инфраструктуры.

В-третьих, это факторы, которые могут быть оптимизированы в результате управленческой деятельности органов местного самоуправления. К ним относятся:

- наличие обоснованного и тщательно проработанного стратегического плана развития территории;
- кадровый потенциал, или особенности профессиональной структуры трудоспособного населения;
- развитость информационной инфраструктуры и наличие общедоступных информационных ресурсов.

Наконец, последнюю, четвертую группу факторов составляют те, на которые непосредственное влияние оказывает социально-политическая ситуация в муниципальном образовании:

- квалификация и профессиональная пригодность выборных должностных лиц местного самоуправления и наемных сотрудников администрации;
- уровень коррупции в органах муниципального управления;
- развитость / неразвитость местных структур гражданского общества, по своей направленности влияющих на реализацию инвестиционных проектов и готовность органов муниципального управления к диалогу с представителями таких структур.

Факторы третьей и четвертой групп объединяет их отно-

сительная независимость от общероссийской нормативно-правовой базы, теоретических и практических аспектов организации властно-управленческих отношений в системе органов государственной власти и некоторые другие обстоятельства. Особенность факторов третьей группы состоит в достаточности для их изменения профессиональной деятельности органов местного самоуправления, в то время как факторы четвертой группы в наибольшей степени зависимы от качества коммуникативной среды, существующей в муниципальном образовании. Последняя складывается под влиянием как особенностей российской политической культуры, так и специфических черт социальных отношений, свойственных (чаще всего – по исторически обусловленным причинам) для данной территории.

Иначе говоря, факторы, отнесенные к третьей группе, являются объектами муниципального управления: разработка стратегического плана развития, влияние на профессиональный состав трудоспособного населения, создание и совершенствование элементов информационной инфраструктуры. Муниципальное управление представляет собой упорядочивающее воздействие органов местного самоуправления на муниципальное образование с целью повышения уровня и качества жизни населения. Понятие «местное самоуправление» шире, чем понятие, «муниципальное управление» так как последнее представляет собой деятельность специально образованных органов управления различной природы.

Отсутствие или недостаточность профессионально состоятельных сотрудников в органах муниципального управления существенно осложняют взаимодействие с инвесторами. Коррупция в этих органах повышает издержки инвесторов, связанные с реализацией проекта, и снижает их ответствен-

ность перед населением муниципального образования. Неспособность структур муниципального управления к конструктивному диалогу с жителями делает сомнительной саму легитимность объекта инвестиционной деятельности. В последние годы все чаще и чаще, как в конце 1980-х годов, инвесторы оказываются в ситуации, когда реализация проекта, согласованного в установленном порядке, уже на первом этапе встречает столь активное противодействие жителей, что сама целесообразность продолжения работ оказывается под сомнением.

Ключевым для понимания различия между третьей и четвертой группами факторов является представление о субъекте местного самоуправления, как о местном сообществе, т. е. гражданах, объединенных общими интересами по месту проживания, а не абстрактного «населения» муниципального образования.

Именно осознание гражданами общности своих интересов приводит их к стремлению оказывать влияние на органы муниципального управления: на их повседневную деятельность по достижению целей местного самоуправления. Это влияние может распространяться на персональный состав органов муниципального управления и профессиональную состоятельность сотрудников. Важным фактором является отсутствие среди сотрудников лиц, чья деятельность из-за наличия конфликта интересов способна нанести ущерб интересам местного сообщества. Наконец, граждане, объединившиеся для достижения конкретной цели, способны обеспечить конструктивный диалог с органами муниципального управления при готовности последних к такому диалогу.

Таким образом, осознание жителями муниципального образования общности своих интересов, рост их гражданской активности оказывают серьез-

ное влияние на социально-политическую обстановку в границах муниципального образования.

Значимыми катализаторами гражданской активности могут быть любые обстоятельства, одновременно консолидирующие население или, по крайней мере, значительную его часть. Все эти обстоятельства могут быть разделены на три основные группы.

К первой группе могут быть отнесены действия властей различного уровня, вызывающие неудовольствие граждан, такие, например, как выставление необоснованных счетов за общедомовое потребление жилищно-коммунальных услуг, ликвидация социально-значимых объектов, «точечная застройка», т. е. возведение новых зданий и сооружений в районах со сложившейся городской средой. Перечисленные ситуации, как показывает практика последних лет, могут приводить к созданию сплоченных, многочисленных групп, защищающих коллективные жизненно важные интересы. Как правило, объединения граждан в связи с негативным восприятием действий властей, мало способны к конструктивному диалогу. В случае, если обстоятельства, послужившие консолидирующим фактором, сохраняются продолжительное время, ситуация может стать неконтролируемой.

Вторую группу образуют действия властей, затрагивающие ту или иную компактную электоральную группу. Типичные примеры подобных ситуаций в крупных городах – попытки ликвидации плоскостных гаражно-стояночных сооружений. Как правило, такие объекты существуют весьма продолжительное время (от десяти лет), члены гаражно-стояночных кооперативов несут значительные затраты, связанные как обустройством своих личных машиномест, так и территории всего комплекса, они сплочены изначально. Кроме того, значитель-

ная часть владельцев личного автотранспорта обладают достаточным уровнем образования для того, чтобы отстаивать свои интересы в судебных органах и органах исполнительной власти. Обычно они достаточно ориентированы на конструктивный диалог, однако, правильно оценивая их сплоченность, представители различных политических сил зачастую конвертируют имущественно-бытовой конфликт в политический, что препятствует конструктивности диалога.

Наконец третью группу обстоятельств, к сожалению, чрезвычайно редкую в нашей реальности, образуют инициативы самих жителей, направленные на позитивные изменения окружающей их среды. В зависимости от типа муниципального образования такими изменениями могут быть строительство дороги (для сельских поселений), благоустройство центрального парка (для городских поселений), строительство детской / спортивной площадки (для городских поселений и городских округов). Позитивно-ориентированные группы граждан наиболее ориентированы на конструктивный диалог с органами местного самоуправления. Однако их внутригрупповая сплоченность, как правило, невысока. Кроме того, их численность обратно пропорциональна масштабу предполагаемого изменения: строительство детской площадки во дворе между несколькими 8-12-квартирными жилыми домами способно консолидировать до 70-80 % жителей этих домов; благоустройство центрального парка – не более 5-7 % жителей населенного пункта. Еще одной особенностью таких групп является сравнительно короткое «время жизни»: они сравнительно быстро распадаются как при успешном достижении цели, так и при неудаче. Исключением являются группы, у членов которых после получения результата сохраняются причины для сохранения взаимодей-

ствия. Например, построенная во дворе детская площадка требует постоянных усилий по сохранению и поддержанию.

Наилучший результат обычно дают комбинированные действия по повышению гражданской активности. Однако их осуществление требует серьезных коммуникативных навыков и веских оснований для применения.

Факторы, имеющие социально-политический генезис, способны оказывать влияние на инвестиционную привлекательность муниципального образования. Характер этого влияния определяется уровнем структурированности и консолидации местного общества, действиями органов местного самоуправления, и общим социально-политическим контекстом. Это влияние носит опосредованный и отсроченный характер.

Литература

1. Европейская хартия местного самоуправления, Страсбург, 15 октября 1985 г. Приводится по тексту официального перевода Российской Федерации для подготовки к ратификации. <http://conventions.coe.int/Treaty/RUS/Treaties/Html/122.htm>

2. Закон СССР от 09.04.1990 «Об общих началах местного самоуправления и местного хозяйства в СССР»

3. Закон РСФСР от 06.07.1991 № 1550-1 «О местном самоуправлении в РСФСР».

4. Федеральный закон от 28.08.1995 № 154-ФЗ «Об общих принципах организации

местного самоуправления в Российской Федерации».

5. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ».

6. Федеральная программа государственной поддержки местного самоуправления. Постановление Правительства РФ от 27 декабря 1995 № 1251.

7. Федеральная программа государственной поддержки развития муниципальных образований и создания условий для реализации конституционных полномочий местного самоуправления. Постановление правительства РФ от 15.12.1999 № 1394.

1. Велихов, Л. А. Опыт муниципальной программы. Москва-Ленинград, Госиздат, 1926.

2. Велихов, Л. А. Основы городского хозяйства. Москва-Ленинград, Госиздат, 1928.

3. Слепова, В. А. Инвестиции. Учебное пособие. М., 2007.

4. Чайнов, А. В. Бюджетные исследования. Истории и методы. М., 1929.

Ссылки:

1 Европейская хартия местного самоуправления, Страсбург, 15 октября 1985 г. Приводится по тексту официального перевода Российской Федерации для подготовки к ратификации. <http://conventions.coe.int/Treaty/RUS/Treaties/Html/122.htm>

2 Велихов, Л. А. Опыт муниципальной программы. Москва-Ленинград, Госиздат, 1926; Велихов, Л. А. Основы городс-

кого хозяйства. Москва-Ленинград, Госиздат, 1928; Чайнов, А. В. Бюджетные исследования. Истории и методы. М., 1929.

3 Закон СССР от 09.04.1990 «Об общих началах местного самоуправления и местного хозяйства в СССР»

4 Закон РСФСР от 06.07.1991 № 1550-1 «О местном самоуправлении в РСФСР».

5 Федеральный закон от 28.08.1995 № 154-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

6 Федеральная программа государственной поддержки местного самоуправления. Постановление Правительства РФ от 27 декабря 1995 № 1251.

7 Федеральная программа государственной поддержки развития муниципальных образований и создания условий для реализации конституционных полномочий местного самоуправления. Постановление правительства РФ от 15.12.1999 № 1394.

8 Указанный нормативный акт, п. 5м.

9 Там же, п. 6

10 Слепова, В. А. Инвестиции. Учебное пособие. М., 2007. С. 177.

11 Впервые предложено в лекционном курсе, прочитанном в Российском государственном торгово-экономическом университете в 2006-2007-м учебном году.

12 Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ».

Государственные услуги в экономической системе современной России

Таболкина Мария Сергеевна, аспирант, Московский институт электроники и математики НИУ ВШЭ

На развитие рынка услуг в России активно повлияли работы отечественных и зарубежных исследователей, в трудах которых представлен разносторонний анализ проблем оказания услуг государственными и частными организациями, выполнен анализ факторов, влияющих на развитие рынка услуг, современных тенденций, условий его устойчивости, политики государства, направленной на стимулирование развития рыночных отношений. Трансформация экономической системы с позиции ее рыночных преобразований на примере таких отраслей как транспорт, здравоохранение и образование раскрывают важнейшие принципы реформирования этих отраслей сферы услуг. Динамика развития конкурентной среды в обозначенных сферах активно изучается в современных условиях множеством известных специалистов в области менеджмента и маркетинга. В данной статье анализируются проблемы трансформации рынка услуг, развития негосударственного сектора экономики и удовлетворения потребностей общества в услугах требуемого качества. Ключевые слова: Государственная услуга, показатель эффективности, трансформация

В последние годы в России происходят значительные институциональные изменения в сфере услуг, которые раньше всегда находились в собственности государства.

В связи с этим, особую актуальность приобретает анализ проблем трансформации рынка услуг, развития негосударственного сектора экономики и удовлетворения потребностей общества в услугах требуемого качества.

Весомый вклад в решение социально-экономических проблем развития рынка услуг внесли отечественные и зарубежные исследователи, в работах которых представлен разносторонний анализ проблем оказания услуг государственными и частными организациями, выполнен анализ факторов, влияющих на развитие рынка услуг, современных тенденций, условий его устойчивости, политики государства, направленной на стимулирование развития рыночных отношений.

Взгляды представителей зарубежной экономической мысли, касающиеся различных аспектов рынка услуг, роли и функций государства в его регулировании, отражены в работах Дж. Гэлбрейта, Е. Домара, Дж. Кейнса, С. Кузнецца, Г. Мэнкью, Г. Мюрдаля, Я. Корнаи, Д. Нортона, П. Самуэльсона, Р. Солоу, Дж. Стиглица, Я. Тинбергена, Ф. Хайека, Р. Харрода, Й. А. Шумпетера, Л. Эрхарда, У. Ростоу и др.

Изучению вопросов государственного регулирования рынка услуг посвящены научные труды ученых Л.И. Абалкина, А.Г. Аганбегяна, А.Р. Белоусова, З.Н. Босчаева, Ю.М. Воронина и др.

В то же время, изучение имеющихся научных исследований указывает на отсутствие в большинстве из них глубокой оценки конкурентоспособности услуг, которые оказывают субъекты различных форм собственности.

Попытки объяснить понятие «государственной услуги» прослеживаются в экономической литературе, различных законах и нормативных актах. В связи с этим, необходимо отметить, что одной из основных предпосылок эффективной реализации права государственной собственности на рынке услуг является определение состава субъектов государственного сектора экономики, имеющих право оказывать государственные услуги. Вместе с тем практика решения вопросов, связанных с признанием принадлежности субъектов, оказывающих услуги, к государственному сектору экономики, указывает на наличие проблем, которые проявляются в применении противоречивых подходов при рассмотрении этих вопросов.

Сущность государственных услуг определяется экономическими отношениями, возникающими между производителем и потребителем услуги по поводу предоставления/потребления данной услуги. Ключевыми элементами этих отношений являются:

- субъекты отношений, т.е. участники;
- объект отношений, т.е. то, по поводу чего возникли отношения;
- объект услуги, т.е. то, на что направлена услуга, ее результат;
- содержание отношений, т.е. условия оказания услуги;

– интересы субъектов, т.е. мотив, побуждающая сила для вступления субъектов в отношения.

Трансформация экономической системы с позиции ее рыночных преобразований на примере таких отраслей как транспортная отрасль, здравоохранение и образование раскрывают важнейшие принципы реформирования этих отраслей сферы услуг.

Мировой опыт реформирования транспортной отрасли свидетельствует о том, что вертикально-интегрированным компаниям свойственные, в частности такие основные конкурентные преимущества, как развитие пропускной возможности инфраструктуры; более гибкое регулирование тарифов, на которые не влияет стоимость услуг инфраструктуры; возможность установления инвестиционных приоритетов в зависимости от текущей и перспективной конъюнктуры транспортного рынка; высокая капитализация компании. Отметим, что формирование вертикально-интегрированных структур осуществляется с целью повышения эффективности государственного управления. Вертикально-интегрированная структура задает вектор развития экономики и является одним из источников поддержки стабильности производства. Она может способствовать снижению расходов производства, в частности транзакционных расходов, связанных с рыночной координацией предприятий, создавая тем самым возможность усиления его конкурентных позиций.

Следует отметить, что в условиях трансформации экономики развивается конкуренция в частности в сфере здравоохранения. Неотъемлемым преимуществом частного предпринимательства в сфере здравоохранения является гибкость, способность быстро приспосабливаться к новым требованиям, которые выдвигаются периодическим измене-

нием рыночной ситуации и достижениями в сфере медицинской науки и техники. Указанное особенно важно в условиях углубления специализации и диверсификации медицинских услуг, расширения их номенклатуры. Именно такой характерный признак малого предпринимательства, как узкая специализация по видам деятельности, больше всего будет способствовать, повышению качества работ и услуг, которые предоставляются медицинскими учреждениями.

Особое значение имеет использование зарубежного опыта в научных исследованиях, которые часто завершаются разработкой новых курсов и методов учебы. На рынке медицинских услуг в разных странах мира соотношение государственного и частного сектора существенно отличается, в зависимости от чего выделяют разные модели функционирования системы здравоохранения с преимуществом того или иного сектора.

Социальная направленность деятельности демократического правового государства с социально ориентированной рыночной экономикой проявляется в защите экономических прав человека, политике государства направленной на перераспределение доходов между разными регионами, ведомствами, слоями населения на основе принципов социальной справедливости, через установление взвешенного социально направленного государственного бюджета, создания справедливой системы налогов, финансирования социальных программ, законодательного благоустройства системы льгот и привилегий. Это может быть возможным только при эффективно функционирующей экономической и социальной системе, цивилизованном выполнении государством экономической функции, проведения рыночной и государственно-правовой реформы, которые составляют сущность государ-

ства с социально сориентированной рыночной экономикой.

С социальной точки зрения государство функционирует в сфере медицины, здравоохранения, образования, транспорте, строительстве, то есть оказывает услуги, необходимые для поддержания жизни населения на определенном качественном уровне. Несмотря на конкуренцию со стороны частного бизнеса, государство выигрывает за счет обеспечения гарантий и высокого уровня надежности. Социальная политика государства направлена на определенную целевую аудиторию и внедряется через региональные и местные органы власти. Обеспечение благополучия, здоровья, положения человека в обществе и достаточного уровня дохода – это неполный список задач, постоянно стоящих перед государством.

Одним из условий формирования современного рынка государственных услуг является наличие: соответствующей рыночной инфраструктуры, которая включает информацию о наличии услуг на рынке, о перечнях услуг и стандартах качества их предоставления, а также о возможностях и производительности поставщиков государственных услуг

Для соблюдения предусмотренных законодательством социальных гарантий оказания услуг, предусмотренных Конституцией РФ, особое значение имеет разработка порядка заключения контрактов на предоставление государственных услуг с организациями негосударственного сектора; внедрение в практику стандартов качества государственных услуг, которые предоставляются социально незащищенным группам населения; осуществлением государственного социального заказа с помощью конкурсных механизмов как для государственных учреждений и организаций, так и для некоммерческого сектора; введение в действие общей схемы регулирования и проверок, благодаря

которой будет обеспечиваться соответствие стандартам качества услуг.

Литература

1. Санникова Л.В. Услуги в гражданском праве России. М., 2006.
2. Видяпин В.И. Экономическая теория: Учебник. – М.: Инфра-М, 2003.
3. Степанов А.В. Стратегия развития государственных административных услуг в регионе (организационно-экономический аспект): дисс. ... канд. экон. наук. – М., 2009.
4. См.,: Журнал «Профиль». 2006. №8.
5. Цыбулевская Н.А. «Формирование стандартов на государственные и муниципальные социальные услуги населению», Екатеринбург 2008.
6. Степанов А.В. Стратегия развития государственных административных услуг в регионе (организационно-экономический аспект): дисс. ... канд. экон. наук. – М., 2009. С.9.
7. Шестаков В.А. Совершенствование организации предоставления государственных услуг (методические аспекты): дисс. ... канд. экон. наук. – М., 2010. С.79.

Использование российскими предприятиями преимуществ Интернет-аукционов

Алымов Максим Олегович,
аспирант,
Всероссийская академия внешней
торговли Министерства экономичес-
кого развития Российской Федера-
ции
maxim_alymov@yahoo.com

Обострение конкуренции и необходимость поиска новых каналов сбыта подталкивают многие отечественные компании к осознанию необходимости освоения возможностей электронной коммерции. Одну из лучших возможностей по выставлению товарной номенклатуры на международном рынке предлагают Интернет-аукционы, посредством которых малые и средние российские предприятия могут с минимальными рисками и затратами выйти со своими товарами к потенциальным покупателям во всех точках мира.

Ключевые слова: электронная торговля, интернет-торговля, электронная коммерция, интернет-аукционы.

Социальное и экономическое развитие современной России в процессе выхода на траекторию устойчивого и сбалансированного роста в целях модернизации и создания соответствующей ей инфраструктуры постиндустриального общества неразрывно связано с модернизацией экономики страны.

Зависимость экономики России от внешней торговли делает актуальными вопросы экономической безопасности государства – необходимость изменения характера экспорта с сырьевого на несырьевой; импорто-замещение; создание и развитие конкурентоспособного сектора национальной экономики, ориентированного на экспорт готовой продукции с высокой добавленной стоимостью и др., что невыполнимо без адекватной системы внешнеэкономических связей [1].

В настоящее время развитие внешнеэкономических связей, является одним из приоритетов социально-экономического развития страны, следует в русле глобализационных тенденций. Качественный аспект интеграции и включение в процессы глобального регулирования постепенно становятся акцентом государственной внешней политики. Не последнюю роль в этом процессе играет и электронная торговля.

В условиях глобализации электронная коммерция трансформирует механизмы торгового взаимодействия между покупателями и продавцами. Усиление конкуренции и появление ее новых видов на мировом рынке обуславливает необходимость поиска рыночных ниш, выбора эффективных рыночных стратегий и освоения новых инструментов внешней торговли в рамках активной интеграции в глобальную электронную торговлю и внедрения различного рода торговых электронных систем. С целью получения дополнительных конкурентных преимуществ, в числе прочего предприятия вынуждены снижать цену реализуемой продукции. К одному из способов снижения цены относится сокращение доли прибыли, другому – снижение себестоимости продукции. Этого, как показывает практика, можно во многом добиться при проведении операций в электронной среде.

Участие в Интернет-аукционах является эффективным инструментом повышения конкурентоспособности торговых предприятий в условиях формирования современной системы внешнеэкономических связей, а также одним из факторов успеха в условиях единого торгового пространства. Как убедительно демонстрирует зарубежная практика, традиционные прямые продажи не заменяются, а скорее в растущей мере дополняются продажами через Интернет-аукционы [2]. Привычная схема поставки товара от производителя к потребителю через дистрибьютора или дилера может быть существенно упрощена. Возникающее сетевое взаимодействие (см. рисунок 1) способствует установлению различных (в том числе межличностных) отношений между акторами рынка международной торговли: 1) В2В-отношения между конкурентами-торговыми компаниями и иными компаниями сферы услуг (логистика, консалтинг, дизайн и др.), работающими на этом же рынке; 2) отношения, возникающие между субъектами цепочки создания ценности: поставщик – производитель – посредник – потребитель. В качестве такого посредника могут выступать Интернет-аукционы.

На сегодняшний день практически не осталось Интернет-аукционов в чистом виде. Все из них заимствуют черты Интернет-магазинов и предлагают опцию продажи товаров по фиксированной цене. За рубежом этим активно пользуется множество небольших Интернет-магазинов, которые объективно не могут конкурировать с главными игроками на рынке ни за лидирующие места в поисковой выдаче по наиболее частотным запросам, ни по рекламным бюджетам. В связи с этим, множество Интернет-магазинов (в данном случае, это обобщенное понятие любого продавца товара или услуги в Интернете) используют посещаемые площадки Интернет-аукционов для продажи своих товаров (реже — услуг). Совпадающие в данном случае интересы Интернет-аукционов и Интернет-магазинов позволяют первым предлагать аудитории свои площадки различные выгодные условия покупок и извлекать дополнительную прибыль от данного сотрудничества, а вторым — выйти к потенциальным покупателям со своими товарами и наращивать оборот.

В лице торговых предприятий Интернет-аукционы приобретают надежных партнеров, стабильно предлагающих заявленную номенклатуру товаров и гарантированно выполняющих свои обязательства контрагента по сделке, в том числе и по качеству товара. Данное обстоятельство выделяется многими Интернет-аукционами как одно из главных преимуществ. Данная схема сотрудничества может быть использована российскими компаниями, желающими реализовать свою продукцию на мировых рынках. Проведя сравнительно несложное исследование целевой аудитории, её географическую распределенность можно отобразить ряд электронных площадок, наиболее полно отвечающих заданным критериям. Так, если продукт ориентирован на

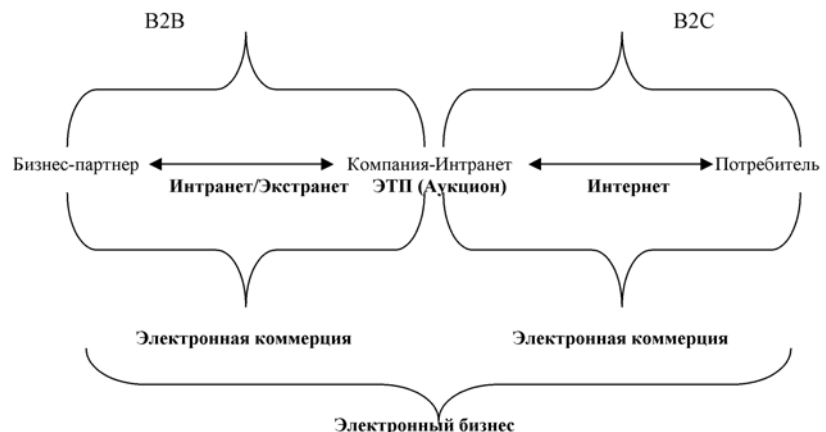


Рис. 1. Электронный бизнес (схематичное изображение)
Источник: составлено автором.

конечного потребителя (сектор B2C), то предпочтительным является вариант работы через площадки с массовой потребительской аудиторией, например, eBay. Профильные и специфичные товары вероятнее всего ориентированы под конкретный вид спроса и их реализация целесообразна на международных электронных аукционных площадках формата B2B.

Преимуществом данного способа заключается, прежде всего, в низких издержках входа на рынок, прежде всего за счет экономии на маркетинге и представительствах за рубежом. Острая конкуренция и возможность пользователей в оперативном режиме сравнивать цены не позволяет делать существенные наценки на товар, что, однако, компенсируется объемами продаж. В секторе B2B помимо прочего, это так же несет преимущества активного формирования клиентской базы и налаживания долгосрочных бизнес-контактов с зарубежными партнерами.

Международная электронная торговая площадка позволяет автоматизировать процесс поиска партнера и заключение сделки (оферта-акцепт) [3]. Уже на данном этапе интеграции внешнеторговая организация может достичь значительных конкурентных преимуществ за счет «эффекта глобального присутствия». Во

многих случаях создание международных торговых площадок создает:

«Эффект большего присутствия на рынке». Мультиканальные сбытовые стратегии позволяют малым и средним торговым организациям выйти на внешние рынки (и успешно действовать) наряду с крупными внешнеторговыми компаниями.

Небольшие торговые компании могут сформировать глобальную сеть, мобильную потребительскую аудиторию и расширить свое он-лайн потребительское сообщество, сформировать устойчивую связь клиента и компании. В результате малые и средние торговые предприятия получают возможность действовать в соответствии с тенденциями рынка и более продуктивно использовать свое присутствие на международном рынке.

Значительное снижение затрат. Российские торговые компании могут избежать такой значительной статьи расходов как открытие представительств за рубежом: аренда офисных и складских площадей; наём персонала; организационные услуги; расходы на маркетинговые мероприятия. Во-вторых, применение новых ИКТ в области межкорпоративной электронной торговли ведет к снижению затрат, связанных с закупочной деятельностью. Формирующая

Таблица 1

Преимущества и недостатки использования независимых электронных торговых площадок для сектора B2B.

Источник: Sashi C.M., O'Leary B. *The role of Internet auctions in the expansion of B2B markets // Industrial Marketing Management. 2002. № 31. pp. 103– 110.*

Преимущества	Недостатки
Расширение рынка	Увеличение конкуренции
Возможность глобальной экспансии	Отсутствие непосредственного («face-to-face») контакта
Снижение объемов излишков	Возможность возникновения дефицита
Снижение транзакционных издержек	Высокая комиссия посредников
Снижение затрат	Контакты с малоизвестными поставщиками
Выход на рынке б/у товаров	Отсутствие посредников
Более эффективное ценообразование	Снижение прибыли
Снижение рисков сговора	Требуется дополнительная квалификация
Транзакции в реальном времени	Снижение уровня безопасности транзакций

Таблица 2

Возможности аукционной Интернет-торговли

Источник: составлено автором.

Возможности производителя	Возможности потребителя
Глобальное присутствие	Глобальный выбор
Рост конкурентоспособности	Повышение качества услуг
Удовлетворение потребностей заказчиков с учетом индивидуальных предпочтений	Индивидуализация потребления продуктов и услуг
Новые возможности ведения бизнеса	Появление новых продуктов и услуг
Быстрая реакция на спрос	Сокращение пути товара к потребителю
Экономия затрат	Снижение цен

яся в результате доля прибыли может стать основным источником получения доходов для торгово-посреднических предприятий, реализующих товары через Интернет-аукционы. В данном случае компания, торгующая через Интернет, делает ставку на большие объемы продаж, что даёт ей возможность рассчитывать на получение достаточно больших скидок при закупках у производителя (поставщика). В результате этого, а также использования бизнес-модели Интернет-аукциона, возникает весомое конкурентное преимущество – цены на товары будут ниже, чем в традиционных офф-лайн магазинах и у конкурентов.

Малые и средние российские торговые предприятия пока не имеют значительного опыта работы на торговых площадках дальнего зарубежья. На большинстве российских торговых предприятий созданы веб-страницы, однако только небольшое их число имеют англо-

язычную версию. С использованием электронных торговых площадок для внутреннего рынка работают несколько десятков компаний. Подавляющее число веб-страниц малых и средних торговых предприятий разработано без учета требований зарубежных клиентов.

Кроме того, благодаря применению ИТК, предприятия и организации получают ощутимую экономию на транзакциях. Стоимость обслуживания операций в электронной торговле (транзакция по Интернету) обходится всего в несколько центов, в то время как та же транзакция через телефон или банкомат стоит 50 центов, а во время визита непосредственно в банк — более 1 долл.

В электронной среде продавец имеет возможность организовать весь процесс так, что исчезнет потребность в больших складских площадях для хранения товарных позиций и будет достаточно всего несколько единиц каждого наиме-

нования и служба доставки. Важно отметить и то, что в данном виде торговли издержки обращения снижаются на 20-30%, а в отдельных случаях — на порядок, за счет минимальных рекламных бюджетов, т.к. большинство Интернет-аукционов оказывают маркетинговую поддержку [4].

Возможность быстрого поиска предложений по купле-продаже интересующихся товаров также обеспечивает значительное снижение затрат. Следует отметить, что снижаются издержки, как со стороны производителей, так и со стороны потребителей (реклама, связь и дополнительный персонал), при этом отпадает необходимость в использовании широкой посреднической сети. Предприятия, в первую очередь торговые (ритейлеры), получают возможность осуществлять более точное планирование своей экономической деятельности, располагая более обширной информацией о состоянии рынка, значительно снизив при этом затраты на маркетинговые исследования [5]. Однако следует отметить, что аукционная Интернет-торговля позволяет снизить затраты на дистрибуцию в случае организации сбыта «товаров поиска» (search goods), т.е. товаров, полную информацию о которых можно получить без их опробования, или о которых для принятия решения о покупке потребителю не требуется большого количества информации. Иначе обстоит дело в случае «товаров опыта» (experience goods), информация о которых может быть получена только в результате непосредственного осмотра или потребления. Соответственно Интернет-аукционы создают более ликвидный рынок для товаров определенной категории [6].

Интернет-аукционы в определенной степени являются защитной реакцией предприятий, теряющих долю рынка. Организации обращаются к ус-

лугам торговых площадок, чтобы получить конкурентные преимущества и увеличить свою прибыль. Участие в аукционной Интернет-торговле дает возможность компаниям малого и среднего бизнеса эффективно противостоять крупным и известным фирмам, особенно на новых, с высокой степенью неопределенности, рынках [7]. В табл. 2 отражены возможности современных Интернет-аукционов.

Для продавцов Интернет-аукционы обладают целым рядом преимуществ по сравнению с традиционными торговыми площадками. Владельцы торговых компаний могут рассчитывать на: увеличение объемов продаж; привлечение новых клиентов; выход на другие регионы своей страны и внешний рынок; значительное увеличение известности своей торговой марки; существенное снижение издержек; оптимизацию товарооборота; высвобождение дополнительных оборотных средств; оптимизацию и существенное ускорение документооборота; работу в любой точке Земли 24 часа в сутки; конкуренцию с крупными корпорациями; проведение эффективных маркетинговых исследований; проверку жизнеспособности бизнеса без существенных затрат; повышение уровня сервиса; улучшение связей с общественностью.

Следует отметить, что аукционная Интернет-торговля повышает конкурентоспособность современных компаний не только за счет оптимизации товаропотоков и денежных средств, но и предоставления подробной и наглядной информации о товарах, инструкций по их использованию, что существенно повышает качество товаров и услуг, усиливает их ориентацию

на индивидуальные запросы потребителя [8].

Данные статистики показывают, что все большее количество компаний в мире используют Интернет-аукционы для развития своего, в том числе и электронного бизнеса. Таким образом, наблюдается не просто переход к совершенно новым моделям ведения торговли, но и изменение представлений о ее принципах и инструментах. Можно сказать, что аукционная Интернет-торговля, являясь инновационным каналом сбыта, не только обеспечивает высокий уровень продвижения товаров и услуг, но и, являясь перспективной формой торговли на международном рынке, выводит торговые предприятия на принципиально новый уровень ведения бизнес-деятельности, прежде всего, за счет более эффективного механизма транзакций, ценообразования, снижения операционных и любых других издержек.

Российские предприятия торговли-участники внешнеэкономической деятельности в условиях ограниченного внутреннего спроса, недофинансирования и отсутствия развитой логистической системы, могут получить все вышеуказанные преимущества от использования конкурентных преимуществ международной аукционной Интернет-торговли. Потенциал Интернет-аукционов в России может быть реализован совместными действиями, как государства, так и частного сектора, основанные на идентификации факторов, способствующих и препятствующих развитию электронной торговли. Предпосылки многоэтапного развития аукционной Интернет-торговли в России формировались на протяжении многих лет и в настоящий момент позволяют исполь-

зовать опыт зарубежных стран при формировании концептуальных подходов к стратегии совершенствования механизма развития аукционной Интернет-торговли в России.

Литература

1. Внешняя торговля Российской Федерации / под ред. проф. В.Н. Бурмистрова. М.: Магистр, 2012. 416 с.
2. 2012 B2B E-Commerce Survey: Results and Trends. An Oracle White Paper. February 2012. URL: <http://www.oracle.com/us/products/applications/b2b-ecommerce-trends-2012-1503041.pdf> (дата обращения: 11.11.2012)
3. Kramer S. Putting a B2B E-Commerce Twist Into the SMB. URL: <http://www.ecommercetimes.com/story/74978.html> (дата обращения: 12.02.2013)
4. Поеров А.С. Совершенствование системы электронной коммерции в России: дис. ... канд. экон. наук. М., 2011. 123 с.
5. Козлов А.В. Организационно-экономические основы развития электронной торговли: дис. ... канд. экон. наук. М., 2010. 186 с.
6. Сантарелли, Э. Природа электронной коммерции: имеют ли значение транзакционные издержки. С.-Петерб.: Российский журнал менеджмента, 2004. Вып. 3. 180 с.
7. Herschlag M., Zwick R. Internet auctions - Popular and Professional Literature Review // Quarterly Journal of Electronic Commerce. 2002. № 1 (2). С.161-186.
8. Ушанов П.С. Электронная торговля в мировой экономике: зарубежный опыт и пути его использования в России: дис. ... канд. экон. наук. М., 2007. 194 с.

Проблемы регулирования рынка жилой недвижимости крупного города

Ушанова Наталья Анатольевна, к.э.н., зав. кафедрой экономики и менеджмента в строительстве Самарского государственного архитектурно-строительного университета
e-mail: ushanovan@mail.ru

На рынок жилой недвижимости оказывают влияние различные факторы внешней и внутренней среды, поэтому необходимо расширять возможности мониторинга и регулирования рынка жилой недвижимости в интересах устойчивого развития городского хозяйства. Для этого необходима концепция регулирования рынка, способствующая его переводу на инновационный путь развития и ориентированная на повышение устойчивости объектов жилищного комплекса и социальной защищенности различных слоев населения. Использование такой концепции позволит перейти от мониторинга рынка жилья к его регулированию, создать условия для пространственной реорганизации городского хозяйства на различных уровнях управления, стратегию диверсификации жилищного комплекса, а также разработать совокупность программ развития малого бизнеса и повышения устойчивости объектов жилищной инфраструктуры, обеспечивающих функционирование рынка жилой недвижимости.

Ключевые слова: рынок жилья, городское хозяйство, жилищная проблема, распределение полномочий

В настоящее время в основе формирования принципов распределения полномочий и функций органов регулирования рынка жилья для решения жилищной проблемы крупного города лежит эволюционно-институциональный подход. Это обусловлено рядом причин.

Во-первых, совершенство методологического аппарата, объяснительная сила любой науки определяется тем, насколько полно она охватывает эволюционный процесс, а не только непосредственные реакции и взаимодействия исследуемых участников рынка жилой недвижимости крупного города.

Во-вторых, современная экономика городского хозяйства представляет собой бурно эволюционирующую систему, от которой зависят благосостояние, качество жизни и возможности самореализации каждого участника рынка жилья крупного города. Поэтому изучение эволюции экономических систем имеет важное практическое значение для оптимального распределения функций и полномочий.

Ключевые понятия эволюционной теории содержались уже в трудах классиков экономической теории. В частности, идеи Т. Мальтуса о конкуренции людей за ограниченные ресурсы и А. Смита о «невидимой руке» рынка, направляющей экономических субъектов в процессе конкуренции к последовательному повышению общественного благосостояния, легли в основу биологической теории эволюции Ч. Дарвина [1].

Дальнейшим шагом в изучении эволюции экономических систем, таких как рынок жилой недвижимости крупного города, явилась теория общественно-экономических формаций К. Маркса, связанная с открытием экономического базиса всей социальной структуры человеческих сообществ. Теория последовательной и закономерной смены формаций, обусловленной развитием производительных сил общества и их противоречивым единством с производственными отношениями, внесла решающий вклад в понимание истории как эволюции, предложила простую и содержательную модель для истолкования фактов экономической и социальной эволюции.

Впоследствии развитие взглядов на эволюционные процессы в экономике происходило в западной науке главным образом в связи с развитием эволюционно-институционального подхода.

Институционально-эволюционная теория возникла еще на рубеже 20 в., как реакция на внеисторическую, механическую трактовку детерминации экономических процессов в рамках классической доктрины. Главная идея институционализма при определении принципов распределения полномочий и функций органов регулирования рынка жилья при решении жилищной проблемы города состоит в ориентации на рассмотрение детерминации экономических явлений, их объяснение не только непосредственными причинами, лежащими в одной только деятельности по решению жилищной проблемы, но и более опосредованными, отдаленными от прямого наблюдения — системой сложившихся в городском хозяйстве разнообразных институтов. Господствующие в городском хозяйстве участники рынка жилья крупного города соотносятся между собой как сущность и явление. Такая исходная для институционализма постановка вопроса предполагает постоянное обращение к пробле-

мам эволюции, поскольку институты рынка жилья крупного города, составляющие сущность экономической деятельности в области решения жилищной проблемы, не является чем-то раз навсегда данным и застывшим, но и постоянно эволюционирует.

В самом понятии институционализма - понятия института - содержится историко-эволюционный аспект, поскольку все институты городского хозяйства представляют собой эволюционирующую составляющую всякого общественного устройства.

Следует помнить, что рынок жилой недвижимости города представляет собой совокупность постоянно эволюционирующих и взаимодействующих институтов, к которым можно отнести и органы регулирования рынка жилья, отвечающие за непосредственное решение жилищной проблемы.

В этой связи такой подход в рамках определения принципов распределения полномочий и функций органов регулирования рынка жилья является наиболее актуальным и представляется весьма перспективным при формировании организационно-экономического механизма решения жилищной проблемы крупного города.

Структура органов регулирования рынка жилья для решения жилищной проблемы крупного города во всех странах содержит определенное количество одних и тех же функциональных элементов, дифференцированных исходя из ресурсов и потенциала развития городского хозяйства. Существование и постоянство этих элементов связано с общеуправленческими закономерностями, институциональной близостью рассматриваемых стран и однотипным социально-экономическим и политическим развитием, навязывающим близкие угрозы и близкие решения жилищной проблемы городов.

Функциональные элементы являются одновременно ключе-

выми звеньями процесса управления на городском уровне и центрами сосредоточения властных полномочий. Однако распределение этих полномочий, как правило, различно, также как и внутренняя организация элементов регулирования рынка жилья крупного города. Наибольший интерес представляют не все потенциально выявляемые в результате анализа функции регулирования рынка жилья крупного города, а лишь те, которые на практике выполняются специально созданным органом управления:

- принятие решений по основным вопросам развития рынка жилья;
- руководство работой представительного органа;
- принятие второстепенных решений в промежутках между сессиями представительного органа от его имени;
- общее руководство рынком жилья;
- техническое повседневное регулирование рынка жилья крупного города;
- обеспечение регулирования финансов основных институтов рынка жилья крупного города;
- проверка соответствия актов;
- финансовый контроль;
- техническая, в том числе правовая, предварительная экспертиза (консалтинг) принимаемых решений в отношении рынка жилья крупного города;
- представительство специальных интересов в основных предпринимательских структурах рынка жилья крупного города;
- общая компетенция по представлению интересов города на уровне всех участников рынка жилья крупного города;
- наложение санкций за неправомерные действия.

К научному обеспечению принципов распределения полномочий и функций органов регулирования рынка жилья для решения жилищной проблемы крупного города относится внедрение современных техноло-

гий менеджмента и основанных на экономических методах регулирования и управления моделей и концепций. Это, в первую очередь, инструменты контроллинга, бенчмаркинга и менеджмента качества, а также аутсорсинг.

Контроллинг – новое явление в теории и практике современного регулирования рынка жилой недвижимости крупного города, возникшее на стыке экономического анализа, планирования, управленческого учета и менеджмента [2].

Применительно к органам регулирования рынка жилья крупного города, основные задачи контроллинга при решении жилищной проблемы, заключаются в следующем:

- изучение вопросов регулирования прибыли основных участников рынка жилья крупного города, а также способов избежания банкротства и кризисных ситуаций при решении жилищной проблемы;
- изучение комплекса вопросов, связанных с процессом реализации целей решения жилищной проблемы крупного города, таких как: планирование, разработка бюджетов, управленческий учет, анализ и контроль отклонений фактических результатов деятельности от плановых, выработка оптимальных стратегических и тактических решений.

Появление контроллинга как функционально обособленного направления экономической работы органов регулирования рынка жилья крупного города, связанного с реализацией финансирующей функции в менеджменте, открыло также новые перспективы повышения эффективности решения жилищной проблемы крупного города. Последние несколько лет в практику отечественных органов регулирования рынка жилья крупного города внедряются такие методы контроллинга, как учет затрат и результатов (KLR), и системы показателей (BSC), пользуясь консультационной

поддержкой консалтинговых фирм.

Инструмент *Balanced Scorecard (BSC)*, которым пользуется большинство органов управления городским хозяйством на Западе, был разработан около десяти лет назад. Он представляет собой систему показателей, которые группируются в соответствии с целями решения жилищной проблемы крупного города и имеют различный удельный вес в системе оценки общих результатов деятельности основных участников рынка жилья. В соответствии с классификацией систем менеджмента, принятых за рубежом, главным образом в США, BSC относят к Информационным системам менеджмента (*Management Information Systems*).

Переход органов регулирования рынка жилья крупного города от традиционной бюрократической модели к новой модели управления, ориентированной на поиск эффективных стратегических и тактических решений в области преодоления жилищной проблемы города, характеризуется большей ориентацией на цели и миссию по сравнению с ориентацией на правила и процедуры. BSC является инструментом стратегического управления рынком жилья крупного города и не является только системой измерения достигнутых результатов основными его участниками и самими органами регулирования рынка жилья. Как замечают сами его разработчики, «*BSC is Management, not Measurement*» (BSC - это управление, а не измерение), подчеркивая тем самым, что показатели, используемые в BSC, являются производными от стратегии развития и переданных полномочий органам регулирования рынка жилья для решения жилищной проблемы крупного города [3].

Одним из новых методов повышения эффективности реализации полномочий и функций органов регулирования рынка жилья при решении жи-

лищной проблемы крупного города стал бенчмаркинг. В основе бенчмаркинга лежит концепция непрерывного совершенствования деятельности, которая предусматривает непрерывный цикл планирования, координации, мотивации и оценки действий с целью устойчивого улучшения деятельности основных участников и органов управления рынком жилья крупного города.

Бенчмаркинг можно рассматривать как инструмент всеобщего управления качеством (*TQM — Total Quality Management*). Этот инструмент с успехом используется в ряде органов регулирования рынка жилья крупного города. Бенчмаркингу помогает ориентация на стандарты управления качеством и, прежде всего, стандарты ISO.

Основные преимущества от внедрения СМК можно разделить на две группы. В первую входят выгоды и преимущества, проявляющиеся сразу после сертификации СМК: у участников всех уровней рынка жилья крупного города появляется инструмент оценки и анализа деятельности в разрезе процессов; идентификация улучшения; выгоды при участии в тендерах; повышение инвестиционной привлекательности жилищных проектов, реализуемых в крупном городе; возможность заключения долгосрочных отношений с потребителями и поставщиками; повышение имиджа крупного города; возможность выхода на мировой рынок жилья; появление прозрачности работы основных участников и органов регулирования рынка жилья крупного города. Ко второй группе относятся выгоды, проявляющиеся со временем при результативности СМК: снижение внутренних издержек; снижение нерационально используемого времени; повышение мотивации персонала; повышение конкурентоспособности продукции (услуг); возможность получения «Премии по качеству».

Качество предоставляемых услуг становится центральным моментом в работе многих участников и органов регулирования рынка жилья крупного города. Внедрение в практику управления жилищным фондом подходов и технологий всеобщего управления качеством, бенчмаркинга и многих других подходов, концепций и технологий управления должно быть признано весьма продуктивным для решения жилищной проблемы крупного города.

В настоящее время при решении жилищной проблемы крупного города актуальным становится внедрение процессов аутсорсинга. Аутсорсинг – это передача непрофильных активов и процессов, происходящих на рынке жилья крупного города, в управление внешним подрядчикам или аутсорсинговым компаниям.

Необходимая составляющая деятельности участников и органов регулирования рынка жилья крупного города – это затраты не только на решение жилищной проблемы, но и на управление непрофильными активами, которые не приносят прибыли, но жизненно необходимы для нормальной работы рынка жилья. Поэтому внедрение аутсорсинговой модели развития рынка жилья крупного города может дать положительные результаты, так как внешний подрядчик благодаря своему опыту и технологиям способен обеспечить развитие и оптимизацию переданных непрофильных активов на более высоком и качественном уровне [4].

Применительно к деятельности органов регулирования рынка жилья при решении жилищной проблемы крупного города аутсорсинг может применяться в сфере информационных технологий (привлечение квалифицированных специалистов, техническое обслуживание компьютерной и другой техники), аутсорсинг маркетинга (при необходимости проведения маркетинговых иссле-

дований о состоянии первичного и вторичного рынка жилья крупного города). Также широко распространен аутсорсинг бизнес-процессов, к которому относится управление персоналом, внутренний аудит, логистический или транспортный аутсорсинг, аутсорсинг финансов и других функций, выполнение которых необходимо для органов регулирования рынка жилья при решении жилищной проблемы крупного города.

Конкурентным преимуществом аутсорсинга становится в тот момент, когда проявляется эффект синергизма: то есть, когда эффективность комплекса непрофильных процессов, переданных на аутсорсинг, начинает превышать эффективность их разрозненной работы в собственном управлении основными участниками и органами регулирования рынка жилья крупного города.

Помимо уже упомянутых, можно назвать следующие важные тенденции развития управления на современном этапе: формирование способности организации к постоянному обновлению и приспособлению к меняющимся условиям; возрастание значимости управления интеллектуальным капиталом; увеличение доли интеллектуальной составляющей в производимых товарах и услугах; формирование и развитие новых специальных видов менеджмента; развитие системы управления виртуальными организациями; качественное совершенствование информационной и коммуникационной базы управления; расширение сферы практического применения современных видов управленческого анализа (SWOT, PEST, SNW, корреляционно-регрессионного, нелинейного, факторного и др.).

На практике различные функции могут распределяться между разными органами регулирования рынка жилья для решения жилищной проблемы крупного города следующим образом:

-каждой функции соответствует определенный орган;

-функция распределена между разными органами;

-разные функции совмещаются (концентрируются) в рамках одного органа.

Наряду с этим существуют различия между разными системами регулирования рынка жилья крупного города для решения его жилищной проблемы, которые формируются за счет следующих факторов:

-способ формирования органа;

-соотношение в данном органе коллегиальности и единоначалия;

-соотношение в системе классических органов городского регулирования рынка жилья, органов прямого государственного регулирования и иных органов регулирования рынка жилья города, созданных для усиления реализуемых действий в области решения возникшей жилищной проблемы.

Каким образом определить, является ли тот или иной орган регулирования рынка жилья крупного города носителем данной функции либо нет? Следует исходить, прежде всего, из действующих правовых норм, в которых определены полномочия и функции каждого органа регулирования рынка жилья. Данный подход, безусловно, не является исчерпывающим. Во многих городских системах регулирования рынка жилья реальное положение вещей в области решения жилищной проблемы - т.е. реальное распределение полномочий и функций, определяемое через критерий принятия-непринятия реализуемых стратегических и тактических решений – может существенно отличаться от предписываемого нормативными актами распределения полномочий. В частности, городской орган может принимать на практике лишь решения, предложенные либо навязанные главой федеральной власти: в этом случае формально функция принятия базовых

решений принадлежит городскому органу, а фактически осуществляется федеральным органом регулирования рынка жилья, т.к. городской орган не играет самостоятельной роли, а лишь оформляет и исполняет уже принятое решение. Возможны и еще менее очевидные влияния, связывающие разные органы регулирования рынка жилья крупного города между собой, с государством или с представителями частных предприятий и организаций. Эти неформальные взаимодействия, однако, не отменяют, а лишь нюансируют основополагающую роль анализа, основанного на нормативном распределении полномочий и функций, в силу следующих причин:

-концентрация либо дисперсия полномочий и функций характеризует распределение властных полномочий между различными органами регулирования рынка жилья крупного города. Это распределение достаточно важно само по себе, особенно в случаях значительной концентрации: объем выполняемых функций обеспечивает самостоятельность органа, их концентрирующего, независимо от наличия либо отсутствия неформальных влияний и взаимодействий. Та же концентрация функций позволяет выявить орган регулирования рынка жилья крупного города, потенциально наиболее influential в данной системе решения жилищной проблемы;

-в ряде случаев важную роль играет специализация того или иного органа регулирования рынка жилья. Чем более она развита, тем менее вероятна – в силу давления специфических процедур и специальной компетенции – решающая роль внешних влияний на решение жилищной проблемы крупного города;

-наконец, в большинстве городов наиболее последовательно реализуется принцип правового устройства, проявляющийся в максимально возможном правовом опосредо-

вании процессов решения жилищной проблемы крупного города. Регулируемые правом полномочия оказываются если не единственной, то весьма важной стороной практики регулирования рынка жилья и решения жилищной проблемы крупного города.

Таким образом, анализ, основанный на нормативном распределении полномочий, предполагающих выполнение тех или иных функций, может быть дополнен социологическим или политологическим анализом, но и сам по себе крайне важен для понимания процессов регулирования рынка жилья крупного города.

Регулирование рынка жилья в целом может осуществляться преимущественно органами городского управления общей компетенции (в силу действия юридического принципа общей компетенции либо в силу обширного списка полномочий, затрагивающих самые разные сферы деятельности); преимущественно органами прямого федерального управления жилищными вопросами – представителями правительства; преимущественно независимо сформированными городскими органами регулирования рынка жилья. Наряду с этим возможна ситуация дисперсии процессов регулирования рынка жилья, когда среди многочисленных органов, участвующих в решении жилищной проблемы крупного города нет откровенно доминирующего цен-

тра. Следует предположить, что доминирующая роль тех или иных органов определяется концентрацией управленческих функций у одного органа регулирования рынка жилья крупного города. Наконец, в рамках каждой из трех подсистем существует свое распределение функций, соотносящееся с концентрацией либо дисперсией процессов решения жилищной проблемы крупного города.

Безусловно, разные функции, входящие в представленный выше список, неравноценны. Однако конкретный вес той или иной функции определяется одновременно местными традициями и характеристиками органа регулирования рынка жилья крупного города, эту функцию выполняющего. Таким образом, любые попытки установить иерархию полномочий и функций, с точки зрения их значения, загоняют процесс решения жилищной проблемы крупного города в один из трех тупиков:

1) бессодержательные абстрактные классификации, при которых каждой функции приписывается определенное значение независимо от реалий развития рынка жилья крупного города;

2) абсолютизация конкретики и городской специфики, делающая невозможным сравнение;

3) переход от рассмотрения соотношения функций к соотношению органов регулирования рынка жилья крупного города.

Последний вариант, возможно, и не является тупиковым, но ведет к необходимости выявления каких-то характеристик органов регулирования рынка жилья крупного города, опираясь на которые их можно было бы сравнивать. Но именно такой характеристикой, опирающейся на распределение функций, является подход с позиции концентрации - диффузии полномочий. Иначе говоря, приходится вновь возвращаться к проблеме распределения полномочий между органами регулирования рынка жилья при решении жилищной проблемы крупного города.

Литература

1. Зойдов, К.Х. Эволюционно-институциональный подход и методология проведения антикризисных мероприятий в переходной экономике [Текст] / К.Х. Зойдов // Экономика и математические методы. – 2004. – № 4.

2. Петрухина, И.А. Новые технологии современного менеджмента в государственной службе [Текст] / И.А. Петрухина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. - № 3.

3. Попова, Л.В. Контроллинг [Текст] / Л.В. Попова, Р.Е. Исакова, Т.А. Головина. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003.

4. Официальный сайт аутсорсинговой компании Корпус-Групп: Электронный ресурс: <http://www.corpusgroup.ru/outsourcing/>

Возможности расширения российско-азербайджанского сотрудничества в контексте развития процессов глобализации в современном мире

Алиев Ульфат Эльсевар оглы,
аспирант, Российский университет
дружбы народов
aliev_ulfat@mail.ru

В данной статье рассмотрены вопросы расширения российско-азербайджанского сотрудничества с учетом современных тенденций мировой глобализации. По итогам статьи автором сделаны выводы о том, что:

1. Последние десятилетия мировое развитие характеризуется достаточным уровнем глобализации. Также помимо глобализации, в последние десятилетия получила широкая развитие и еще одна форма интернационализации международной жизни;
2. Усиливается роль таких международных экономических организаций, как Международный валютный фонд, Всемирная торговая организация (ВТО), Организация экономического сотрудничества и развития, «восьмерка» и «двадцатка»;
3. Региональное интеграционное сотрудничество на многосторонней основе представляет взаимный интерес для многих стран. Причем, на пространстве СНГ пример такого взаимного интереса способны продемонстрировать Российская Федерация и Республика Азербайджан.

Ключевые слова: глобализация, международное сотрудничество, модернизация, мировой рынок, гиперконкуренция.

Последние десятилетия мировое развитие характеризуется небывалым дотоле углублением процесса интернационализации различных сторон международной жизни, получившим наиболее распространенное название глобализации (от английского global – мировой, всеобщий). Вообще сам по себе процесс интернационализации сопровождает весь современный этап развития человечества, и, прежде всего, это касается сферы экономики. Известно, что невозможность в оптимальных масштабах производить все необходимые виды продукции – как для постоянно увеличивающихся объемов производства, так и для расширяющегося потребления – с давних времен обуславливает постоянный рост и совершенствование международной специализации и кооперирования. Со временем, по мере укрепления самих национальных государств и их экономик, связи между ними расширяются и углубляются. Постепенно процессы взаимозависимости от чисто торговых отношений и финансовых операций распространяются и на другие области экономического общения.

В свою очередь, экономические связи самым серьезным образом влияют на другие сферы общения – культурного, научного и, особенно, политического. По мере укрепления межгосударственных связей в экономике и разовые политические контакты, и обычные дипломатические отношения могут постепенно перерасти в прочные политико-экономические союзы.

Однако в наши дни процесса интернационализации значительно ускоряется, обретая, прежде всего, форму глобализации, предполагающую коренную модернизацию всего технико-технологического базиса современного общества, серьезно меняющую всю картину мирового экономического «поля» и одновременно делающую это «поле» более единым, что самым серьезным образом воздействует на структуру политических отношений. Можно сказать, что глобализация – это не просто качественно новый уровень развития только экономической жизни, это – важная ступень эволюции всего человеческого общества. Она представляет собой сложное, противоречивое, многофакторное, если можно так выразиться, многослойное явление, касающееся самых разнообразных сторон экономической, общественной и социо-культурной жизни человечества.¹ Неслучайно поэтому зачастую сторонники разных политических взглядов, научных направлений и школ вкладывают в него совершенно различный смысл.

При этом большинство политологов, историков, экономистов сходятся в том, что глобализация международных отношений – это усиление взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер общественной жизни и деятельности. Она действительно затрагивает практически все сферы общественной жизни, включая экономику, политику, социальную сферу, культуру, экологию, безопасность, образ жизни, а также сами условия существования человечества. Принципиальный спор между представителями различных идеологий ведется о степени, если угодно, о качественных пределах этих взаимозависимости и взаимовлияния, но относи-

тельно самого факта усиления этих взаимозависимости и взаимовлияния разногласий фактически нет.

Далее, практически никто из исследователей не оспаривает тот факт, что глобализация, охватившая все регионы и сектора мирового хозяйства, принципиально изменяет соотношение между внешними и внутренними факторами развития национальных экономик в пользу первых. О чем идет речь? Отныне ни одно государство с любой экономикой – будь то развитая, растущая или переходная, крупная или небольшая, богатая сырьевыми ресурсами или бедная – не может оставаться самодостаточной, изолированной, замыкаясь в рамках своего внутреннего рынка. И, если ранее международные экономические связи представляли собой просто выгодный канал реализации производимых товаров и услуг, то сегодня они превращаются в важнейшую форму самого существования всех составных частей мирового хозяйства – причем как отдельных субъектов хозяйствования на территории национальных экономических комплексов, так и самих этих комплексов. Иными словами, ни одна национальная экономика уже практически не может развиваться без самого активного участия в мирохозяйственных процессах, и ни один предприниматель, стремящийся оставаться успешным, не может считать себя изолированным от операций на рынках других государств.

В таких условиях и конкуренция между предпринимателями самого различного уровня становится поистине глобальной, тысячи субъектов хозяйствования стремятся выйти за пределы своих национальных границ, при этом они готовы осваивать даже те рынки, которые до последнего времени считались малоперспективными. И эта конкуренция становится столь жесткой, что для обозначения данного поистине

всеобъемлющего по охвату сфер хозяйственной и социальной жизни соревнования некоторые зарубежные специалисты в конце минувшего столетия предложили даже использовать новый термин – «гиперконкуренция».² Ведь теперь от успеха (или неуспеха) в конкурентной борьбе зависит уже не просто судьба десятков отраслей современной экономики, но и сохранение миллионов рабочих мест, а следовательно – благополучие огромных масс работников, что напрямую связано с устойчивостью всей системы социальной стабильности в обществе.

Поэтому очень важно отметить, что в условиях глобализации существенно обостряется и без того крайне чувствительный вопрос национальных границ и сохранения функций национальных государств в целом. Вот как описывает с этих позиций глобализацию известный германский социолог У.Бек: «действительность, с которой нам приходится иметь дело, – это транснациональная или космополитическая действительность, в рамках которой заново смешиваются культуры. И границы, о которых мы думаем, что они продолжают существовать, в любом случае частично уже исчезли»³.

Подобную категоричность суждений вряд ли можно принять в качестве истины – хотя бы по той простой причине, что она противоречит очевидным фактам. К примеру, в последнее десятилетие, после событий 11 сентября 2001 года, мало у кого возникнут иллюзии относительно ослабления режима охраны государственных границ США (тем более – их «частичного исчезновения»). Практически то же относится и к Великобритании. Нет никаких признаков ослабления и роли американского государства не только в политико-дипломатических, но и в экономических вопросах, чему свидетельством хотя бы гигантский пакет финансовой помощи американским

корпорациям, выделенной в первый срок президентства Б.Обамы, в течение 2009-2011 годов его администрацией в обмен на усиление государственного регулирования их деятельности. А еще раньше, в конце 90-х годов минувшего столетия, в период президентства в США У.Дж.Клинтона, органделовых кругов этой страны журнал «Форчун» отмечал, что «когда американцы говорят о «свободном капитализме», тогда имеют в виду свободный капитализм у всех, кроме себя».⁴ Представляется, что это очень важное и отражающее истинное положение вещей определение, и политическая элита любого суверенного государства должна об этом помнить.

Кстати, факты свидетельствуют о том, что в меру своих возможностей основные конкуренты США среди западных государств на мировом рынке – страны Западной Европы и Япония осуществляют не менее ярко выраженную защиту собственного национального бизнеса. Более того, в Европе – несмотря на продолжающийся кризис в рамках ЕС (а, может быть, во многом именно из-за него) – национальные государства оберегают свой безусловный суверенитет в таких важнейших вопросах экономической политики, как, скажем, оказание государственной финансовой поддержки даже своим ближайшим партнерам по интеграционной группировке. Это со всей ясностью доказал развернувшийся в начале 2010 года и продолжающийся вот уже четвертый год спор среди членов Евросоюза о предоставлении финансово-экономической помощи продолжающейся находиться в глубоком кризисе Греции и о ее размерах. Однако сегодня в схожем с Грецией положении оказываются и Испания, и даже Италия, а в последние месяцы мы были свидетелями развития подлинной социально-экономической драмы на Кипре. Так вот, даже

вынужденная пойти на беспрецедентные конфискационные меры в отношении держателей счетов в своих коммерческих банках, Республика Кипр, тем не менее, категорически отказалась пойти на отказ от суверенитета над своими природными ресурсами на морском шельфе.

Если мы обратимся к примеру с Россией и Азербайджаном, то отчетливо увидим стремление предпринимателей обеих стран не просто к разовым «выходам» на рынки друг друга, а к прочной, рассчитанной на длительную перспективу деятельности. Разумеется, здесь роль обоих государств в обеспечении благоприятных условий деятельности предпринимателей на территории друг друга исключительно велика.

В то же время, конечно, никто не отрицает, что сегодня ни одно государство не в состоянии рационально формировать и реализовывать экономическую стратегию развития без учета приоритетов и норм поведения основных участников мирохозяйственной деятельности. Поэтому понятно усиление роли таких международных экономических организаций, как Международный валютный фонд, Всемирная торговая организация (ВТО), Организация экономического сотрудничества и развития и т.д. В борьбе с продолжающимся вот уже шестой год мировым финансово-экономическим кризисом важная роль принадлежит таким неформальным организациям крупнейших экономик мира, как «восьмерка» и «двадцатка». Российская Федерация входит в обе эти организации.

Однако, помимо глобализации, в последние десятилетия получила широкое развитие и еще одна форма интернационализации международной жизни. Это – региональная интеграция государств, находящихся по соседству друг с другом либо в одном географическом регионе. Некогда развивавшийся в считанном количестве

регионов мира интеграционный процесс в наши дни охватил уже практически все континенты и субконтиненты и привел к образованию многочисленных региональных и субрегиональных политико-экономических и торгово-экономических блоков. Можно сказать, что современное мировое экономическое пространство все больше превращается в определенном аспекте в территорию, фактически «поделенную» на межгосударственные интеграционные группировки, число которых постоянно возрастает. К настоящему времени в мире с разной степенью эффективности действуют около 100 региональных (субрегиональных) торговых и экономических соглашений и договоренностей.⁵

Популярность этой формы межгосударственного сотрудничества объясняется, в частности, еще и тем, что в последние 20 лет мы неоднократно были свидетелями попыток узкой группы развитых западных государств трактовать явление глобализации исключительно как обоснование и одновременно средство глобального распространения собственных интересов. Под такую политику подводит «солидную» теоретическую базу довольно многочисленное течение в мировой социологии и политологии (Б.Льюис, Р.Купер, С.Хантингтон, бывший посол Великобритании в России Э.Брентон и др.). Сторонники этого течения пытаются поставить знак равенства между усилением взаимозависимости современных государств в экономической сфере и «требованиям» к их внутреннему общественно-политическому устройству и «поведению» на международной арене. В общественное сознание запущена простая и очень опасная схема, согласно которой в становящемся все более экономически взаимосвязанном мире должны-де главенствовать и единые («глобальные») моральные и политические ценности, а национальные государства и

народы просто обязаны следовать этим «ценностям», а также неким «нормам универсальной этики».

Если называть вещи своими именами, то имеются в виду «морально-политические ценности» современного западного общества, равно как и в качестве «универсальной» преподносится этика этого же общества.⁶ Нечего и говорить, какие не только межгосударственные, но и межконфессиональные конфликты уже порождают и еще могут породить попытки практической реализации (иными словами – навязывания) подобных взглядов в международных отношениях. Чтобы избежать подобного давления, многие государства как раз и стараются всячески активизировать на различных направлениях региональное сотрудничество, которое в определенной мере представляет собой своего рода солидарный ответ групп суверенных государств на попытки давления извне с целью изменения собственной внутренней и внешней политики.

Кроме того, региональная интеграция предоставляет прямые возможности расширения рынков для сбыта продукции и расширения предпринимательской деятельности в целом. Именно поэтому, например, реальное оживление интеграции на постсоветском пространстве наступило после кризиса 1998 года, когда государства СНГ, включая России, четко осознали не просто неэффективность, но и невозможность дальнейшего автономного развития, узость своих взятых по отдельности внутренних производственных и потребительских рынков.

К настоящему времени на территории СНГ с разной степенью активности и успеха действуют:

- Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) в составе Белоруссии, Казахстана, Киргизии, России и Таджикистана,⁷ образованное осенью 2000 года;

- Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана;

- Единое экономическое пространство (ЕЭП) России, Белоруссии и Казахстана;

- Союзное государство Белоруссии и России.

Кроме того, формально продолжает существовать, но в течение вот уже нескольких лет фактически не функционирует политико-экономическое объединение четырех (до мая 2005 года – пяти) государств СНГ в составе Грузии⁸, Украины, Азербайджана и Молдавии (по первым буквам названий стран-участниц — ГУАМ, ранее, до выхода из этой организации в мае 2005 года Узбекистана - ГУУАМ).

При всем этом региональное интеграционное сотрудничество на многосторонней основе никоим образом не препятствует всестороннему укреплению двусторонних политических и экономических связей между заинтересованными суверенными государствами, что подтверждает тот же пример взаимоотношений России и Белоруссии в рамках Союзного государства. Напротив, по мнению автора, благоприятная политико-дипломатическая и экономическая среда, которая возникает в рамках регионального сотрудничества нескольких соседних государств, прямо способствует продвижению вперед двусторонних связей в тех областях, в которых имеется взаимный интерес двух конкретных государств. Именно пример такого интереса, как представляется, демонстрируют уже в течение ряда лет Российская Федерация и Республика Азербайджан.

Представляется, что в ближайшей перспективе – принимая во внимание развитие процессов в мировой политике и экономике – взаимовыгодное сотрудничество между двумя государствами может развиваться по следующим направлениям.

Во-первых, продолжающийся мировой финансово-

экономический кризис неизбежно влечет возрастание глобальной политико-экономической неустойчивости, обостряет и без того напряженную обстановку, особенно в «горячих точках» мира, ряд из которых расположен в непосредственной близости от стран Каспийского региона. Совместная позиция России и Азербайджана по целому ряду международных вопросов регионального характера может способствовать смягчению ситуации.

Во-вторых, кризис оказывает непосредственное влияние на возможности экономического роста государств. Так, некоторое время назад Минэкономразвития РФ скорректировало в сторону снижения собственный более ранний прогноз относительно возможного роста ВВП России в нынешнем году – с 3,6 процента до 2,4 процента, при этом прогноз роста промышленного производства снижен с 3,6 процента до 2 процентов.⁹ Со своей стороны, Азербайджан демонстрирует несколько большую устойчивость экономических показателей. Согласно последнему уточненному докладу индикаторов Global Economic Prospects Всемирного банка, в среднесрочной перспективе экономический рост в Азербайджане не опустится ниже 4 процентов. В частности, на текущий год рост азербайджанской экономики предсказывается на уровне 4,3 процента против ранее прогнозировавшихся 4,2 процента.¹⁰ Очевидно, что всестороннее расширение сотрудничества обоих государств будет способствовать повышению устойчивости роста в кризисном периоде.

В-третьих, в результате обострения общемировой конкуренции возрастают мощь и автономизация коммерческих и финансовых конгломератов – транснациональных корпораций (ТНК), транснациональных банков (ТНБ) и др., располагающих не только колоссальной финансовой, но во многом и

политической властью, которые могут быть использованы для оказания прямого влияния на экономику и политику суверенных стран. Особенно это касается тех государств, на территории которых сосредоточены значительные запасы природных ресурсов и которые представляют важное стратегическое значение с точки зрения их транспортировки.¹¹ Противостояние потенциальному диктату таких экономических супергигантов, а также в целом иностранного краткосрочного спекулятивного капитала, возможно с помощью кооперирования действий крупнейших национальных банков и сырьевых корпораций России и Азербайджана.

В-четвертых, прогнозируемое усиление конкуренции и трений конкретно между Россией и Азербайджаном, с одной стороны, и другими нефте- и газодобывающими государствами, находящимися за пределами Каспийского региона, с другой стороны, объективно побуждает Россию и Азербайджан к планированию и организации долгосрочного сотрудничества и совместной кооперации в различных областях. Это касается как непосредственно энергетических проектов, так и организации совместных проектов в других отраслях экономики на базе использования новейших технологий. Речь, разумеется, идет не о сотрудничестве в ущерб каким-либо третьим странам, а о повышении способности совместно отстаивать собственные интересы в тех областях, где имеется взаимный интерес.

Выводы

1. Последние десятилетия мировое развитие характеризуется углублением процесса интернационализации различных сторон международной жизни, получившим наиболее распространенное название глобализации. Она предполагает коренную модернизацию всего технико-технологическо-

го базиса современного общества, серьезно меняющую всю картину мирового экономического «поля» и делающую его более единым, что непосредственно воздействует и на структуру политических отношений, усиливает взаимозависимость и взаимовлияние различных сфер общественной жизни.

2. Глобализация принципиально изменяет соотношение между внешними и внутренними факторами развития национальных экономик в пользу первых. Усиливается роль таких международных экономических организаций, как Международный валютный фонд, Всемирная торговая организация (ВТО), Организация экономического сотрудничества и развития, «восьмерка» и «двадцатка». Тем не менее, именно в условиях глобализации сохраняется, а в ряде случаев и усиливается роль национального государства, особенно в период различных кризисов, а также попыток использовать процессы глобализации для давления на суверенные страны.

3. Помимо глобализации, в последние десятилетия получила широкая развитие и еще одна форма интернационализации международной жизни. Это – региональная интеграция государств, находящихся по соседству друг с другом либо в одном географическом регионе.

4. Региональное интеграционное сотрудничество на многосторонней основе никоим образом не препятствует всестороннему укреплению двусторонних политических и экономических связей между заинтересованными суверенными государствами; напротив, благоприятная политико-дипломатическая и экономическая сре-

да, которая возникает в рамках регионального сотрудничества нескольких соседних государств, прямо способствует продвижению вперед двусторонних связей в тех областях, в которых имеется особый взаимный интерес двух конкретных государств.

5. На пространстве СНГ пример такого взаимного интереса способны продемонстрировать Российская Федерация и Республика Азербайджан, совместная позиция которых по целому ряду «острых» международных вопросов регионального характера может способствовать смягчению ситуации вблизи границ Каспийского региона. Кроме того, национальные банки и сырьевые корпорации России и Азербайджана способны совместно противостоять потенциальному диктату крупнейших международных транснациональных концернов, а также в целом иностранного краткосрочного спекулятивного капитала; с другой стороны, они способны содействовать организации совместных проектов как непосредственно в энергетической области, так и в других отраслях экономики на базе использования новейших технологий.

Литература

1. Российская газета. – 2013. – 15 апреля (№ 81)
2. Российская газета / Азербайджан. – 2013. – 30 апреля (№ 94)
3. Основы национальной экономики // Под ред. А.В. Сидоровича. – М.: Изд-во «Дело и Сервис». – 2009
4. Ратленд П. Глобализация и посткоммунизм. // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – №4
5. Толмачева Н.А. Новые аспекты взаимодействия ТНК в

сфере розничной торговли // США-Канада: экономика, политика, культура. – 2011. – № 2

6. Черковец О.В. Глобализация: экономические реалии и политические мифы. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2006

7. D’Aveni Richard A. “Hypercompetition closes in”. – “Mastering Global Business” / “Financial Times Special Report”. – Febr.6. 1998

8. “Deutschland”. – 2003. – №3

9. «Fortune». – 25.Y.1998

Ссылки:

1 См., напр.: Черковец О.В. Глобализация: экономические реалии и политические мифы. М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2006. С.7

2 D’Aveni Richard A. “Hypercompetition closes in”. – “Mastering Global Business” / “Financial Times Special Report”. Febr.6. 1998. P.12

3 “Deutschland”. №3. 2003. S.49

4 «Fortune». 25.Y.1998. P.25

5 «Основы национальной экономики» / Под ред. А.В. Сидоровича. М.: Изд-во «Дело и Сервис». 2009. С.479

6 Ратленд П. «Глобализация и посткоммунизм». // «Мировая экономика и международные отношения». 2002. №4. С. 15.

7 Узбекистан, находившийся в составе ЕврАзЭС с января 2006 года, объявил о своем выходе из этой организации в конце 2008 года

8 Официально вышла из состава СНГ в августе 2009 г.

9 Российская газета. – 2013. – 15 апреля (№ 81). – С.4

10 Российская газета / Азербайджан. – 2013. – 30 апреля (№ 94). – С. 10

¹¹ Толмачева Н.А. Новые аспекты взаимодействия ТНК в сфере розничной торговли // США-Канада: экономика, политика, культура. 2011. № 2. С. 77-92.

Институциональные особенности поддержки малого и среднего предпринимательства (Япония, Китай, Россия)

Сичинава Алексей Шалвович
Выпускник программы DBA (Доктор делового администрирования) ВШКУ АНХ (Высшая Школа Корпоративного Управления Академии Народного Хозяйства при Правительстве РФ), EMBA кандидат экономических наук, sichinava@bk.ru

В статье приведены результаты исследования малого и среднего предпринимательства в Японии, Китае и России; отмечается уязвимость предприятий малого и среднего бизнеса на фоне процессов глобализации; доказано, что отсутствие эффективных каналов финансирования приводит к общей дилемме развития малого и среднего бизнеса в Китае; отражена роль предприятий малого и среднего бизнеса в национальной экономике.

Полученные по итогам проведенного автором статьи исследования результаты позволяют констатировать ориентацию российской политики по следующим направлениям:

- на поддержку малого и среднего предпринимательства;
- на его социальную миссию как механизм обеспечения занятости населения и сглаживания социальных проблем;

Автором также отмечено, что за границами внимания со стороны государства остается недооцененная роль малого и среднего предпринимательства как важнейшего фактора динамики экономического развития, формирования новых секторов.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, предпринимательство, поддержка предпринимательства.

Эмпирические исследования малого и среднего предпринимательства в Японии позволяют выделить факторы влияния предприятий малого и среднего бизнеса на рост национальной экономики и препятствия для устойчивого развития предприятий малого и среднего бизнеса [1].

Ключевой проблемой развития предприятий малого и среднего бизнеса в Японии является ограниченность финансовых ресурсов по сравнению с крупными предприятиями, что вызывает трудности с модернизацией производственного оборудования и внедрению инноваций. Кроме того, предприятия малого и среднего бизнеса зачастую страдают от нехватки квалифицированного труда, что становится крайне важным при попытке расширить бизнес на мировом рынке. Для предприятий малого и среднего бизнеса в Японии для конкурентоспособности на мировом рынке, сотрудники нуждаются в большем количестве компетенций, например, таких как зарубежный инновационный менеджмент, управление персоналом.

Роль предприятий малого и среднего бизнеса в Японии относится к продвижению и развитию новых отраслей, возможности трудоустройства, участия в рыночной конкуренции, и региональной экономике [2].

Бизнес-предприятие принимает на себя риски развития новых отраслей: в Японии именно количество high-tech и IT-предприятий увеличилась с 1970-х годов относительно других отраслей, одна из причин этого явления заключается в том, что тяжелая промышленность в Японии находится на этапе зрелости и большинство компаний избегают принятия высоких рисков для своего бизнеса. Предприятия малого и среднего бизнеса в Японии могли бы открыть новые рынки для запуска новых отраслей промышленности (Kiyonari 2009 г., с. 272-273) [3].

Роль предприятий малого и среднего бизнеса в национальной экономике Японии заключается в обеспечении занятости. В Японии в настоящее время, как и в 2006 году, сотрудники предприятий малого и среднего бизнеса составляют 69% рабочей силы. Азиатский Банк Развития (2009) дал оценку занятости в производственном секторе по размеру компаний в отдельных азиатских странах и показал, что большинство принадлежало предприятиям малого и среднего бизнеса в некоторых странах: 89,5% в Индии, 77,1% - Филиппины, 71% в Индонезии, 70,4% в Корее, 58,4% в Таиланде и 60,1% в Тайбэй, Китай. В Малайзии и Китайской Народной Республике, эта доля составляла менее 50%, но она составляла 47,2% и 48,1% соответственно [4, стр. 3].

Предприятия малого и среднего бизнеса стимулируют развитие рыночной конкуренции как подавляющее большинство: в 2006 году доля предприятий малого и среднего бизнеса в японской экономике составила 99,7%. Таким образом, малый и средний бизнес в форме промышленных кластеров в определенном регионе, может стать движущей силой экономического развития на локальном уровне [5].

Сравнительный анализ процессов глобализации открыт в научной полемике относительно результатов различных исследований,

где утверждается большая уязвимость предприятий малого и среднего бизнеса [6]. Ориентируемый на торговлю малый и средний бизнес, должен конкурировать с иностранными компаниями не только по цене, но по качеству товаров и услуг; при этом мелкие изготовители не могут преуспеть перед лицом дешевого иностранного импорта. Для малого и среднего бизнеса, ориентированного на внутренний рынок, часто вызывает трудности покупка сырья на внутреннем рынке, если материалы экспортируются в зарубежные страны. Таким образом, глобализация оказывает большее влияние на малый и средний бизнес, чем на крупный.

При этом, государственная политика поддержки предприятий малого и среднего бизнеса, как и в большинстве стран должна быть ориентирована на поиск решений, позволяющих развиваться предприятиям малого и среднего бизнеса с привлечением финансовых инструментов, способствующих повышению конкурентоспособности.

С другой стороны, в научной полемике (Кастильо, et. al. (2010)) обширно представлены аргументы против политики правительства для оказания помощи предприятиям малого и среднего бизнеса с точки зрения эффективности, занятости и субсидий [7].

Во-первых, предприятия крупного бизнеса являются более эффективными в определенной отрасли посредством достижения экономии за счет масштаба, поэтому такие компании имеют большие возможности и создают больше рабочих мест; таким образом, значимость предприятий малого и среднего бизнеса в создании рабочих мест, не должна быть переоценена.

Во-вторых, субсидии, типичные для государственной политики, направленной на поддержку малого и среднего бизнеса, оказывает вредное влияние на экономику. Вопрос о субсидиях на поддержку малого и

среднего бизнеса вызывает много споров среди экономистов, большинство из них имеют негативные взгляды, аргументируя, что субсидии приводят к искажению рыночных механизмов. Другой аргумент заключается в том, что субсидии являются дискриминационными и недобросовестными относительно предприятий крупного бизнеса. Кроме того, существуют опасения относительно того, что может не существовать достаточно адекватных инструментов, чтобы правильно выбрать подходящее для государственной поддержки предприятие малого и среднего бизнеса.

В ряде исследований (Audretsch (2002), Beck et al. (2008)) отмечается, что несмотря создание возможностей трудоустройства предприятиями малого и среднего бизнеса, существуют высокие риски повышения безработицы из-за низкой выживаемости малого и среднего бизнеса [8, 9].

Проблемы развития малого и среднего бизнеса Китая широко обсуждаются в трудах современных ученых: указывается, что предприятия малого и среднего бизнеса являются ключевыми элементами в китайской экономике [10, 11]. Однако, отсутствие эффективных каналов финансирования приводит к общей дилемме развития малого и среднего бизнеса в Китае, хотя и существуют различные характеристики финансирования на разных этапах развития жизненного цикла малого и среднего бизнеса. Возможные контрмеры улучшения операционной эффективности и финансовой прозрачности предприятий малого и среднего бизнеса, а также ускорения реформы и инноваций китайской финансовой системы, позволят ускорить процесс коммерциализации и интернационализации, расширить сотрудничество и конкуренцию китайских и иностранных систем финансирования промышленности.

Необходимо отметить, что проблема привлечения финансирования для предприятий малого и среднего бизнеса является распространенной мировой проблемой, в связи с масштабом бизнеса, высокими рисками, недостаточной кредитной историей, возникающими трудностями гарантий финансирования. Таким образом, исследование инновационного подхода к обеспечению финансирования малого и среднего бизнеса имеет важное значение.

В процессе привлечения финансирования предприятия малого и среднего бизнеса, они сталкиваются с тем, что спрос на капитал превышает предложение капитала. Существуют различные типы финансирования предприятия в зависимости от канала финансирования, метода и временных ограничений, но важнейшими в процессе исследования финансирования предприятий малого и среднего бизнеса являются внешнее и внутреннее финансирование (по источникам капитала). К внутреннему финансированию относим собственный капитал, реинвестированная прибыль; внешнее финансирование является привлечением капитала за пределами предприятия – банковский кредит, лизинг, ценные бумаги (векселя, акции и облигации). Основным аспектом, понижающим эффективность взаимодействия предприятий малого и среднего бизнеса в Китае по привлечению внешнего финансирования является недостаточность ресурсов, направленных на репутационный менеджмент в области формирования кредитной истории предприятий малого и среднего бизнеса.

Необходимо отметить антикризисную ориентацию мер по увеличению роли малого и среднего бизнеса в национальной экономике имели. В процессе данных мероприятий государство посредством поддержки малого и среднего бизнеса ре-



Рис. 1. Изменения в состоянии бизнеса по оценке малых и средних предприятий в 2012 году, по сравнению с 2010 годом

шало ряд текущих социально-экономических проблем, обострившихся в условиях кризиса 2008 - 2009 годов. Такой подход соответствует заключению Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР): страны с долей малого и среднего бизнеса 60 - 70% ВВП, более эффективно преодолевают кризисы, по сравнению с теми, где эти показатели меньше.

Двухуровневая система экономик развитых стран включает крупные компании, и малые и средние предприятия, при этом общую эффективность можно определить относительно качества функционирования каждого из этих уровней. «Крупные (транснациональные) компании зачастую пользуются поддержкой правительств, формируют для себя индивидуальную институциональную среду с целью получения конкурентных преимуществ на мировых рынках. Такие компании, в основном придерживаясь общеэкономических правил, отклоняются от них по согласованию с государством, если тому не препятствуют наднациональные организации и институты» [12, с. 115]. Однако, благосостояние основной массы населения, обеспечивается за счет деятельности малых и средних

предприятий, действующих на внутренних региональных рынках. Но адекватные условия для развития малого и среднего бизнеса «создаются за счет эффективного государственно-частного взаимодействия: правительства привлекают компании при подготовке и изменении институциональной среды» [12, с. 116].

Рассмотрим результаты мониторинга состояния малого и среднего предпринимательства в субъектах Российской Федерации - обобщенные результаты анкетирования предпринимателей, проведенного в рамках мониторинга, организованного Торгово-промышленной палатой Российской Федерации совместно с Минэкономразвития России (г. Москва, декабрь 2012) относительно оценок развития малого и среднего бизнеса (Рис. 1.). По результатам мониторинга можно сделать вывод, что 2012 году в целом состояние бизнеса ухудшилось или значительно ухудшилось у 31% предпринимателей [13].

Самой популярной в России формой кредитования является банковская: четверть опрошенных компаний из числа производственных предприятий малого и среднего бизнеса подали хотя бы одну заявку на по-

лучение банковского кредита за первую половину 2012 г. (более чем в половине случаев заявка была удовлетворена в полном объеме и лишь в 17% случаев она была отклонена банком), но даже при этом в России заявки отклоняются в полтора раза чаще, чем в странах Евросоюза. Ключевым препятствием для получения заемного финансирования почти половина респондентов производственных предприятий малого и среднего бизнеса считает слишком высокие ставки по кредиту, на втором месте находится проблема залога, и только 11% опрошенных в России производственных предприятий малого и среднего бизнеса не видят препятствий для привлечения финансирования, в то время как в странах ЕС таких компаний в три раза больше.

Подобные результаты исследований позволяют констатировать ориентацию российской политики поддержки малого и среднего предпринимательства на социальную миссию как механизм обеспечения занятости населения, сглаживания социальных проблем.

Однако, за границами внимания остается недооцененная роль малого и среднего предпринимательства как важнейшего фактора динамики экономического развития, формирования новых секторов (Япония, Китай, Сингапур). Причем для малого бизнеса в России формирование благоприятного налогового режима имеет зачастую обратный эффект, поскольку ограничивая мотивацию по переходу в категорию среднего бизнеса, наряду с этим феноменом демотивационный эффект развивается посредством повышения рисков роста административной нагрузки и ограниченности инструментов поддержки, направленных на средний бизнес.

Литература

1. Rika Nakagawa. The Policy Approach In Promoting Small And Medium Sized Enterprises In

Japan // International Business & Economics Research Journal – October 2012 Volume 11, Number 10, p. 1087 - 1098

2. Beck, Thorsten, Asli Demirguc-Kunt, Luc Laeven, and Ross Levine, "Finance, Firm Size and Growth," *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 40, No. 7, pp. 1379-1405, 2008

3. Kiyonari, Tadao, *The History of SMEs Policies in Japan* (in Japanese, Nihon Chu-sho Kigyō Seisaku Shi), Yuhikaku, 2009.

4. Asian Development Bank, "Enterprises in Asia: Fostering Dynamism in SMEs," Special Chapter of Key Indicators for Asia and the Pacific 2009, Manila: Asian Development Bank, 2009

5. Small and Medium Enterprise Agency, "Guidebook to SME Program in 2011," download from SMEA web site (http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/g_book/h22/pdf/index.html, last cited on February 29, 2013).

6. Tambunna, Tulus, "Trade and Investment Liberalization Effects on SME Development: A

Literature Review and Case Study of Indonesia," ESCAP, *Towards Coherent Policy Frameworks: Understanding Trade and Investment Linkages*, pp. 111-160, 2007 (<http://www.unescap.org/tid/artnet/pub/tipub2469.asp>, downloaded on February 25, 2012)

7. Castillo, Victoria, Alessandro Maffioli, Ana P. Monsalvo, Sofia Rojo, and Rodolfo Stucchi, "Can SME Policies Improve Firm Performance? Evidence from an Impact Evaluation in Argentina," Working Paper OVE/QP-07/10, Inter-American Development Bank, 2010

8. Audretsch, David B., "The Dynamic Role of Small Firms: Evidence from the U.S.," *Small Business Economics*, Vol. 18, No. 1-3, pp. 13-40, 2002.

9. Beck, Thorsten, Asli Demirguc-Kunt, Luc Laeven, and Ross Levine, "Finance, Firm Size and Growth," *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 40, No. 7, pp. 1379-1405, 2008.

10. Gang Fu, Weilan Fu and Dan Liu. Empirical study on financial risk factors: Capital structure, operation ability, profitability, and solvency—evidence from listed companies in China // *Journal of Business Management and Economics* Vol. 3(5). pp. 0173-0178, May, 2012 .

11. Hyungoh Lee, Keun Lee and Jooyoung Kwak. Sequential internationalization of small- and medium-sized enterprises from newly industrializing economies: The Korean experience in China // *Asian Business & Management* (2013) 12, 61–84. doi:10.1057/abm.2012.28; published online 10 October 2012

12. Кирюшин П. Малый и средний бизнес России // *Международные процессы*, № 1, 2011, С. 111-120

13. http://www.nisse.ru/business/article/article_2006.html?effort=1 Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. Электронный ресурс. Дата обращения 01.03.2013

Современные подходы к управлению сетевыми предприятиями общественного питания

Изабакаров Абдул Ибрагимович, соискатель кафедры «Бухгалтерский учет» ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный технический университет» ABDUL1973@mail.ru

В данной статье рассмотрены современные подходы к управлению сетевыми предприятиями общественного питания, а также особенности внедрения инновационных подходов в данной сфере.

По итогам статьи сделан вывод о том, что наиболее перспективным направлением при управлении сетевыми предприятиями общественного питания является использование телеком- и web- технологий являются технологии, которые помогают увеличивать поток посетителей предприятий общественного питания и не прямой рекламы заведений. Данные системы пока еще мало распространены в РФ, но уже прочно завоевали известность за границей.

Ключевые слова: общественное питание, сетевые компании, продукты питания, инвестиции, рынок.

Повышение эффективности деятельности предприятий общественного питания предполагает более высокий уровень управления предприятием результатом которого является повышение качества обслуживания посетителей за счет расширения и углубления ассортимента и совершенствования качества услуг, а также снижение всех видов издержек на оказание услуг общественного питания, что позволит повысить прибыльность и устойчивость предприятия как за счет увеличения нормы прибыли от продажи услуг, так и за счет увеличения общего объема прибыли вследствие увеличения объема реализации этих услуг из-за более привлекательного для посетителя соотношения цены и качества услуги.

Еще более десяти лет назад в исследовании агентства Morgan Stanley были выделены основные факторы, определяющие успех в организации розничной торговли, которые в равной степени применимы и к общественному питанию, в том числе:

- оптимальное расположение;
- определенный уровень доходности;
- устойчивый и привлекательный бренд;
- технологии, позволяющие оказывать качественные услуги, адекватные ожиданиям клиентов;
- восприимчивый к инновациям менеджмент, способный быстро адаптироваться к изменениям среды функционирования предприятия;
- оптимальный формат и масштаб¹.

Систему управления предприятием общественного питания определяют структура и модель его организации, соответствие которых целям и условиям функционирования предприятия формирует устойчивое и практически не поддающееся копированию преимущество предприятия перед конкурентами.

Создание и поддержание конкурентных преимуществ считается одной из основных задач при разработке стратегии развития предприятия общественного питания. Решение инвестиционных и организационных вопросов развития предприятий общественного питания как одиночных, так и сетевых невозможно без выбора адекватного информационного обеспечения включающего два основных аспекта, выбор модели управления (гибридная, централизованная, лоточная, инвестиционная, или же холдинговая) и подбор архитектуры информационной системы, определяемой моделью управления. Правильный выбор ИС — это важное преимущество перед конкурентами.

Анализ практического опыта информатизации как сетевых, так и несетевых предприятий общественного питания показал, что могут применяться разные модели управления, но наиболее эффективным и устойчивым вариантом развития является формирование сети предприятий общественного питания. Принцип централизации в управлении объектами сети при этом позволяет реализовать преимущества сетевой организации предприятий общественного питания.

Согласно оценкам экспертов:

- «лоточная» модель - самая экономичная и довольно перспективная, но сфера ее внедрения довольно ограничена;

- модель гибридная «холдинг-централизованная» - предпочтительна для построения национальных сетей;

- «инвестиционная» модель - недостаточно перспективна;

- «централизованная» модель - наиболее эффективна для локального сетевого ритейлера;

- «холдинговая» модель - при ужесточении конкуренции становится все менее эффективной².

Что касается архитектуры информационной системы, то на наш взгляд оптимальным является централизованный вариант, с максимально возможной степенью контроля за всеми структурами сети.

Но учитывая, что территория РФ чрезвычайно велика, а коммуникации мало развиты внедрить такую систему будет достаточно трудно, следовательно оптимальным будет использование гибридного метода с распределено-централизованной архитектурой информационной системы. В регионах может использоваться централизованный вариант, так называемые региональные «кусты» управления, параллельно формируется общий центр где концентрируется вся информация поступающая из региональных «кустов», при этом в некоторых регионах может быть применен гибридный способ. Другими словами, имеется региональный «кустовой» сервер, а отдельные магазины подключены к нему, или работают на локальных базах данных.

Таким образом, оптимальным вариантом в сложившихся условиях архитектура ИС, которая обеспечивает — централизованный принцип управления ИТС, это централизованно-распределенная или гибридная, но при этом на функционирование системы должны быть наложены ограничения, которые не допустят появления в центре противоречивой информации.

Сегодня опыта работы у сетевых предприятий общественного питания в режиме межрегиональной (национальной)

сети практически нет, что связано с недостаточностью средств для капиталовложений, трудностями с поиском подходящей недвижимости, отсутствием квалифицированных кадров, но в перспективе учитывая рост рынка услуг общественного питания вероятность качественного скачка достаточно велика.

Одним из вариантов расширения присутствия сетевых предприятий общественного питания в регионах является франчайзинг. Подталкивают к этому особенности рынка в столице, где практически не осталось коммерческой недвижимости, на базе которой можно развивать сеть предприятий общественного питания.

Можно выделить 3 главные схемы по управлению внутренней логистикой, развивающей франчайзинг в сетевых предприятиях общественного питания: гибридную, мягкую и жесткую³.

Гибридная схема чаще всего используется при построении мультиформатных, сложных сетевых структур когда строится межрегиональная сеть, для которой внедрение жесткой модели не оправдано экономически: одни франчайзи ведут самостоятельное управление товародвижением в рамках мягкой модели по общим правилам консолидированной закупочной политики, а другие франчайзи интегрированы по жесткой модели.

Для мягкой схемы управления характерно автономное, независимое управление товародвижением как франчайзи так и франчайзера. Главное, — это использование общих правил консолидированной закупочной политики в рамках одной номенклатуры с одинаковыми поставщиками и одними и теми же ценами. Главная задача этой модели — получение у поставщиков более выгодных условий закупки благодаря увеличению объемов закупаемых совместно продуктов.

Организация процесса оказания услуг общественного пи-

тания при этом регламентируется не жестко. Основное условие — контроль над ассортиментной политикой франчайзи. Другая актуальная задача — контроль за поддержанием общего ассортимента у франчайзи и у франчайзера, позволяющий поддерживать положительный имидж сети как одного целого.

Жесткая схема управления это тотальное управление внутренней логистикой сети в общем, когда все франчайзи работают с одним закупочным центром франчайзера, с повторением технологии его работы полностью.

Весь логистический процесс при этом на себя берут специальные подразделения франчайзера. Франчайзи остается только следить за соответствием работы своих структур общим стандартам сети.

У жесткой модели управления есть существенные преимущества в сравнении с мягкой моделью. Для франчайзи возникает возможность аутсорсинга управленческих ресурсов высокой квалификации, занятых в области закупки продукта, информационных технологий и логистических операций.

Жесткая схема особенно эффективна, когда франчайзер имеет расчетный центр в своем составе, что создает бесспорные конкурентоспособные преимущества для франчайзи и франчайзера.

Работа франчайзи осуществляется на основе единой нормативно-справочной информации, используемой во всех компаниях сети, при этом используется одна и та же информационная система.

Важно, чтобы информационная система потенциально могла обеспечивать управление во всех трех вариантах: в ходе роста сети на разных этапах может быть востребована любая из перечисленных логистических схем. Вначале развития сети в масштабах региона франчайзер может не иметь своего собственного РЦ. У него

может появиться желание пойти по более простому пути и организовать свою работу по мягкой модели.

Но с течением времени, особенно в случае появления собственного РЦ, логично организовать работу по гибридной модели или осуществить переход на жесткую модель в следствии ее высокой эффективности. Часть франчайзи, начавших работу с данным франчайзером до появления у него РЦ могут сохранить принцип мягкого взаимодействия, а новых франчайзи правильнее будет подключать по жесткой модели.

Предпочтительной архитектурой ИС для жесткой модели является централизованная ИС с одной базой данных. Тут применим принцип аутсорсинга как кадровых, так и информационных ресурсов франчайзера, обладающих значительным навыком работы и высокой квалификацией.

Гибридная и мягкая модели могут действовать на распределенной или же централизованной архитектуре ИС, или в смешанном варианте, когда каждая подсеть франчайзи имеет централизованную архитектуру ИС, а они взаимодействуют между собой — по принципу распределенной архитектуры.

Такой вариант построения архитектуры ИС дает возможность комплектования единой нормативно-справочной информации (НСИ), с тем, чтобы ее ввод осуществлялся исключительно в офисе франчайзера. Через систему синхронизации осуществляется передача из ИС франчайзера НСИ в ИС франчайзи.

В отечественном food retail жесткая модель франчайзинга более перспективна, так как российские марки не так «раскручены», чтобы представлять для франчайзи самостоятельное конкурентное преимущество. Нарастив сеть до нескольких предприятий общественного питания, отдельный франчайзи становится поставщиком интересен сам по себе. Масш-

табы его работы становятся сравнимы с объемами франчайзера. Ведь самые крупные отечественные сети насчитывают максимум несколько десятков точек общественного питания. К тому же несовершенное законодательство пока больше ориентировано на защиту интересов франчайзи.

При использовании жесткой модели сотрудничество в рамках франчайзинга дает синергетический эффект, то есть когда эффект от совокупности действий превышает результат простого сложения эффектов от каждого действия, что способствует установлению взаимовыгодных связей в рамках договора франчайзинга и повышает их устойчивость. Франчайзер уверен в партнере, а тот в свою очередь получает несомненные конкурентоспособные преимущества:

За годы развития системы GESTORI в ней был создан большой набор отчетных форм, к которому пользователь может обратиться. Например, отдел маркетинга применяет данные для того, чтобы анализировать ассортимент, оценивать последствия промоушн-акций и прочих действий CRM (персонального маркетинга) и, в конце концов, для построения правильной стратегии позиционирования. Работники отдела закупок очень заинтересованы в получении своевременных данных по товарным остаткам и динамики объема продаж. Именно на базе этих сведений, и руководствуясь алгоритмами, которые заложены в GESTORI формируется автоматизированный заказ, предлагаемый системой закупщику для формирования окончательного заказа поставщику и экспертного рассмотрения.

Для решения аналитических задач разработана специальная подсистема, основанная на применении OLAP-технологий. Информация по ассортиментной структуре и объемам продаж является важным источником для анализа основных по-

казателей деятельности предприятий общественного питания. Она позволяет сформировать представление о структуре покупательского спроса, отслеживать реакцию клиентов на изменения в ассортименте, а следовательно, прогнозировать спрос и разрабатывать услуги в соответствии со спросом определенных целевых групп, эффективно управлять ассортиментом, осознанно подходить к вопросам позиционирования предприятия общественного питания.

Внедрение инновационных технологий в управление предприятиями общественного питания способствует⁴:

- изменениям в мотивации коллектива (введение мотивационной системы «Я-ресторан», 5-бонусная система оплаты труда, тренинги производственного и контактного персонала и т.д.).

- оптимизации управления ресурсами предприятия общественного питания (меню, штатного расписания, энергосбережения, транспортной логистики, управление оборачиваемостью столов, и т.д.)

- снижению издержек на продвижение услуг общественного питания (реализация через интернет-продвижение, телемаркетинг, продвижение в SMS-announcing, социальных сетях и блогосфере, создание интернет сайта, программы и акции в интернете)

- повышению качества услуг, концентрации на потребностях клиентов (программы управления лояльностью клиентов, управление и создание базы постоянных клиентов введение дополнительных услуг, интерактивные сервисы, создание жесткой системы входного контроля качества сырья, контроль качества и выхода блюд, введение индивидуальных VIP-услуг, введение бонусных систем и клубных карт).

Таким образом, использование современных инфокоммуникационных технологий, адаптированных под бизнес-

процессы предприятий общественного питания, позволяет оптимизировать целый ряд рутинных операций, однако распространению инфокоммуникационных технологий в общественном питании препятствует прежде всего невысокая технологическая культура значительной части населения, особенно в регионах, поэтому инвестиции в инфокоммуникационные технологии зачастую являются неоправданными и не приводят к росту доходов.

Современное предприятие общепита это один из главных способов досуга в современном городе. Обеспечение такого процесса достаточно сложно и требует соблюдения определенных технологических и санитарно-гигиенических норм, культуры поведения персонала, учета поступления продуктов, контроля за стилем и учетным процессом, формирования стоимости полуфабрикатов и блюд, процедур списания продуктов и так далее и т.д.. Следовательно, для обеспечения учета большого количества деталей однозначно требует автоматизации таких процессов.

Таким образом, необходимость в информатизации и автоматизации бизнес-процессов в предприятиях общественного питания очевидна⁵.

Во-первых, информационные системы формируют блюда на основе схемы закупки продуктов, имеющихся в наличии ингредиентов и так далее. Автоматизируется ведение списка блюд, учет расходов продуктов, с учетом сезонных норм закладок продуктов и т.д..

Во-вторых, современные приложения автоматически фиксируют расход ингредиентов по каждому блюду, осуществляют списание продуктов, рассчитывают себестоимость блюд, осуществляют калькулирование блюд, с учетом динамики цен. В большинстве информационных систем заложены возможности ведения количественно-суммового учета блюд и продуктов с контроли-

руемым процентом наценки и динамики отпускных цен на продукты и блюда.

В-третьих, ИС значительно упрощают и делают более строгим ведение учета блюд и продуктов на нескольких точках реализации и кухнях. При таком варианте ИС позволяют автоматически устанавливать разные цены на услуги и блюда, в зависимости от единиц измерения и места реализации. Автоматизация позволяет упростить процесс движения товаров: к примеру, организация поступления товаров на кухню, кладовую или сразу на место реализации, сформировывать меню, прейскурант барной продукции, а также комплекс отчетов и документов по общепиту (наряд, меню, заборный лист, товарный отчет, и проч.). Иначе говоря, информатизация предприятий общественного питания – еще не до конца и не всеми осознанная, но жесткая необходимость для выживания предприятия в условиях усиливающейся конкуренции на рынке общественного питания.

Достаточно часто при управлении предприятиями общественного питания возникают потребности в специфических услугах системной интеграции⁶. К примеру, когда идет речь о предприятии общественного питания, которое работает в гостинице, зачастую необходима интеграция инфокоммуникационных систем предприятия общественного питания и отеля, обеспечивающая возможность выгрузки данных из одной системы в другую (в частности отелю необходимо получать информацию о меню, а предприятию общепита о постояльцах отеля). Потребность в соответствующей интеграции в последние годы возрастает, из-за роста числа заведений с экзотической кухней, использующих в приготовлении исключительно национальные продукты (французские, японские, итальянские, китайские и т.д.), что приводит к увеличению требований к логистике, необходи-

мости добавления в обычный набор программ систем работы с документами таможни, и так далее. В конце концов, без услуг интеграции не обойтись, когда нужно автоматизированное ведение учета блюда продуктов на нескольких точках реализации и кухнях.

Важным направлением внедрения инноваций в управление предприятиями общественного питания, действительно приносящим прибыль, является введение депозитно-дисконтных систем и систем оплаты по кредитным картам, особенно когда речь идет про такие системы, интегрированные к тому же в CRM, что к сожалению пока не получило широкого развития.

Введение в практику деятельности предприятий общественного питания, таких элементарных технологий, позволяет достаточно быстро расширить возможности досугового заведения, за счет проведения совместных акций с ведущими кредитными организациями.

Подобные системы позволяют не только осуществлять безналичную оплату, но и вести учет корпоративных и постоянных посетителей, управлять системой бонусов и скидок, поддерживать удаленный доступ посетителей для формирования заказов и заявок. Это способствует более высокому уровню персонализации работы с посетителями, повышению эффективности программ по увеличению лояльности посетителей (бонусы, скидки, специализированные предложения и так далее), составление клиентской базы.

Одной из главных ИТ-инноваций для предприятий общественного питания считается создание внедрение совокупности телекоммуникационных и web-решений для обеспечения более высокого уровня взаимодействия с клиентами, и как следствие спрос на услуги по доставке заказов на дом и в офис, сделанные через интернет или по телефону растет.

Успешность данной высоко-технологичной услуги определяется способностью применяемых систем удаленной работы с посетителем предоставлять исчерпывающую информацию, недопустимо присутствие на сайте устаревшей информации, а также использование сайта только в качестве источника информации. Эти системы нуждаются в поддержке профессиональных call-центров, которые должны предоставить любую помощь посетителю (в том числе бронировании столика, оформлении заказа, получении информации о времени доставки и так далее).

Решение, конечно же, не подойдет для шикарных, элитных заведений, но является очень важным для фаст-фудов. Сегодня эти сервисы используют все большей популярностью у людей. В то же время использование данных технологий сталкивается с определенными трудностями. С помощью Web- и телеком-технологий безусловно можно дополнительно привлечь посетителей, но блюда нужно будет доставить по месту назначения, это приводит к росту транспортных издержек, усугубляющимися в условиях пробок на дорогах.

Предприятия общепита вынуждены увеличивать стоимость доставки, и здесь необходима объективная оценка результативности использования данного метода: в результате увеличивается прибыль от привлечения новых клиентов или же убытки от роста транспортных издержек, плюс потеря клиентов из-за недовольства связанного с несвоевременной доставкой. В таком случае себя оправдывало бы VIP-обслуживание, когда цена доставляемого блюда намного выше цены доставки, но VIP-рестораны, к сожалению, не могут быть ресторанами онлайн, тут как раз очень важно посещение ресторана, его имидж, атмосфера заведения и т.д.

Наиболее перспективным направлением использование

телеком- и web- технологий являются технологии, которые помогают увеличивать поток посетителей предприятий общественного питания и прямой рекламы заведений. При таком варианте пробки на дорогах могут быть полезны для компаний общепита. Речь идет про RFID-технологии. Системы пока еще мало распространены в РФ, но уже прочно завоевали известность за границей.

Суть этой технологии – в размещении возле предприятий общественного питания RFID-меток, информацию с которых можно считывать специальными устройствами при помощи мобильной связи Bluetooth, или же Wi-Fi. При этом осуществляется связь с сервером, на котором хранится информация о данном предприятии, а соответствующая информация дальше передается на специальное устройство, имеющееся у потенциального клиента.

Таким образом, хозяин данного КПК, к примеру, заблудившись в Москве или находясь в пробке, имеет возможность просмотреть меню, располагающихся вблизи предприятий общепита, узнать про наличие свободных мест, программах обеспечения лояльности клиентов и так далее.

Такие технологии позволяют серьезно снизить расходы предприятия на рекламу, ведь необходимость в установке дорогих рекламных щитов больше нет, если предприятие автоматически распознается КПК или мобильным телефоном, когда его хозяин проезжает мимо на авто.

В реализации этой технологии, на территории РФ, есть определенные проблемы, связанные в первую очередь, с насыщенностью спроса на услуги предприятия досуга и общепита, а также с невысокой технологической культурой населения.

На самом деле, в Москве, например, бар, кафе или же ресторанчик которые есть уже почти на любом перекрестке и в любом торговом центре. Спрос

на услуги в области досуговой организации питания очень велик и пока предложение услуг общественного питания не соответствует растущим потребностям людей, особенно в мегаполисах, поэтому в России такие технологии рассматриваются как излишество.

Еще одна причина – достаточно низкая технологическая культура населения. Хотя, люди и любят разные технологические новинки, их глобальное распространение происходит очень медленно. Те же КПК, и GPS-навигаторы пользуются недостаточно, несмотря на то, что услуги навигации абсолютно бесплатны, даже установка спутникового TV, и сети интернет, для многих проблема, необходимо время на то чтобы массовый потребитель понял, что телефон в кармане, это не только средство коммуникации, но и целый мобильный офис. Все выше описанные инновации, до тех пор будут просто лишними затратами, которые не приведут к адекватному росту прибыли.

Литература

1. Карачаровский В. ИКТ в ресторанном бизнесе – насущная потребность или опережение времени? http://www.cnews.ru/reviews/free/trade2008/articles/restaurant_3.shtml
2. Карачаровский В. Структурные особенности информатизации предприятий общественного питания: заблудившись в лесах консалтинга. <http://tradesoft.bl.by/articles/78732.php>
3. Ковалев К., Щеглов П., Уваров С. «Логистика в розничной торговле: как построить эффективную сеть». <http://www.litres.ru/>
4. Особенности выбора и построения информационной системы сетевой розничной торговой компании на современном этапе развития ритейла в России. <http://www.cnews.ru/reviews/free/trade/s/fit/>

5. Пять инновационных Технологий Изменивших Ресторанный Бизнес - <http://business-opening.ru/franchises/статьи/555275-2/>

6. Рожков Р. Интернет уйдет в отрыв. Коммерсант2004. <http://www.retail.ru/news/69196/>

Ссылки:

1 Р. Рожков, Интернет уйдет в отрыв. Коммерсант2004. <http://www.retail.ru/news/69196/>

2 Особенности выбора и построения информационной

системы сетевой розничной торговой компании на современном этапе развития ритейла в России. <http://www.cnews.ru/reviews/free/trade/s/fit/>

3 К. Ковалев, П. Щеглов, С. Уваров. «Логистика в розничной торговле: как построить эффективную сеть». <http://www.litres.ru/>

4 <http://business-opening.ru/franchises/статьи/555275-2/> 5 Инновационных Технологий Изменивших Ресторанный Бизнес

5 В. Карачаровский. ИКТ в ресторанном бизнесе – насущная потребность или опережение времени? http://www.cnews.ru/reviews/free/trade2008/articles/restaurant_3.shtml

6 В. Карачаровский Структурные особенности информатизации предприятий общественного питания: заблудившись в лесах консалтинга. <http://tradesoft.bl.by/articles/78732.php>

Совершенствование механизма тарифного регулирования в сфере телекоммуникаций

Максудова Асият Далгатовна, соискатель кафедры «Бухгалтерский учет» ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный технический университет», asiyat888@mail.ru,

В данной статье автором рассмотрены вопросы совершенствования механизма тарифного регулирования в сфере телекоммуникаций. В статье автор делает акцент на том, что:

- для сохранения конкурентоспособности услуг следует уделять особое внимание анализу рынка услуг связи и методам государственного тарифного регулирования. Практически всеми экспертами признается, что степень развития того или иного рынка должна определять степень регулирования;

- уровень развития конкуренции должен стать особенно важным показателем, так как степень регулирования должна уменьшаться по мере возрастания конкуренции.

По итогам статьи сделан вывод о том, что в России должны постоянно внедряться новые методы государственного регулирования услуг связи. При этом необходимо повысить прозрачность самого государственного регулирования тарифов на услуги связи. Это касается услуг общедоступной почтовой связи и электро-связи.

Ключевые слова: рыночная экономика, телекоммуникации, тарифы, цены, телекоммуникационные сети.

Одной из важнейших и сложнейших задач развития рынка телекоммуникационных услуг является определение стратегии ценообразования, в рамках совершенствования механизма тарифного регулирования, поскольку интересы всех субъектов рынка фокусируются именно в тарифах, как и в других любых видах цен.

Цены могут быть регулируемы, фиксированными и свободными, розничными и оптовыми, и так далее. В данном случае всё зависит от соотношения между предложением и спросом, степени вмешательства государства в процесс ценообразования, сферы применения и многих других факторов.

Несколько сот наименований входит в состав полной тарифной номенклатуры платных услуг по всем подотраслям связи. По различным признакам классифицируется вся совокупность существующих тарифов. Это позволяет определять требования потребителей к скорости передачи и сохранности услуг, сферу применения услуг, характеру их производства. При этом происходит учёт условий, которые оказывают больше всего влияния на себестоимость производства конкретных видов услуг, а также на эксплуатационные затраты этих компаний.

Необходима постоянная актуализация системы ценообразования. Самостоятельность операторов в вопросах формирования тарифов в системе этих изменений должна увязываться с государственным регулированием тарифов на местном и федеральном уровнях. Плата за услуги должна приблизиться к реальной стоимости этих самых услуг, должны учитываться при этом ценообразующие рыночные факторы.

Страны с развитой рыночной экономикой накопили достаточно опыта в этой области, использование этого опыта позволит наиболее эффективно решить данную задачу. Развитие страны отличаются высоким уровнем потребления и развития услуг связи, стабильностью финансового положения компаний оказывающих услуги связи. Однако зарубежные телекоммуникационные компании всё равно сталкиваются с проблемой ценообразования, которая становится одной из наиболее серьёзных, так как связь важнейший инструмент, который необходим стране для повышения конкурентоспособности на международном рынке.

Эта позиция возводится в ранг государственной политики. Она стала причиной радикальной перестройки телекоммуникационного сектора, с целью повышения эффективности его функционирования. Установление чётких задач для операторов общественных сетей электросвязи, при сохранении определенной автономии – вот к чему при этом сводится роль государственных органов.

Но неправильно было бы говорить о том, что в странах с развитой рыночной экономикой и телекоммуникационной сетью государственные органы вообще удаляются от любого регулирования тарифов и услуг. Регулирующие органы в каждой из стран в той или иной степени всё равно, прямо или косвенно, но оказывают влияние на процесс формирования тарифов по услугам связи.

Например, в установлении предельных индексов повышения тарифов заключается государственное вмешательство в таких странах, как Швеция, Франция, США и Великобритания¹. Государственные органы в Японии устанавливают тарифы на наиболее массо-

вые услуги. При этом на способности операторов повысить свою эффективность отрицательно сказывается произвольное установление цен по любым причинам, кроме экономических. В этом заключается идеология тарифного регулирования. Ориентация на величину и структуру затрат производителей услуг становится основополагающим принципом, который лежит в основе механизма формирования тарифов в странах с развитыми сетями телекоммуникаций. Формирование такой позиции не было мгновенным процессом. Чтобы реализовать этот подход на практике, требуется соответствующий уровень развития платёжеспособного спроса подавляющего большинства потребителей, а также адекватное развитие самих телекоммуникационных сетей.

Был период, когда во всех странах уровень телефонизации был далёк от насыщения. Принцип ценовой дискриминации тогда широко применялся в системе тарификации услуг. Высокие тарифы за подключение к сети устанавливались с целью получения капиталовложений для дальнейшего развития отрасли, которые были так необходимы. Для многих абонентов из-за этого недоступными становились услуги, ставшие для нас привычными и ежедневными.

Однако в короткие сроки появлялась возможность аккумулировать инвестиционные средства. Создание новых технических средств ускорялось. Установление более высоких тарифов на установку телефонов на коммерческой основе в обмен на сокращение сроков их подключение к сети стало дополнительным способом заработать больше денег. Наличие двух очередей на установку телефонов считалось обычным явлением. Одна очередь была с высокими тарифами и неопределённым временем ожидания, обычная. У второй группы время на подключение было мини-

мальным, но зато размеры тарифов во много раз превышали обычные.

Опыт Японии может стать примером реализации подобной стратегии. Капитала на развитие сетей электросвязи в этой стране особенно не хватало в 60-е годы. 300 долларов США – очень высокий тариф, назначенный тогда за подключение к сети. Он превышал даже уровень прожиточного минимума. И на абонента возлагалась обязанность в размере ещё более 600 долларов США компенсировать затраты операторы на оказание услуги. Свыше 900 долларов вносилось со стороны абонента в качестве фиксированной платы. Даже стоимость ввода одного номера в эксплуатацию порой была не такой высокой. Немногие были способны на такую трату денег, но необходимость в таких высоких тарифах постепенно отпадала вместе с развитием связи и накоплением капитала. И теперь стоимость присоединения к сети в Японии, по сравнению с тем, что было двадцать лет назад, не составляет и одной трети от той суммы.

Почти во всех странах при внедрении новых услуг применялась примерно такая же схема. Очень дорогим было пользование сотовым телефоном в Великобритании в конце восьмидесятых – начале девяностых. При том, что жизненный уровень там всегда оставался достаточно высоким. Всего несколько тысяч абонентов этой услуги насчитывалось по всей стране. В настоящее время тарифы снижены максимально – услуга стала такой же доступной, как и использование стационарного телефона.

В то же время с определёнными трудностями реализация концепции ценообразования только на основе полного возмещения тарифами затрат оператора и обеспечение эффективности их работы сопряжена и в странах, где рыночная экономика развита на довольно

высоком уровне. Определение себестоимости услуг – главная проблема в данном случае. В этой области существует более десятка теоретических разработок и методик. Однако производство в телекоммуникационных компаниях обладает многономенклатурным характером, поэтому общие затраты фирмы между конкретными услугами распределить порой представляется просто невозможным, а чаще всего – очень затратным делом.

Регулирующие органы в Великобритании и США провели анализ затрат телекоммуникационных предприятий². Целью было выявление соответствия реальных затрат на производство и предоставление услуги и применяемых тарифов. В результате анализа выяснилось – к определённой услуге может быть отнесено значительно меньше половины всех эксплуатационных расходов, лишь приблизительно, на основе не всегда совершенных методик может быть распределена между услугами остальная часть расходов.

При получении информации о затратах от операторов регулирующие органы встречаются с большим количеством трудностей, часто трудности заключаются и в том, что отражать фактические расходы при их снижении для операторов просто невыгодно. К примеру, когда внедряется цифровое оборудование. За последние десять лет в два раза снизилась стоимость производства этого оборудования, соответственно сумма амортизационных отчислений при этом снижается, то же самое происходит с некоторыми видами материальных затрат, с затратами на оплату труда обслуживающего персонала. Со стороны регулирующих органов такие данные служат причиной для снижения тарифов, а операторы со своей стороны стараются снизить эффекты масштаба от использования на сетях более экономичного и прогрессивного оборудования.

Однако для снижения тарифов и затрат на услуги связи существует мощный стимул: развитие конкуренции. Правительства большинства стран это активно поощряют. Относительно невысокая доля фиксированной платы характеризует структуру тарифов на услуги электро-связи в большинстве стран с хорошо развитой экономикой. В среднем не более 100-150 долларов составляет тариф на присоединение к сети. Для коммерческих пользователей и населения он остаётся при этом практически одинаковым. Наличие телефона практически в каждой семье и высокая плотность объясняют такие низкие цены. По этой причине чисто символическая плата за присоединение становится для многих телекоммуникационных компаний способом привлечь новых абонентов, зачастую пользователям предоставляется возможность по цене одного телефонными номерами.

В системе ценообразования в телекоммуникационном секторе наблюдаются положительные тенденции, но всё равно достаточно большой удельный вес в бюджете семьи занимают общие расходы потребителей на услуги связи. Многочисленные гибкие системы скидок к тарифам за пользование связью применяются операторами для того, чтобы обеспечить доступность услуг для всех без исключения пользователей.

Установление предельных индексов на повышение тарифов по социально значимым услугам становится главной функцией регулирующих органов в странах с высоким уровнем развития экономики. По абсолютной величине эти тарифы несколько ниже темпов инфляции. Операторы-производители в таких случаях сами настаивают на изыскание резервов внутрипроизводственного характера, которые бы позволили сократить внутренние производственные затраты, но при этом получить более высо-

кую прибыль. Государственное вмешательство в формирование тарифов при таком подходе минимальное. В условиях сбалансированности тарифов и стабильной экономики этот подход себя оправдывает. Данные ОЭСР показывают, насколько реально эффективен такой подход. Входящие в организацию 25 самых крупных телекоммуникационных компаний получают больше прибыли, чем самые крупные коммерческие банки в мире.

Функции органов регулирования обладают своей спецификой, если говорить о странах с телекоммуникационным рынком, далёким от насыщения³. Эту специфику обуславливает тот факт, что средствам связи постоянно требуется дальнейшее развитие и совершенствование, а жизненно важные услуги должны быть доступными для любых групп потребителей.

Необходимость совершенствования тарифной политики на основе специфических методов ценообразования была предопределена важнейшей ролью связи в личной общественной и производственной жизни общества; сферы деятельности, относящиеся к естественным монополиям. В международном сообществе уже сложился свой опыт по тарификации в области телекоммуникаций, практика по ценообразованию. Эти факторы говорят о том, что самостоятельность операторов в вопросе установления тарифов должна сочетаться с государственным воздействием на процесс формирования тарифов. Операторы должны быть самостоятельными в таких секторах рынка, где установление свободных тарифов не повлечёт за собой негативных последствий вроде снижения спроса.

Государственное регулирование тарифов на услуги сети связи общего пользования должны придерживаться нескольких главных целей. Спрос на услуги со стороны потребителей должен быть удовлетворён мак-

симально. Деятельность операторов связи должна становиться более эффективной. Для дальнейшего развития отрасли требуются инвестиционные средства. Только так можно будет улучшить качество услуг, расширить их рынок, модернизировать сети и средства связи. Каждый из пользователей должен иметь доступ к услугам социального значения.

Существует определенный процесс разработки механизма регулирования тарифов услуг связи.

Прежде всего разрабатывается научно-обоснованная концепция развития связи, в которой четко формулируется выбранная модель развития и которая закрепляется законодательно. Здесь должны сочетаться рыночные и государственные регуляторы.

Виды услуг и сферы, где тарифы подлежат государственному регулированию, должны быть обособленными. На различных уровнях управления экономики функции между регулирующими органами должны быть строго разграниченными.

На последнем этапе методика государственного регулирования ценообразования разрабатывается окончательно. Интересы всех субъектов рыночных отношений должны оптимально сочетаться, не важно, участвуют они в потреблении услуг или их производстве.

Определение перечня регулируемых услуг связи становится отправным моментом в формировании механизма государственного регулирования тарифов. Если в расходах потребителей оплата услуги занимает наибольший удельный вес, то эта услуга должна включаться в список, при этом для потребителей с низкой платёжеспособностью такая услуга должна обладать особым социальным значением, а замена этой услуги при прочих равных условиях может вести к ухудшению качества начального продукта, либо вообще становится невозможной.

Правительство Российской Федерации утверждает такие перечни. В списки включаются лишь услуги, которые относятся к сфере деятельности естественных монополий по законодательству. Выбор единого федерального уровня регулирования становится главным отличием нового перечня от действовавшего ранее. По всем группам пользователей регулируются одноимённые услуги, то есть в комплексе регулируется каждая конкретная услуга. Это условие необходимо для оптимизации структуры тарифов, для достижения сбалансированности в этой области.

На все организации связи распространяются положения государственного регулирования тарифов на услуги связи сети общего пользования. Не важно, какой организационно-правовой формой обладает организация. Формы собственности также не имеют значения. Основой при этом становятся единые уровни правил для регионального и федерального уровней.

Затраты операторов на предоставление услуг должны полностью возмещаться за счёт установленного уровня тарифов, деятельность предприятий связи при этом должна оставаться рентабельной. Это и становится главными принципами, которые обеспечивают достижение целей, поставленных перед механизмом государственного регулирования. В зависимости от социальной значимости дифференцированно устанавливается уровень рентабельности по отдельным видам услуг. Важными факторами становятся также степень удовлетворённости спроса со стороны потребителей, потребительская ценность.

Глобальное информационное общество сейчас только формируется. Обеспечение равных возможностей для доступа граждан к услугам связи определяет эффективность государственной политики в сфере развития инфокоммуника-

ционных технологий. Во многих странах мира государственная политика в области связи в качестве главной цели ставит именно принцип универсального обслуживания или доступа.

На территории нашей страны этот принцип впервые был сформулирован в Федеральном Законе о связи от 2003 года. В законе отмечается, что пользователям гарантировано оказание услуг телефонной связи с использованием таксофонов, обеспечивается также передача данных и доступ к Интернету.

Интересы всех слоёв населения полностью учитываются при внедрении механизма универсальных услуг, но, прежде всего, эти действия направлены на людей, проживающих в удалённых местах и сельской местности.

Оказание универсальных услуг связи в РФ также обеспечивается согласно закону, вышеуказанный Федеральный закон четко определяет, какие именно услуги относят к универсальным.

Это услуги телефонной связи, основанные на использовании таксофонов, а также услуги по передаче данных, предоставлению доступа в Интернет при помощи пунктов коллективного доступа.

Оказание универсальных услуг требует соблюдения определенных принципов. К примеру, одного часа не должно превышать время, на протяжении которого пользователь услугами связи достигает таксофона без использования транспортного средства. Не менее одного таксофона должно быть установлено в каждом поселении. Должен быть обеспечен бесплатный доступ к экстренным службам.

Не менее одного пункта коллективного доступа к информационной сети Интернет должно быть создано в поселениях, где население не меньше пятисот человек.

Оператор предоставляющий универсальные услуги свя-

зи потребителю на основе использования таксофонов обязан соблюдать определенные требования.

Для передачи голосовой информации по сети фиксированной телефонной связи предоставляются местные телефонные линии, также должен иметься доступ к услугам другого оператора связи, работающего на данной территории. Система информационно-справочного обслуживания должна быть доступна всегда. Должен быть обеспечен бесплатный и круглосуточный вызов экстренных оперативных служб.

Пользователям также должны быть обеспечены доступ к информации с использованием инфокоммуникационных технологий, возможность передачи электронных сообщений.

Проведённый анализ тарифов на универсальные услуги связи по предоставлению доступа к сети Интернет по региону показал, что среднерыночные тарифы на аналогичные услуги связи оказываемые оператором гораздо ниже, чем существующий уровень тарифов на услуги универсального типа.

Действующий порядок расчётов тарифов стал главной причиной такого неравенства. Этот порядок был установлен Правилами государственного регулирования тарифов на универсальные услуги связи, которые утверждены Постановлением правительства РФ от 2005 года.

К примеру, от 3,82 до 10,04 рублей за мегабайт составляют тарифы, которые применяются в соответствии с Правилами операторами универсального обслуживания на территории Центрального Федерального округа. Одновременно с этим в пределах от 0,13 до 0,81 рублей за мегабайт колеблется рыночные тарифы для физических лиц, которые применяются различными операторами на данной конкретной территории.

По сравнению с минимальным тарифом на универсальные

услуги в Центральном Федеральном округе, в два раза ниже максимальный (на сегодня действующий тариф) для физических лиц на территории Дальневосточного Федерального округа или в Магаданской области.

Существующие сегодня тарифы на универсальные услуги связи по предоставлению доступа к сети Интернет, особенно в сельской местности недоступны для значительной части малообеспеченного населения.

Круг пользователей информационными услугами значительно расширится, если установить социальный уровень тарифов на услуги по передаче данных в пунктах коллективного доступа в Интернет. В первую очередь, увеличится число пользователей государственными услугами, которые предоставляются в электронной форме.

Минэкономразвития прогнозирует, что на семь процентов вырастут тарифы на местную связь в 2013 году, 6,2 процента составит увеличение тарифов в 2014 году, междугородные тарифы останутся без изменений, до пяти процентов ежегодно будут снижаться тари-

фы на внутризоновые соединения.

На наш взгляд должны постоянно внедряться новые методы государственного регулирования услуг связи, при этом необходимо повысить прозрачность самого государственного регулирования тарифов на услуги связи. Это касается услуг общедоступной почтовой связи и электросвязи. С этой целью ФСТ России постоянно проводит работу по совершенствованию правовой базы государственного тарифного регулирования. Утверждаются правовые ведомственные акты, которые определяют методологию расчёта тарифов на регулируемые услуги связи. Разрабатываются предложения по внесению изменений в федеральные законы и постановления Правительства РФ.

Анализу рынка услуг связи и методам государственного тарифного регулирования следует уделять особое внимание для сохранения конкурентоспособности услуг. Практически всеми экспертами признается, что степень развития того или иного рынка должна определять степень регулирования. Уровень развития конкуренции дол-

жен стать особенно важным показателем, так как степень регулирования должна уменьшаться по мере возрастания конкуренции.

Литература

1. Голубицкая Е.А. Экономика связи. ИРИАС 2006
2. Питер Кауэй и Михаил М.Клименко. Соглашение ВТО и реформы в области телекоммуникационной политики. <http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/rus2>.
3. Ю. В. Волков. Регулирование локальных сетей. (От концепции до инструкции). Монография. Екатеринбург. 2010

Ссылки:

- 1 Голубицкая Е.А. Экономика связи. ИРИАС 2006
- 2 Питер Кауэй и Михаил М.Клименко. Соглашение ВТО и реформы в области телекоммуникационной политики. <http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/rus2>.
- 3 Ю. В. Волков. Регулирование локальных сетей. (От концепции до инструкции). Монография. Екатеринбург. 2010

Воздействие ключевых факторов туристической деятельности на экономическое развитие региона

Саламова Наила Шамильевна
аспирантка кафедры экономика потребительской кооперации
Сибирский университет потребительской кооперации
y888nr@mail.ru

Туристическая индустрия - это одна из наиболее динамичных отраслей, быстро развивающихся в мировом хозяйстве. Туризм входит в число трех крупнейших экспортных отраслей, уступая нефтедобывающей промышленности и автомобилестроению. В настоящее время туризм является самой рентабельной сферой мирового хозяйства.

Ключевые слова: Туризм, индустрия туризма, рынок туристических услуг, экономические методы оценки влияния туризма на регион.

Индустрия туризма функционирует как межотраслевой комплекс, благодаря налаженным связям с едва ли не всеми государственными управлениями и службами. В частности, существуют связи с такими структурами как правовая (охватывает законодательную и нормативную базу, таможенную и консульскую службы), финансово-экономическая (системы налогообложения и страхования, финансовые взаимоотношения), кадровая (подготовка кадров для туризма, научные исследования и т.д.). Государственная поддержка заключается в стимулировании потребностей населения в услугах туризма. Проявлением эффективности государственной туристической политики прибыльность индустрии туризма и ее вклад в национальную экономику¹.

Исследованиям проблем и особенностей развития рынка туристических услуг под воздействием различных видов факторов посвящены научные труды многих отечественных и зарубежных ученых, таких как Г. А. Папирян, В. Ю. Воскресенский, Э. О. Леманова, З. М. Горбылева, А. Б. Здоров, Г. Ф. Шаповал, А. О. Овчаров, А. Ю. Александрова, Й. Галамбош и другие.

В своих работах ученые уделяют внимание методологии разработки и реализации государственной и региональной туристической политики, определяющих экономические и организационные рычаги регуляторной политики развития туризма, предпосылки возникновения и принципы функционирования предприятий рекреационно-туристического комплекса, классификации их форм и видов, планированию финансово-хозяйственной деятельности предприятий туристической сферы, прогнозированию развития регионального рынка туристических услуг, механизма экономической оценки и регулирования туристической привлекательности территории.

Изучение изданных работ по проблеме развития рынка туристических услуг позволяет сделать вывод, что вопрос влияния факторов в туристической индустрии исследованы недостаточно, что негативно влияет на развитие туризма в целом и делает вопрос решения данной проблемы весьма актуальным.

Развитие туризма в целом зависит от комплекса условий: природно-географических, историко-политических, социально-экономических, демографических, сложившиеся в обществе и факторов, которые их определяют.

Факторы развития рынка туристических услуг принято делить на внешние и внутренние.

Внешние (экзогенные) факторы влияют на туризм посредством демографических и социальных изменений; экономического и финансового развития; изменений политического и правового регулирования; технологических изменений; торгового развития; транспортной инфраструктуры и безопасности путешествий. К внешним факторам можно отнести географическое положение региона, политические отношения между странами, международное разделение труда, уровень цен на международном рынке и в разных странах и т.п.

Определяющими являются внутренние факторы развития рынка туристических услуг. Среди них – природно-географические

особенности и климатические условия страны, наличие и качество природных ресурсов и возможность их удобного использования, экономическая ситуация в стране, внутренняя политика страны, политическая стабильность общественный строй, уровень развития производительных сил, структура и уровень благосостояния населения, возможность получение льгот и скидок на туристические услуги за счет государства и общественных организаций, предприятий и учреждений, состояние развития туристической инфраструктуры, транспортных сетей, уровень жизни в обществе, образовательный и культурный уровень населения.

С точки зрения влияния на туристическую деятельность, все факторы делятся на факторы привлечения (побуждают к путешествию – природные, культурные и социальные условия в стране, где формируются туристические потоки) и факторы дифференциации спроса (влияют на выбор места путешествия – туристические ресурсы, развитие инфраструктуры, уровень социально-экономического развития страны).

С точки зрения механизма влияния на развитие туризма, можно определить факторы объективные, то есть уже сформированы историческим развитием общества, и такие, что целенаправленно регулируют именно туристическую деятельность – факторы первой группы. Ко второй группе относятся государственная политика в туризме, наличие и содержание туристического законодательства, туристическое образование в обществе и так далее.

Факторы, влияющие на развитие туризма, разнообразны и многогранны. Наличие благоприятных факторов приводит к лидерству отдельных регионов и стран в мировом туризме и, наоборот, нежелательные факторы снижают туристический поток.

Основные факторы, влияющие на развитие туризма, мож-

но разделить на две группы: статические и динамические². При этом статические имеют неизменное во времени значение (природно-климатические, географические, культурно-исторические факторы). К динамическим же факторам относятся:

- демографические (общий рост народонаселения, урбанизация, т.е. увеличение доли городского населения за счет сокращения численности сельских жителей, изменение возрастной структуры населения (увеличение во многих странах средней продолжительности жизни приводит к тому, что все больше людей имеют свободное время и средства, позволяющие им осуществлять заграничные путешествия);

- социальные (рост благосостояния населения развитых стран активно участвуют в туристическом обмене, увеличение продолжительности оплачиваемых отпусков и сокращение продолжительности рабочей недели, увеличение числа работающих женщин и увеличения дохода на каждую семью (домохозяйство), рост доли одиноких людей, тенденция к более позднему браку и созданию семьи, чрезвычайно быстрый рост числа бездетных пар в составе населения, уменьшение иммиграции, более ранний выход на пенсию, рост осознания туристских возможностей);

- экономические (закключаются в изменении структуры потребления товаров и услуг в сторону увеличения в потребительской корзине населения доли различных услуг, в том числе и туристических);

- культурные (рост культурного уровня населения многих стран и в связи с этим стремление людей к ознакомлению с зарубежными культурными ценностями);

- научно-технический прогресс (обуславливает быстрое развитие материально-технической базы туристической индустрии, создает необходимые условия для массового туризма);

- международные факторы (смягчение международного климата, переход от конфронтации между отдельными государствами к сотрудничеству и взаимопониманию, процессы глобализации, решение спорных международных вопросов путем переговорного процесса).

К важнейшим факторам, которые обуславливают развитие туризма за рубежом, относят:

- поддержка со стороны государственных органов (опыт разных стран показывает, что успех развития туризма напрямую зависит от того, как на государственном уровне воспринимается эта отрасль, насколько она пользуется государственной поддержкой);

- рост общественного богатства;

- сокращение рабочего времени;

- урбанизация (концентрация населения в городах, отрыв от природы вызывает необходимость проведения свободного времени вне зон постоянного проживания);

- уровень общественного сознания.

По мнению западных специалистов, основными факторами, определяющими привлекательность туристского региона, являются:

- доступность региона, его природа и климат, отношение местного населения к приезжему;

- инфраструктура региона, уровень цен, состояние розничной торговли;

- спортивные, рекреационные и образовательные возможности;

- культурные и социальные характеристики (работа, национальная одежда, архитектура, ремесла, история, язык, религия, образование, традиции, отдых, живопись, музыка, гастрономия).

Совокупность факторов определяет возникновение и характер поведенческих особенностей потребителей туристических услуг, которые могут

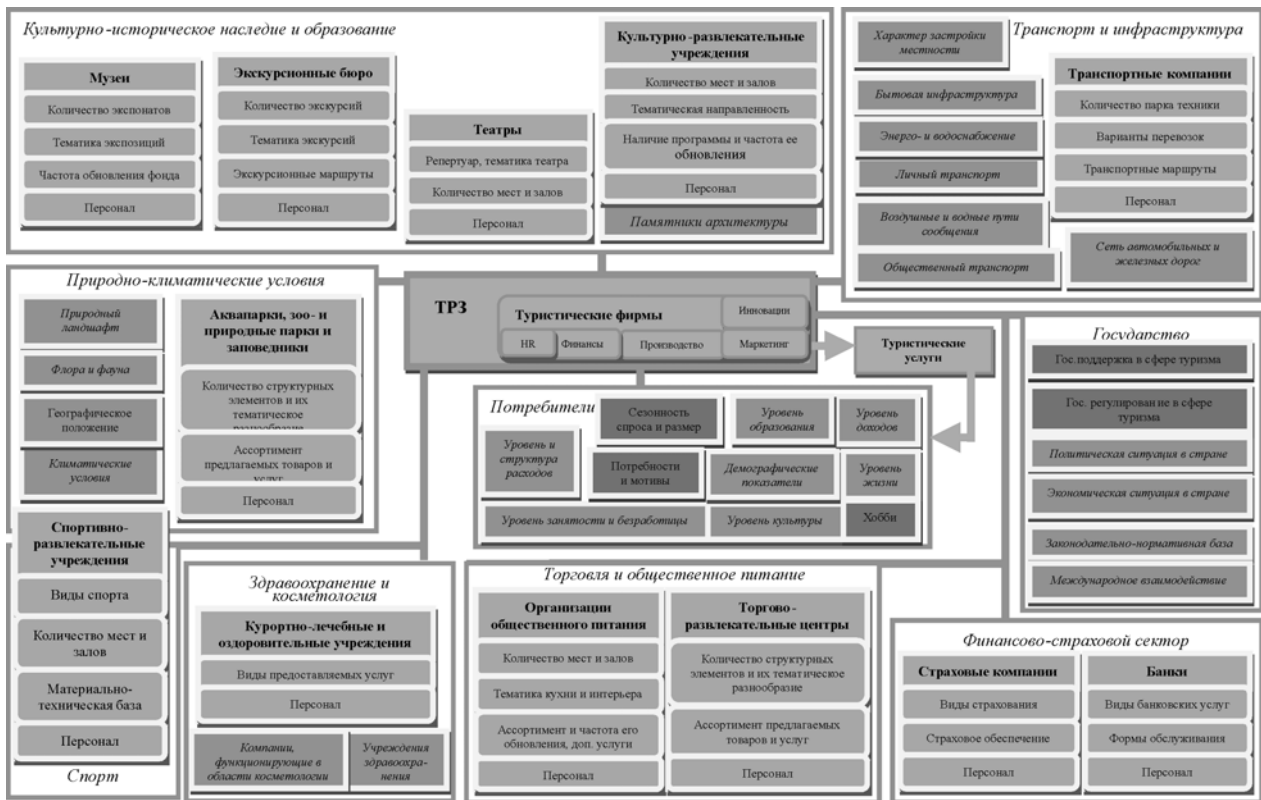


Рис. 1. Воздействие ключевых факторов на туристическую деятельность

быть выражены такими показателями, как:

- частотность туризма;
- предпочтения в выборе туристического центра и география туризма;
- форма организации предпочитаемого тура;
- представление туриста о цене тура;
- представление о торговой марке турфирмы;
- коммуникативное поведение туриста;
- роль внешних раздражителей в процессе принятия решения о покупке тура.

Еще одним видом факторов, влияющих на развитие рынка туристических услуг, является личностно-поведенческие факторы. Стоит отметить, что именно данная группа факторов играет ведущую роль в развитии туризма в современном мире. Она состоит из мотивов, которые обеспечивают желание потребителей путешествовать, при этом соответствуя требованиям туриста. Анализируя роль психологи-

ческих факторов в формировании рынка туристических услуг доказано, что только незначительная часть туристов приезжает снова в те места, где они уже были ранее, исключая случаи присутствия экономических, лечебно-профилактических или сентиментальных мотивов. По мере роста доходов человек начинает отдавать предпочтение психологическим мотивам при выборе нового путешествия. Мнение о качестве потребленного туристического продукта формируется через некоторое время после поездки, поскольку до поездки потребитель может только смоделировать свои ожидания на основе имеющейся информации. Поэтому важность ситуации заключается и в том, что представление о продукте порождает у потребителя определенные ожидания и, если они не оправданы реальным качеством продукта, потребитель легко в нем разочаровывается. Целью туризма является рациональная организация свобод-

ного времени потребителя и соответственно этому, развитие туризма может быть обусловлено наличием двух основных моментов: свободного времени и финансовых средств для его рациональной организации.

Проведенная систематизация рассмотренных выше факторов, оказывающих воздействие на развитие туристической отрасли, позволила сформировать следующую систему факторного влияния на ключевые составляющие туристической деятельности, представленная на рис. 1.

Итак, обобщая все вышесказанное можно отметить, что на развитие туризма влияют как позитивные, так и негативные факторы, связанные с политической, законодательно-правовой и социально-экономической ситуацией в стране и в мире. К положительным факторам развития рынка туристических услуг можно отнести:

- стабильность и открытость политики и экономики

- рост общественного богатства и доходов населения;
- сокращение рабочего и увеличение свободного времени;
- развитие транспорта, средств коммуникаций и информационных технологий;
- усиление урбанизации;
- построение интеллектуального общества;
- поощрение национальных и иностранных инвестиций в развитие индустрии туризма;
- укрепление позиций России на мировом туристическом рынке;
- упрощение и гармонизация налогового, валютного, таможенного, пограничного и других форм регулирования;
- стимулирование туризма для детей, молодежи, пожилых людей, инвалидов и малообеспеченных семей путем предоставления льгот;
- содействие развитию индустрии приоритетной туристической деятельности.

К негативным факторам развития рынка туристических услуг можно отнести следующие:

- напряженность в международных отношениях;
- нестабильность политики и закрытость экономики;
- стагнация экономики и падения благосостояния населения;
- неустроенность туристических ресурсов;
- неразвитость индустрии туризма;
- нерациональное использование культурно-исторического и культурного наследия и окружающей среды;
- низкий уровень доходов населения и недостаток свободного времени;
- загрязнение окружающей среды и экологическая опасность;
- недооценка роли туризма в интеллектуализации общества;
- отсутствие эффективных стимулов инвестирования в развитие индустрии туризма до уровня мировых стандартов;
- недооценка роли туристического бизнеса в наполнении бюджета региона.

Указанные факторы влияния на развитие туризма должны определять цели государственного регулирования и приоритетные направления развития туристического бизнеса формируя тем самым стратегические и тактические направления развития экономики регионов и страны в целом³.

При этом проведение оценки воздействия рассмотренных выше факторов на экономическое развитие региона возможно различными методами и средствами как количественной, так и качественной направленности.

Основной задачей такой оценки является поиск направлений для дальнейшего улучшения туристической деятельности и повышения экономического потенциала региона. Поэтому средства и методы оценки выступают связующим звеном между настоящим и будущим, в значительной мере определяя научно-технический уровень прогнозирования влияний, оказываемых факторами туристической деятельности на экономику региона.

Основные методы, применяемые при оценке воздействия факторов туристической деятельности:

- балансовый;
- опытно-статистический;
- экономико-математический.

Каждый из указанных методов включает в себя большое разнообразие всевозможных разновидностей, приемов и способов расчетов.

В отечественной практике наиболее часто используют математический и экономический аппараты, модели и методы, тогда как в зарубежной практике оценка и прогнозирование основывается на выборе наиболее оптимальных управленческих решений, построенных на основе теории игр, массового обслуживания и экономического моделирования.

Также наиболее часто употребляемым как в практике, так и в теории анализа экономики

региона является балансовый метод. И хотя рациональность его применения обусловлена наличием строго функциональной зависимости, но, по мнению автора, использование балансового метода не позволяет проводить оценку воздействия факторов в полной мере, в связи с чем, его применение на практике целесообразно лишь в комплексе с другими методами.

Опытно-статистический метод (Соломатин А. Н. и другие называют его расчетно-аналитическим, давая при этом аналогичное определение) характеризуется ориентацией на фактически достигнутые в прошлом результаты, по экстраполяции которых определяется будущее значение искомого показателя. Такой метод является достаточно простым, но имеет существенный недостаток: прогнозный показатель, рассчитанный таким образом, отражает сложившийся уровень работы с его недоиспользованными резервами и погрешностями в прошлом.

Группа экономико-математических методов оценки и прогнозирования характеризуется возможностями оптимизации принимаемых будущих решений. Сущность экономико-математических методов состоит в том, что они позволяют с меньшими затратами времени и средств находить количественное выражение взаимосвязи между сложными социально-экономическими, технологическими и иными процессами, опосредованными в показателях.

По мнению ряда авторов (Аверин В. П., Рутковский Р. А., Сакович В. А., Соломатин А. Н. и другие), несмотря на то, что применение этих методов позволяет избавиться от субъективных влияний в оценке и прогнозировании, а также повысить научный уровень обоснованности планов и прогнозов, в данном процессе требуется не только точное математическое описание экономической зада-

чи, но и обязательная экспертная оценка полученных данных, что, в свою очередь, требует либо внедрения компьютерных технологий или повышение трудоемкости проводимых работ. И в том, и в другом случае отмечается увеличение затрат, при этом в первом случае – единовременное, во втором – постоянное. Кроме того, вышеперечисленными исследователями отмечается также, что зачастую происходит преувеличение роли этих методов. Шушляпина Г. Г., в свою очередь, отмечает, что некорректное использование экономико-математических методов может привести к получению не только неверных результатов, но и нанести заметный ущерб функционированию экономической системы.

Значительная же часть математических приемов и способов стала широко использоваться только с внедрением компьютерной техники.

Использование математических методов в экономическом анализе повышает эффективность анализа туристической деятельности хозяйствующего субъекта, так как сокращаются сроки проведения анализа, большее количество показателей можно проанализировать. Математические методы позволяют заменить приближенные расчеты точными вычислениями, осуществлять многомерный сравнительный анализ, что практически невозможно вручную.

Применение экономико-математических методов в комплексе с остальными методами позволяет с большей уверенностью принимать решения на основе «приблизительных» оценок.

Так, при комплексном методе исследования ассортиментной политики возможно использовать методы структурного, факторного, сравнительного анализа во взаимосвязи с экономико-математическими, статистическими методами и методами решения задач опти-

мизации с применением компьютерного анализа.

В зарубежной практике частое применение нашли метод бюджетирования, «точно в срок» (JIT – Just In Time) и иерархические системы оценки и прогнозирования, основанные на методе анализа иерархий.

Так, метод анализа иерархий может использоваться, например, при прогнозировании профессиональной занятости населения крупных городов, при планировании организацией деятельности в условиях конкуренции, при прогнозировании развития отрасли и так далее.

Бюджет же представляет собой метод распределения ресурсов, охарактеризованных в количественной форме, для достижения целей, также представленных количественно.

Огромный опыт планирования накоплен и в Японии. Здесь распространен метод «Just in time». Данный метод позволяет оптимизировать деятельность путем ускорения оборачиваемости оборотных средств, снижая затраты времени, труда и финансов на выполнение всех операций по продвижению продукта до потребителя, повысив тем самым рентабельность продаж и эффективность функционирования в целом.

В связи с тем, что оценка воздействия факторов туристической деятельности на экономику региона зачастую тесно связано с прогнозированием (прогнозирование доходов населения, прогнозирование спроса и так далее), возникает необходимость рассмотрения средств и методов, используемых при составлении непосредственно прогнозов.

К качественным методам прогнозирования можно отнести следующие:

- мнение жюри;
- модель ожидания потребностей;
- метод экспертных оценок.

Из всей совокупности возможных методов одним из наиболее перспективных является

балловый. Его можно использовать не только для прогнозирования, но и для оценки. Этот метод позволяет объективизировать совокупность субъективных мнений. Как в зарубежной практике, так и в российской данный метод, наряду с методом экспертных оценок, нашел очень широкое распространение.

В настоящее время балловый метод широко используется при решении множества задач планирования и прогнозирования в условиях ограниченности исходных данных, например, количественной оценки степени влияния на анализируемый объект различных факторов и многих других.

Широкое распространение из методов прогнозирования спроса получили нижеследующие: основные опросы, полученные посредством анкетирования, опросы экспертов, опросы потребителей, тестирование, пробные потребления.

При этом можно сделать вывод, что относительно наименее затратными и наиболее простыми в использовании с практической точки зрения являются балансовый и опытно-статистический методы. Также доступными, относительно простыми и эффективными в применении являются эвристические методы и бюджетирование. Наиболее затратной и сложной с точки зрения проведения расчетов (но и дающей наиболее точные результаты и имеющей широкую область применения) является группа экономико-математических методов⁴.

Подводя итог под вышесказанным, следует отметить, что при наличии огромного количества различных методов, средств и способов, применяемых при оценке и прогнозировании влияния факторов туристической деятельности на экономическое развитие региона, широкое применение нашли лишь методы и способы экономического анализа, метод экс-

пертных оценок и балловый метод. В зарубежной практике, напротив, более распространены бюджетирование, метод анализа иерархий, теория игр, имитации и моделирование.

В связи с тем, что каждый из рассмотренных методов имеет свои слабые и сильные стороны, то наиболее целесообразно проведение оценки и разработка на ее основе прогнозов влияния факторов туристической деятельности на экономическое развитие региона при комплексном применении вышеперечисленных методов с преобладающей ролью так называемых «традиционных» методов.⁵

Литература

1. Яковлев Г.А. Экономика и статистика туризма. – М., Издательство РДЛ, 2007 – 386с.;
2. Родионов М.В. Туризм и туристическая деятельность. Конспект лекций – М.: А-Приор, 2010 – 128с.;
3. Овчаров А.О. Туристический комплекс России: тенденции, перспективы, риски. Монография. – М.: ИНФРА-М, 2009 – 280с.;
4. Горбылева З.М. Экономика туризма, Мн. – БГЭУ, 2002 – 415с.;
5. Орехов А.М. Методы экономических исследований. Издательство: ИНФРА-М., 2009 – 392с.

Ссылки:

- 1 Яковлев Г.А. Экономика и статистика туризма. – М., Издательство РДЛ, 2007. – С.28
- 2 Родионов М.В. Туризм и туристическая деятельность. Конспект лекция.-М.: Приор, 2010 – С.47
- 3 Овчаров А.О. Туристический комплекс России: тенденции, риски, перспективы. Монография.- М.:ИНФРА-М, 2009 – С.150
- 4 Горбылева З.М. Экономика туризма, Мн. – БГЭУ – 2002 – С.18
- 5 Орехов М.А. Методы экономических исследований. Издательство: ИНФРА-М – 2009 – С.257

Совершенствование форм и методов государственного регулирования страховой деятельности

Ханбалаев Ханбала Назимович, соискатель кафедры «Бухгалтерский учет» ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный технический университет» nazira_ataeva@mail.ru, ABDUL1973@mail.ru,

В данной статье рассмотрены актуальные вопросы использования и совершенствования форм и методов государственного регулирования страховой деятельности в России.

По итогам статьи сделаны выводы о том, что повышение эффективности страхового рынка в России зависит:

- формирования и развития института страховых сюрвейеров, страховых посредников и аварийных комиссаров;
- совершенствования нормативно-правовой базы актуарной деятельности;
- развития системы рейтинговой оценки страховых компаний;
- повышения роли специализированных групп (союзов, ассоциаций) страховщиков, саморегулируемых организаций в развитии страхового рынка.

Ключевые слова: инновации, страхование, страховые услуги, страховой продукт, регулирование, страховая деятельность.

В области страхования регулирование со стороны государства представляет собой воздействие, которое в первую очередь осуществляют исполнительные органы власти относительно субъектов страховых обязательств. В основном регулирование осуществляется по таким направлениям:

а) непосредственное участие государственных органов в формировании страхового комплекса защиты материальных интересов;

б) законодательная гарантия формирования и защиты национальной страховой индустрии;

в) контроль осуществляемый государством за деятельностью страховых компаний;

г) обеспечение честной конкуренции на страховом рынке, недопущение монополизма.

Повышение результативности регулирования деятельности страховых организаций со стороны государства, улучшение нормативной базы страховой системы рассматривают как основу для создания эффективного комплекса страховой защиты материальных потребностей населения и юридических лиц на территории Российской Федерации.

Непосредственное участие государственных органов в формировании страхового комплекса защиты материальных потребностей обусловлено необходимостью:

- первое, в обеспечении гарантий социальной защиты конкретных групп населения и в проведении обязательного государственного страхования за бюджетные средства;

- второе, в обозначении основ и порядка участия государственных органов в страховании некоммерческих рисков для защиты капиталовложений (это касается и иностранных инвесторов), в страховании экспортных займов;

- третье, в обеспечении дополнительных гарантий по тем ресурсам страховщиков, которые размещаются как специальные нерыночные государственные ценные бумаги;

- четвертое, в формировании целевых резервов, которые покроют недостаток средств страховых компаний в процессе исполнения ими своих обязательств по договорам длительного страхования жизни и пенсионного страхования населения.

Страховое законодательство обладает комплексным характером и его можно выделить, как отдельный законодательный блок, в состав которого входят законы, на основе которых регулируется страховая деятельность, указы Президента государства, постановления Правительства России, инструкции и приказы, которые издаются федеральными органами по надзору за страховой деятельностью.

Надзор со стороны государственных органов осуществляется за страховой деятельностью дабы учесть все требования законодательства России о страховании, эффективно развивать страховые услуги, защищать права и интересы всех субъектов страхового рынка.

Совершенствование системы государственного контроля за деятельностью страховых компаний предполагает:

1) совершенствование базы страхового контроля России. В основном, за счет совершенствования деятельности органов контроля за страховой деятельностью на всех уровнях власти;

2) совершенствование нормативной базы надзора за деятельностью страховых компаний, методической основы функционирования страховых компаний;

3) совершенствование механизма сертификации и лицензирования страховой деятельности;

4) принятие общих квалифицированных требований к руководящим лицам и специалистам страховых компаний, аварийным комиссарам, сюрвейерам и т. п.

Уже в 2011 году рынок страховых услуг оставили такие популярные ныне организации, как «Росстрах», «РОСТРА», «Русские страховые традиции», «Инногарант», «Контакт-Страхование»¹. Их считали довольно крупными страховыми субъектами, которые для реализации законодательных требований на тот момент имели необходимый уставной капитал. Помимо этого с 2012 года страховую индустрию вынуждены покинуть еще некоторые страховые компании.

Получается, что в ближайшие сроки страховая индустрия лишится значительного количества страховщиков. Как показывают данные статистики в декабре 2011 года 11 % организаций не сумели увеличить свой уставной капитал до установленного государством уровня. В настоящее время размер капитала для организаций, которые занимаются медицинским страхованием, возрос до 60 млн. рублей. Универсальные страховщики должны обладать минимум 120 млн. рублей, а организации осуществляющие страхование жизни 240 млн.

рублей, перестраховочные организации обязаны повысить свой уставной капитал до 480 млн. рублей.

Еще до 2012 года государство влияло на рынок страховых услуг только тремя способами²:

- выдавая предписания на устранение нарушений;

- временно приостанавливая действие лицензии;

- отзывая лицензию.

В настоящее время же полномочия государства, как регулятора рынка страховых услуг, становятся все шире.

Обусловлено это тем, что контроль над страховой областью передан ФСФР, который обладает достаточным опытом наведения порядка среди других финансовых учреждений, а именно, данное ведомство теперь обладает правом накладывать на страховщиков и их должностных лиц штрафы за какие-либо нарушения.

Как уже было сказано ранее, регулятор теперь имеет право вводить временную администрацию в страховых компаниях, чье финансовое положение вызывает определенные сомнения.

И все же руководитель ФСФР даже такие инструменты считает не вполне достаточными. Сейчас рассматривается вопрос о необходимости формирования гарантийного фонда для добровольного страхования, такого же как фонд компенсационных выплат в ОСАГО и ОСОПО, а также фонд страхования банковских вкладов. Необходимость создания фонда обосновывается важностью обеспечения гарантий и исполнения обязательств перед потребителями, в случае неплатежеспособности страховщика.

Создание этого фонда сопряжено с рядом проблем, в том числе связанных с формированием данного фонда, управлением активов и регулированием его государством.

Также ФСФР ставит еще одну задачу, вести контроль над финансовой стабильностью орга-

низаций. Государственные органы обязаны тщательно проверять активы, ведь страховщики представляют их в качестве гарантии своей платежеспособности³.

Мы считаем, что наличие гарантийного фонда позволит стабилизировать положение компаний на страховом рынке, но все же самое главное четко обозначиться с механизмом его работы, ведь добросовестные страховщики не должны платить долги проблемных страховщиков. В свою очередь, новые рычаги контроля и управления ФСФР позволят более активно реагировать на сложные ситуации, введя внешнее управление и не позволив вывести активы.

Но самая главная задача, которую ставят перед собой добросовестные субъекты страхового рынка, в том числе и государство, - это сделать страховой рынок прозрачным и доступным для потребителей, обеспечить гарантии страховых выплат.

Как показывают исследования КПМГ, рынок страховых услуг больше всего нуждается в усовершенствовании законодательной базы и надзорных функций в области достаточности капитала, борьбы с мошенниками и формирования равноправных взаимоотношений с посредниками.

Саморегулируемая организация (СРО) – это институт, который занимается регулированием отношений между предпринимателями, государством и клиентами. Органам государственной власти создание саморегулируемых компаний даст возможность значительно сократить затраты на регулирование деятельности многих отраслей с помощью отмены в них сертификации и лицензирования, что в итоге приведет к существенному сокращению государственного аппарата и уменьшению коррупции.

Мировая практика показывает, что саморегулирование предпринимательства, в боль-

шинстве случаев, является более эффективным дополнением к государственному регулированию. Большинство государств мира, создав саморегулируемые организации, добились существенного экономического роста, который дает толчок для повышения эффективности и конкурентоспособности народного хозяйства, позволяет учитывать и согласовывать все интересы субъектов хозяйствования и граждан страны при выработке и реализации общегосударственной социально-экономической политики.

Саморегулируемые организации осуществляя свою деятельность на страховом рынке придерживаются следующих принципов:

- саморегулирование практически всегда происходит в пределах существующего законодательства и является абсолютно легальным;
- в некоторых областях саморегулирование может заменить государственное регулирование;
- нормы саморегулирования вполне могут конкретизировать и дополнять существующие организационно-экономические отношения, которые закрепляются законодательно;
- нормы саморегулирования могут быть ужесточены касательно требований к участникам рынка по сравнению с требованиями, установленными в законах⁴.

Федеральный закон № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях», принятый 1 декабря 2007 года, стал основой саморегулирования бизнес-сообщества. В настоящее время саморегулированием занимаются сообщества аудиторов и оценщиков, проектировщиков и строителей, арбитражных управляющих, энергоаудиторов и др. Собираются перейти на саморегулирование и профессиональные и бизнес-сообщества во многих отраслях народного хозяйства.

Сейчас наблюдается такая тенденция, когда многие само-

регулируемые организации пытаются скопировать тот тип государственного регулирования, против которого и была направлена административная реформа исполнительной власти.

Низкая эффективность деятельности саморегулируемых организаций predetermined отсутствием опыта саморегулирования в РФ и только лишь недавним созданием данного института, отсутствием сложившегося комплекса отношений в этой области, незначительной правовой урегулированностью некоторых вопросов государственного контроля и надзора.

Кроме того, необходимо сформировать комплекс мер, которые будут направлены на стимулирование саморегулируемых организаций к повышению профессионального уровня деятельности ее субъектов за счет разработки и применения стандартов деятельности, а также оценки эффективности их деятельности, привлечения членов компаний к ответственности и активному участию в устранении причин, которые способствуют нарушению закона.

Наиболее важным условием повышения эффективности функционирования института саморегулирования можно назвать, - улучшение информационного, методологического, кадрового и организационного обеспечения саморегулируемых организаций. В свою очередь, это повышает роль научно-экспертного сообщества в деятельности саморегулируемых организаций. Большинство СРО обладают долгосрочными связями с различными профессиональными научными учреждениями, но такая взаимосвязь не имеет системного, планового характера.

Законодательные реформы 2011 – 2012 гг. оказали серьезное влияние на рынок страховых услуг⁵. Число страховщиков (страховых организаций и ассоциаций взаимного страхования) в промежуток времени с

2007 года по 2011 год сократилось на 20%. В 2007 году в едином государственном реестре субъектов страхового дела насчитывалось 857 страховых учреждений, в конце 2011 г. – 579.

Число страховых брокеров постоянно растет с 87 в 2007 г. до 181 в 2011 г. (количество увеличилось более чем в 2 раза).

Размер совокупного уставного капитала страховых компаний в период с 2007 по 2011 г. сократился с 156,4 млрд. руб. до 187,9 млрд. руб. в то же время средний размер уставного капитала, приходящийся на одного страховщика, за анализируемый период только рос и составил в 2011 году 324,5 млн. руб., увеличившись за 5 лет на 80%.

Обозначенный рост обусловлен ужесточением требований к финансовой стабильности компаний, на основе принятых федеральных законов от 22.04.2010 года №65-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и отдельных законодательных актов Российской Федерации» и от 29 ноября 2010 года № 313-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации», согласно которым с 1 января 2012 года были повышены требования к минимальному размеру уставного капитала страховых компаний до 4 раз.

Такие изменения страхового законодательства способствовали активизации процессов роста уставного капитала страховщиков, поглощению и слиянию страховых компаний, а также переоценке преимуществ деятельности страховых компаний, а именно, в отношении обязательного наличия лицензии на перестрахование.

Повысилась доля и иностранного участия в уставных ка-



Рис. 1. Количество заключенных договоров страхования и объем страховых премий на душу населения

питалах страховых компаний (с 9,7% в 2007 году до 22,2% в 2010 году и до 17,8% в 2011 году), хотя поставленное законодательно ограничение в 25% к концу 2010 года было практически достигнуто.

Общая страховая премия страховщиков России за 2011 год составила 663,7 млрд. руб. (прирост 37% по сравнению с 2007 г.), выплаты – 303,1 млрд. руб. (прирост 49% по сравнению с 2007 г.).

За анализируемый период объем страховых премий на душу населения увеличился на 65%, а количество оформленных страховых договоров уменьшилось на 13%. В 2011 году по сравнению с 2010 годом число оформленных договоров сократилось на 24%.

Активизация экономических процессов, происходящих в государстве, рост доходов граждан повлияли на состояние страхового рынка. Начиная с 2010 года спрос на страховые услуги постепенно восстанавливался. Количество заключенных договоров страхования и объем страховых премий на душу населения представлены на рис. 1.

В ВВП доля страховых премий за последние пять лет осталась относительно стабильной, а вот объем премий по различным видам страхования, кроме обязательного медицин-

ского страхования, растет намного меньше, чем ВВП.

Активы страховых компаний с 2007 по 2011 гг. возросли с 759,2 млрд. рублей до 1030,2 млрд. рублей.

В настоящее время российский рынок страховых услуг характеризуется достаточно высокой степенью концентрации. В 2009 году более 50% объема рынка добровольного страхования контролировалось 11 страховыми группами, а в 2011 году на девять больших страховых групп приходится уже более 60% страхового рынка.

Финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. серьезно повлиял на деятельность страховщиков:

- объемы страховых премий сократились, в особенности по имущественному страхованию (средства наземного транспорта, имущества физических и юридических лиц);

- увеличился общий объем страховых выплат, также по массовым видам страхования (имущество физических лиц, КАСКО). В связи с тем, что страховые выплаты осуществлялись в основном за счет средств, которые поступали от новых страховых клиентов, а не за счет средств страховых резервов, действующих договоров, способность страховых компаний к исполнению своих обязательств, значительно сократилась;

- страховщики сокращали затраты на ведение дела, количество сотрудников, фонд оплаты труда, значительно сокращали размеры страховых выплат, или просто задерживали их, чтобы сохранить необходимый объем страховых премий, дабы обеспечить хотя бы относительную стабильность финансового положения компании.

За последние годы практически не наблюдались предложения новых услуг страхования и продуктов, также не предполагались инновационные идеи по новым видам добровольного страхования.

Усиление ценовой борьбы, сегментация страхового рынка, с учетом рентабельности страховых сделок, перераспределение страховых премий, привело к тому, что страховой защиты лишились многие потенциальные клиенты страховых услуг, к примеру, те, кто проживает в сельской местности, малые компании и организации.

Развитие страховой индустрии ослаблено низкой степенью финансовой грамотности и страховой культуры потенциальных потребителей страховых услуг, а также недостаточным вниманием страховщиков к пропаганде страхования.

Исходя из этого можно обозначить совокупность проблем страхового рынка:

- ухудшение качества выполняемых страховщиками обязательств по страховым договорам перед страхователями;

- низкое качество посреднических услуг оказываемых потенциальным клиентам: посредники страховой сферы крайне редко выступают в интересах страхователей, в основном ориентируясь на интересы страховщиков, ведь таким образом размеры комиссионных вознаграждений, которые они получают от страховщиков, растут, но при этом падает доверие к ним со стороны страхователей;

- налогообложение страхователей – клиентов услуг стра-

хования, не способствует проявлению их страховой заинтересованности;

- услуги страхования не достаточно сегментированы, они не ориентированы на все возможные группы населения;

- степень доверия потенциальных клиентов к страховщикам и ко всему механизму страхования очень низкий;

- игнорирование прав и законных интересов страхователей со стороны некоторых страховщиков, отсутствие интереса и прав клиентов услуг страхования (физических лиц);

- повышение уровня управленческих затрат в общем числе страховых премий и расходов на ведение дела, которые достаточно сильно влияют на исполнение обязательств по страховым договорам, снижение рентабельности повлекло за собой неэффективную деятельность;

- слабо развитый комплекс продаж страховых продуктов страховщиками и недостатки методов оформления страховых контрактов;

- на страхование жизни сдерживающее влияние оказывает уровень инфляции и ставки по депозитам в банках, соответственно снижается привлекательность страхования жизни по сравнению с другими способами сбережения;

- незначительное участие страховых компаний в выплате убытков по достаточно высоким рискам, в то время как большая сумма денежных средств возмещается из бюджета федерации и бюджетов субъектов РФ;

Дабы страховая индустрия развивалась, необходимо:

- создать условия, которые обеспечат дальнейшее процветание добровольных видов страхования, микрострахования, взаимного страхования, и будут способствовать повышению честной конкуренции и возрастанию интереса к инвестиционной деятельности;

- добиться соблюдения баланса интересов между субъек-

тами страхового рынка, выработать меры по повышению качества оказываемых услуг страхования, дабы защитить права потенциальных клиентов страховых услуг, повысить ответственность субъектов страхового рынка за выбор и организацию методов страховой защиты и выполнения условий страховых договоров, снизить возможность возникновения конфликтных ситуаций между потенциальными клиентами и страховщиками;

- повысить надежность инфраструктуры страхового рынка, и эффективность его функционирования.

На данный момент времени развитие страхового рынка характеризуется экстенсивным типом развития.

За счет использования обязательных видов страхования темпы роста величины страховых выплат увеличиваются, однако постепенный охват объектов обязательного страхования темпы роста страховой премии замедляются, а это в свою очередь подталкивает к внедрению новых видов обязательного страхования. Это приводит к разбалансированию страхового рынка, снижению эффективности его функционирования.

Как следствие растет концентрация рынка страховых услуг, уменьшается количество участников, качество страховых услуг, продуктов и конкурентная борьба усиливается, доля страховых выплат в ВВП сокращается. Условия обязательного страхования стандартны, не учитывают специфику интересов большинства, а следовательно малопривлекательны для них.

Вывод на рынок новых продуктов обязательного страхования требует использования совокупности методов учитывающих социально-экономические условия, значения потенциальных страховых рисков, позволяющих достичь баланса интересов страховщиков и страхователей.

Обращаться к обязательному страхованию необходимо

лишь в том случае, когда только оно будет являться самым эффективным вариантом разрешения общественно значимых трудностей, что относится в основном к страхованию гражданской ответственности.

Интенсификация развития сферы страхования, предполагает соответствующие структурные преобразования, диверсификацию деятельности страховщиков, изменение приоритетов политики государства и деятельности страховщиков, в частности ориентация на развитие добровольного страхования.

Интенсификация сферы страхования индустрии будет достигаться за счет диверсификации условий добровольного страхования, создания новых страховых продуктов, совершенствование методов их продвижения, что позволит более качественно и с минимальными затратами удовлетворять потребности клиентов в защите своих материальных интересов. Таким образом необходимо способствовать развитию конкуренции на страховом рынке, в том числе за счет создания стимулов для развития добровольного страхования, качественного инновационного развития страховой индустрии в Российской Федерации просто не обойтись.

Интенсификация страхового рынка подразумевает не только повышение эффективности его функционирования, но и принятия комплекса мер стимулирующих его развитие, в том числе разработку и внедрение новых инструментов защиты материальных интересов.

Международная практика показывает, что широкое применение, в последнее время получила такая специфическая сфера страхования как выдача страховыми компаниями страховых поручительств, гарантирующих исполнение обязательств по договорам (контрактам) различного вида.

Страховое поручительство можно обозначить как разно-

видность страхования, гарантию обеспечения исполнения обязательств принципала по страховому контракту с нестандартными условиями, или как договор с особым правовым статусом.

Таким образом страховое поручительство есть некий гибрид договора поручительства и страхового договора.

Достаточно важным направлением расширения страхового рынка и повышения его устойчивости является развитие взаимного страхования, которое вполне может быть результативным и доступным рычагом страховой защиты для населения Российской Федерации. На основе экономической политики государства путем развития взаимного страхования вполне можно будет решить проблемы развития среднего и малого предпринимательства, а также учета страховые интересы юридических лиц сегментированных по профессиональному признаку.

Дабы рынок страховых услуг развивался более эффективно необходимо уделить особое внимание формированию его инфраструктуры и ее развитию. Повышение эффективности страхового рынка требует, прежде всего:

- формирования и развития института страховых сюрвейеров, страховых посредников и аварийных комиссаров (аджастеров);
- совершенствования нормативно-правовой базы актуарной деятельности;
- развития системы рейтинговой оценки страховых компаний;
- повышения роли специализированных групп (союзов,

ассоциаций) страховщиков, саморегулируемых организаций в развитии страхового рынка.

Чтобы улучшить условия осуществления страховой деятельности на территории России, стабильности и цивилизованности российского страхового рынка, повышения его прозрачности, гармонизации российского страхового законодательства с международной практикой и рекомендациями Международной ассоциации страховых надзоров (МАСН), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) стоит реализовать меры по повышению эффективности государственного страхового надзора, систематизации форм и методов его осуществления.

Помимо этого, необходимо принять меры по систематизации и совершенствованию и применяемых органом страхового надзора санкций к субъектам страхового дела.

Необходимо также разработать комплекс мер по обеспечению финансовой устойчивости страховщиков обязывает, как в части совершенствования методов и подходов к созданию резервов страхования, так и порядка расчета нормативного соотношения собственных средств и принятых обязательств.

Литература

1. Задорожная Т. Страхование. игра по новым правилам. Деловое обозрение. май 2012 №5(173)

2. Неудобный «мягкий рынок» // Эксперт, 21 мая 2012 г.. <http://www.insur-info.ru/press/76058/>

3. Ряховский Д.И. Организационные аспекты развития механизма партнёрства научно-экспертного сообщества и саморегулируемых организаций в России. <http://www.ieay.ru/nauch/sc>

4. Страховой рынок России в новом 2012 году: лицом от потребителя? <http://ekb.dkvartal.ru/firms/98670086/news/>

5. Страховой рынок. Динамика и М&А КПМГ в России и СНГ. Энциклопедия маркетинга. http://www.marketing.spb.ru/mr/services/insurance_aspects.htm

Ссылки:

1 Эксперт, 21 мая 2012 г. Неудобный «мягкий рынок». <http://www.insur-info.ru/press/76058/>

2 Т. Задорожная. СТРАХОВАНИЕ. ИГРА ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ . Деловое обозрение. май 2012 №5(173)

3 Страховой рынок России в новом 2012 году: лицом от потребителя? <http://ekb.dkvartal.ru/firms/98670086/news/>

4 Ряховский Д.И. Организационные аспекты развития механизма партнёрства научно-экспертного сообщества и саморегулируемых организаций в России. <http://www.ieay.ru/nauch/sc>

5 Страховой рынок. Динамика и М&А КПМГ в России и СНГ. Энциклопедия маркетинга. http://www.marketing.spb.ru/mr/services/insurance_aspects.htm

6 Страховой рынок. Динамика и М&А КПМГ в России и СНГ. Энциклопедия маркетинга. http://www.marketing.spb.ru/mr/services/insurance_aspects.htm

Регламентация деятельности промышленного предприятия как действенный способ повышения его эффективности

Раздорская Марина Григорьевна
соискатель кафедры «Экономические информационные системы», Московский государственный университет приборостроения и информатики (МГУПИ)

В данной статье рассмотрен один из простых и действенных способов увеличения эффективности деятельности отечественных предприятий. Автор статьи описывает аргументированный способ регламентации деятельности предприятия, ведущий к росту эффективности его деятельности. В статье приводятся аргументы в пользу целесообразности унифицированной системы регламентов на всех предприятиях отечественной промышленности.

По итогам написания статьи были сделаны выводы о том, что регламентация деятельности промышленных предприятий:

1. позволит в минимальные сроки и без существенных затрат обновить большинство систем управления промышленностью России;
 2. обеспечит унифицированный системный подход к способам и формам контроля за эффективностью и законностью их функционирования, поднимет благосостояние одной части российских граждан, прибавит патриотизма и осмысленности жизни другой части наших сограждан.
- Ключевые слова: эффективность, регламентация, регламенты, результаты, процессы, документопоток.

Основным правительственным лозунгом по повышению эффективности отечественной промышленности является уход от статуса сырьевого придатка и инновационное развитие. Необходимым условием роста эффективности по промышленности страны объявлено наличие креативных идей и адекватных менеджеров, умеющих выбрать и применить на практике лучшую из целей для своего предприятия. То есть – человеческий фактор.

Мнение вполне обоснованное, ведь ход исторического развития России обнаружил огромное количество российских умельцев, которые, попав в неблагоприятные условия, демонстрировали недюжинные таланты и немыслимые результаты своей деятельности. Инвестиции в АвтоВАЗ, Сколково, нанотехнологии, программы повышения квалификации преподавателей российских ВУЗов – лишь некоторые из серии правительственных решений по предоставлению предполагаемо талантливым россиянам достойных условий работы. Но проходит некоторое время после реализации правительственного решения, и снова обнаруживаются факты финансовых злоупотреблений, становится очевидной незначительность разработок прикладного значения.

Миф об эффективности рыночного регулирования в нашей стране после распада СССР оказался очень устойчивым. Согласно этому мифу основным механизмом регулирования эффективности деятельности промышленного предприятия является заинтересованность предпринимателя в прибыли. И этот интерес будет способствовать применению цивилизованных методов работ, при которых прибыль предприятия и страны будет увеличиваться, а беспорядок в ведении дел и количество бедных и обездоленных – уменьшаться. Но этого не произошло.

Одним из существенных результатов стремительного хода этапа первичного накопления капитала в России стало закрепление в статусе собственников и руководителей предприятий людей, предпочитающих скорее лавировать между противоречиями законотворчества, чем отыскивать прогрессивные методы повышения эффективности вверенных им предприятий.

На фоне образовавшейся после 90-х свободы и быстрого накопления капитала, такие предприниматели предпочитали не усердствовать над учебниками и в аудиториях, а получить максимум земных благ в соответствии с тем уровнем своей личности, который их застал в период приобретения денег и власти. Отсюда – почти тотальное отсутствие управленческих компетенций российских ново-собственников, которое формирует специфическую корпоративную культуру и бизнес-среду отечественных предприятий.

Наиболее популярными способами «повышения эффективности» промышленных производств стала реализация дорогостоящих консалтинговых проектов для финансово устойчивых крупных столичных предприятий и стратегия «защиты от внешних влияний» традиционно бедных провинциальных промышленных предприятий.

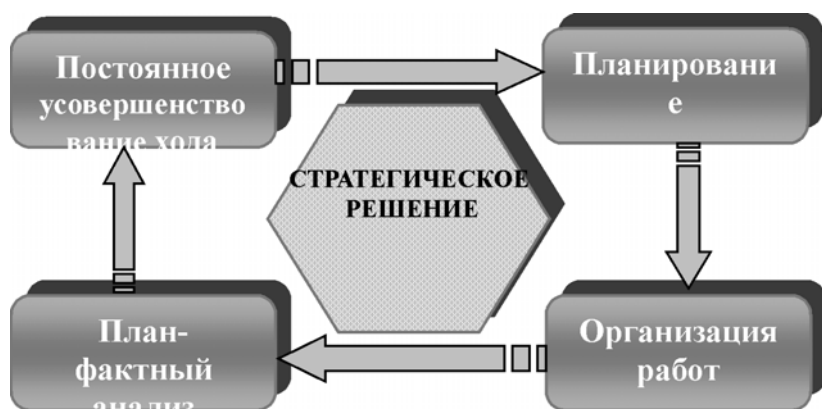


Рис. 1. Цикл Шухарта-Деминга



Рис. 2. Элементы системы управления, поддерживающие цикл Шухарта-Деминга

И первый и второй способы не решают проблем эффективности отечественных предприятий. Первый – в силу оторванности системы консалтинговых знаний от концепций правительственного развития, недостаточной образованности или духовной расслабленности большого количества российских предпринимателей, и, как следствие, – уклона консалтинговых проектов более в сторону разрешенных способов максимизации прибыли консультантов, чем прибыли их клиентов. Второй – вследствие непродуктивности применяемых способов защиты: уклонения от налоговых и других выплат путем сокрытия доходов, воровства и активной коррупции.

Естественное для переходного периода противоречие между необходимостью стабилизировать экономическое поло-

жение страны и постоянного усовершенствования «сырой» законодательной базы также привело к тому, что предприниматели отыскивали и активно использовали «лазейки» в законах с тем, чтобы безнаказанно их обходить. Среди представителей деловой сферы сформировалась стойкое циничное отношение к теоретическим выкладкам и практическим рекомендациям наукообразующих структур сотрудников российских предприятий всех уровней, начиная от рабочих в цехах до наемных генеральных директоров крупных корпораций. Для чего долго и усердно работать на благо страны, когда можно быстро обогатиться за счет своих рабочих или бюджета страны, и за это ничего не будет? Может быть ситуация в принципе неразрешима? А способы повышения самосознания российских пред-

принимателей и роста эффективности производств для нашей страны нереалистичны или недоступны?

Пути решения проблем эффективности отечественных предприятий

Основы менеджмента декларируют одну простую истину: эффективность развития любого субъекта управления гарантирует применение процедуры контроллинга в цикле Шухарта-Деминга, а именно планирования, план-фактного анализа и последовательного улучшения сложившейся ситуации по системе Кайзен. Этот инструмент изменил статус Японии после войны 1941-1945 гг. от «экономически отсталой» к «передовой технически развитой». Применение этого инструмента является индикатором и катализатором любых стратегических решений (рис. 1).

Для реализации этого инструмента субъекту управления необходимо и достаточно иметь следующие элементы системы управления (рис. 2):

1) Утвержденные планы и программы работ предполагают наличие процедур и субъектов планирования, которыми являются менеджеры предприятия. Для разработки стратегических планов, системы сбалансированных показателей, включая ключевые показатели эффективности (КПЭ), инновационных проектов, программ развития в качестве субъектов управления должны выступить специализированные комитеты и комиссии: стратегический или бюджетный комитет, совет директоров. Для их эффективной работы также необходима процедура коллективной разработки планов, проектов и программ (Положение о стратегическом развитии).

2) Формализованные процедуры работ и достоверная информация об их результатах. Общеизвестным и эффектив-

ным способом формализации процедур работ и их результатов является регламентация деятельности предприятия путем описанных бизнес-процессов (ИСО серии 9000) и КПЭ в положениях о структурных подразделениях (ПП) и должностных инструкций (ДИ) сотрудников предприятия.

Следует понимать, что большинство разработанных на предприятиях к настоящему времени должностных инструкций – формальные документы, основное назначение которых – показать соблюдение данным руководителем законодательных актов и предписаний. В силу сложившегося нигилизма собственников предприятий упускается из виду, что должностные инструкции (ДИ) и другие регламенты деятельности предприятий – это руководство к повышению эффективности его деятельности. За основу состава пакета ДИ обычно берется Единый тарифно-квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих.¹ Но, к сожалению, этот документ не обеспечивает эффективность результатов деятельности и оптимальное взаимодействие между должностными лицами на предприятии.

Для того чтобы ДИ руководителей предприятия работали, их состав должен соответствовать формализованной организационной структуре как системе основных функций и задач предприятия², в них должны быть формализованы процедуры работы руководителей и их подразделений, результаты их деятельности и КПЭ работ каждого подразделения предприятия (рис. 3, 4).

Эффективная деятельность предприятия подразумевает, в том числе, наличие достоверной информации о результатах деятельности каждого его подразделения. Эффективная деятельность предприятия подразумевает, в том числе, наличие достоверной информации о результатах деятельности каж-



Рис. 3. Пример фрагмента состава процессов в должностной инструкции руководителя

Таблица
Результаты сопоставления основных составляющих регламентов предприятия³, как обязательные условия его эффективной деятельности⁴

Параметры БП	1. Результат	2. Ресурсы	3. Функции (процессы)	4. Организационная структура (менеджмент)
1. Результат	План-фактные расходы деятельности каждого подразделения стремятся к нулю	Результат деятельности СП зависит в большой мере от стоимости использованных ресурсов	Функции управления развитием результативны при осуществлении контроллинга	Заинтересованность каждого руководителя в развитии результатов своей деятельности посредством КПЭ
2. Ресурсы	Ресурсное обеспечение каждого бизнес-процесса предприятия является, в том числе, финансовым результатом этого бизнес-процесса (статья затрат)	Контроллинг ресурсного обеспечения является обязательным условием эффективной работы предприятия	Выполнение функций гарантируется обеспечением по согласованной заявке руководством на развитие	Результативность бизнес-процессов (функций) управления развитием предприятия определяется его бюджетом на развитие
3. Функции (процессы)	Механизм управления развитием предприятия совершенствует результаты его деятельности	Набор бизнес-процессов (функций) предприятия определяет состав его ресурсов (затрат)	Состав бизнес-процессов предприятия является константой на каждом этапе развития предприятия	Набор функций предприятия включает в себя контроллинг, инновационное и методологическое обеспечение
4. Организационная структура (менеджмент)	Практика управления СП по результатам (контроллинг)	Развитие ресурсного обеспечения каждого СП осуществляется в результате контроллинга	Наличие механизма управления развитием предприятия	Каждый бизнес-процесс предприятия имеет свой центр ответственности (руководителя)

дого его подразделения. Это условие обеспечивается наличием следующих документов на предприятии:

- введенным в действие на предприятии Положением о бюджетировании, определяющим состав функциональных³ и операционных⁴ бюджетов предприятия, соотношенный с его ЦФО (подразделения предприятия) и регламентирующим процедуру ресурсного обеспечения⁵ работы подразделений предприятия;

- наличием регулярных отчетов о финансовых результа-

тах деятельности предприятия.

3) Формализованная процедура контроллинга – это положение о службе контроллинга организации или должностная инструкция руководителя службы контроллинга, также включающая в себя описание бизнес-процессов контроллинга и ключевые показатели эффективности работ руководителя службы контроллинга.

4) Персонифицированная ответственность за достижение полученных результатов работ оформлена, как правило, в виде модели организационной

	Топ-менеджер	Заместитель (координатор)	Руководитель направления деятельности	Руководитель отдела	Специалист	Помощник специалиста
Показатели профессиональной компетенции			Количество рекламаций по потерянным клиентам из-за неточно поставленных управленческих задач и из-за мето до логической рассогласованности			
Показатели исполнительской дисциплины (результативности)	Выполнение организационного плана по организации	По проектам подразделений	Выполнение оргплана направления по подразделению	Выполнение организационного плана отдела		Уровень объективных претензий руководителя
Показатели качества работ (услуг)	Качество работ организации по результатам анкетирования клиентов		Уровень качества работ по результатам анкетирования клиентов		Уровень объективных претензий руководителя	
Показатели предпринимательской функции 1	Выполнение бюджета по подразделению		Выполнение бюджета			
Показатели предпринимательской функции 2	Количество нерешенных проблемных ситуаций (по жалобам клиентов и сотрудников компании) в рамках компетенций					
	В рамках организации	Связанных с администрированием проектов	В рамках направления деятельности	В рамках работы отдела	При выполнении участка работ	При выполнении задания руководителя
Показатели компетенций менеджера	Количество потерянных клиентов из-за неоптимальной организации работ и некорректности общения		Из-за неоптимальной организации работ	Количество потерянных клиентов из-за нерешенных проблем по направлению	При выполнении участка работ	
Показатели успешности	Количество повторно заключенных (с прежними клиентами) договоров		Количество повторно заключенных договоров	В рамках направления деятельности	В рамках работы отдела	

Рис. 4. Ключевые показатели эффективности сотрудников предприятия

структуры предприятия и должностными инструкциями сотрудников предприятия, определяющими границы и степень этой ответственности.

5) Формализованная система мотивации за результаты деятельности предприятия представляет собой Положение о мотивации, описывающее способы начисления зарплат и другие формы материального стимулирования сотрудников предприятия, основанные на план-фактном анализе их КПЭ.

Таким образом, состав пакета регламентов эффективно действующего предприятия определяется принципом необходимости и достаточности, а набор эффективных регламентов предприятия конечен.

Использование метода сопоставления данных⁶ при рассмотрении основных составляющих регламентов предприятия⁷ также подтверждает ограниченность их набора для эффективной деятельности предприятия (табл. 1):

Простой и доступный способ решения проблем эффективности общественных предприятий

Итак, не нужно стране многомиллионных вливаний, просачивающихся сквозь «дыры» в законах переходного для нашей страны периода. Достаточно определить необходимый и достаточный пакет регламентов деятельности предприятия (табл. 2), обеспечить содержательное наполнение этих регламентов⁶, и предприятие неизбежно начнет набирать обороты капитала и повышать эффективность результатов своей деятельности. Так же, как это случилось в послевоенной Японии.

Заключение

Регламентация деятельности предприятий является в настоящее время свободным творчеством руководства этого предприятия. Государство продолжает надеяться на самосознание и достаточный уровень компетенций руководителей отечественного бизнеса,

отдавая на откуп предприятиям фактически статус РФ в экономическом пространстве мирового сообщества и дальнейшие сценарии развития нашей страны.

При этом понимание необходимости кардинальных перемен в процессах управления, в том числе управления промышленностью нашей страны начинает выходить за рамки ощущений, все больше приобретающий характер логически предопределенных изменений.

Несомненно, что российское государство как квинтэссенция воли российских граждан в первую очередь заинтересовано в повышении эффективности отечественных производителей. Следовательно, повышение эффективности отечественных предприятий – не «на бумаге», не показное, не бесконтрольно декларируемое, а действительно повышение эффективности в классическом понимании этого термина, - должно стать содержанием одной из национальных программ раз-

вития промышленности нашей страны.

Ориентация такой программы на введение необходимого и достаточного пакета регламентов деятельности промышленных предприятий позволит в минимальные сроки и без существенных затрат обновить большинство систем управления промышленностью нашей страны.

Методологически однородная регламентация деятельности промышленных предприятий обеспечит унифицированный системный подход к способам и формам контроля за эффективностью и законностью их функционирования, поднимет благосостояние одной части российских граждан, прибавит патриотизма и осмысленности жизни другой части наших сограждан.

Литература

1. Единый тарифно-квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих 2013. [Из Интернета]. [Цитировано 20.06.2013г.]/ <http://www.rabota-102.ru/ekts.php>

2. И. Асташкина, М. В. Мишин. Исследование систем управления, Центр креативных технологий. [В Интернете] [Цитировано: 04.08.2011] /<http://www.inventech.ru/lib/analysis/analysis0022/>

3. М.Г. Раздорская. Оптимальная структура бизнес-процессов, как фактор роста эффективности промышленных предприятий, Журнал Инновации и инвестиции. № 4, 2012. С 176

4. М.Г. Раздорская. Опыт решения проблем повышения эффективности отечественных предприятий, Журнал Микроэкономика. № 6, 2012. С 88

Ссылки:

1 Единый тарифно-квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих 2013. [Из Интернета]. [Цитировано 20.06.2013г.]/ <http://www.rabota-102.ru/ekts.php>

Таблица 2

Перечень регламентов промышленного предприятия, обеспечивающих его функционирование и эффективность развития

№	Ключевой параметр бизнес-процесса	Результующий параметр бизнес-процесса	Условия деятельности предприятия	Регламент предприятия, соответствующий данному условию
1) Условия реализации функционирования предприятия				
1.2	Результат	Ресурсы	Результат деятельности СП зависит в большой мере от стоимости использованных ресурсов	Регулярные отчеты о финансовых результатах предприятия
2.1	Ресурсы	Результат	Ресурсное обеспечение каждого бизнес-процесса предприятия является, в том числе, финансовым результатом этого бизнес-процесса (статья затрат)	Регламент бюджетирования, определяющий систему бюджетов предприятия
2.3		Функции	Ответственный за выполнение функций получает гарантированное ресурсное обеспечение по своей заявке, согласованной своим руководителем	Регламент бюджетирования, определяющий возможность гарантированного ресурсного обеспечения подразделений по заявке его руководителя
3.2	Функции	Ресурсы	Набор бизнес-процессов (функций) предприятия определяет состав его ресурсов (затрат)	Регламент бюджетирования, определяющий наличие функциональных и операционных бюджетов предприятия
3.3		Функции	Состав бизнес-процессов предприятия является константой на каждом этапе развития предприятия	Система функциональных бизнес-процессов предприятия, сопоставимая с результатами настоящего исследования
4.4	Организационная структура (менеджмент)	Организационная структура (менеджмент)	Каждый бизнес-процесс предприятия имеет свой центр ответственности (руководителя)	Утвержденная организационная структура предприятия
2) Условия развития предприятия				
1.1	Результат	Результат	План-фактные расхождения деятельности каждого подразделения стремятся к нулю	Планы и отчеты службы контроллинга с положительной динамикой план-фактных отклонений в деятельности подразделений предприятия
1.3		Функции	Функции управления развитием результативны при осуществлении контроллинга	ССП промышленного предприятия, соотношенная с системой КПЭ для подразделений, топ-менеджеров и сотрудников предприятия
1.4		Организационная структура (менеджмент)	Заинтересованного каждого руководителя в развитии результатов своей деятельности посредством КПЭ	Наличие ДИ ¹ руководителей с системой КПЭ и Положение о мотивации руководителей по результатам их работы
2.2	Ресурсы	Ресурсы	Контролинг ресурсного обеспечения является обязательным условием эффективной работы предприятия	Утвержденная должностная инструкция руководителя службы контроллинга, определяющая процедуру контроллинга и планы (отчеты) внутренних аудиторов
2.4		Организационная структура (менеджмент)	Результативность бизнес-процессов (функций) управления развитием предприятия определяется его бюджетом на развитие	Положение о стратегическом развитии предприятия с обозначением финансовых границ развития
3.1	Функции	Результат	Механизм управления развитием предприятия совершенствует результаты его деятельности	Планы и отчеты службы контроллинга с положительной динамикой КПЭЗ и проблем предприятия
3.4		Организационная структура (менеджмент)	Набор функций предприятия включает в себя инновационное и методологическое обеспечение	Положение об организационной структуре предприятия, определяющая наличие отделов, реализующих полный набор бизнес-процессов управления развитием
4.1	Организационная структура (менеджмент)	Результат	Практика управления СП по результатам (контролинг)	Утвержденная политика управления по результатам
4.2		Ресурсы	Развитие ресурсного обеспечения каждого СП осуществляется в результате контроллинга	КПЭ руководства предприятия включают в себя результаты план-фактного анализа
4.3		Функции	Наличие механизма управления развитием предприятия	Система бизнес-процессов управления развитием предприятия, сопоставимая с результатами настоящего исследования

1 Система сбалансированных показателей
2 ДИ – должностная инструкция
3 Ключевой показатель эффективности

2 М.Г. Раздорская. Опыт решения проблем повышения эффективности отечественных предприятий, Журнал Микроэкономика. № 6, 2012. С 88

3 Бюджет функциональных подразделений предприятия

4 Бюджет линейных подразделений предприятия

5 Следует иметь во внимание, что ресурсное обеспечение работы подразделений предприятия представляет собой потребление результатов деятельности других подразделений предприятия. Организация ресурсного обеспечения подразделения предприятия представляет собой обеспечение поступления в процессы рабо-

ты подразделения необходимого количества и определенного качества результатов работ других подразделений предприятия или внешних структур (рис. 3). Достигается эта возможность обозначением в ДИ руководителей подразделений предприятия входящего и выходящего документопотока в описании бизнес-процессов его деятельности

6 И. Асташкина, М. В. Мишин. Исследование систем управления, Центр креативных технологий. [В Интернете] [Цитировано: 04.08.2011] /<http://www.inventech.ru/lib/analysis/analysis0022/>

7 М.Г. Раздорская. Оптимальная структура бизнес-процессов, как фактор роста эффективности промышленных предприятий, Журнал Инновации и инвестиции. № 4, 2012. С 176

8 Синим цветом обозначены взаимодействия параметров, относящиеся к функционированию (жизнеобеспечению) предприятия, зеленым цветом обозначены взаимодействия, относящиеся к развитию предприятия

9 Результаты сопоставления основных составляющих регламентов предприятия определены при участии руководителей отечественных предприятий

Задачи инновационного развития АПК

Духанин Михаил Юрьевич, аспирант ФГБОУ ВПО Российский государственный аграрный заочный университет
Можаев Александр Евгеньевич, аспирант ФГБОУ ВПО Российский государственный аграрный заочный университет

В статье рассматриваются задачи по инновационному развитию сельскохозяйственного производства в свете задач, поставленных госпрограммой на 2013-2020 годы, основных положений по разработке и реализации региональных и муниципальных проектов и программ инновационного развития.

Ключевые слова: госпрограмма, инновационное развитие, модернизация, инновационные проекты, региональные программы, резервы роста, ресурсосберегающие технологии.

В последние годы в АПК России произошли заметные сдвиги: стали строиться новые современные промышленные животноводческие фермы и комплексы на базе современных ресурсосберегающих технологий, реконструироваться существующие фермы. На фермы был завезен высокопродуктивный скот, что позволило значительно повысить продуктивность молочного и мясного животноводства. Это стало возможным с реализацией Приоритетного национального проекта «Развитие АПК», а затем Госпрограммы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы.

Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы предусмотрен ряд мер по повышению эффективности животноводства. Подпрограммой «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие» предусматривается на эти годы выделение 23,69 млрд. рублей за счет средств федерального бюджета. Кроме этого согласно прогнозной оценке из бюджетов субъектов РФ будет выделено еще 12,46 млрд. рублей. Это позволит увеличить количество реализованных инновационных проектов до 420.

Практика реализации предыдущей Госпрограммы на 2008-2012 годы свидетельствует, что наиболее результативной формой инновационного развития сельскохозяйственных производителей является участие в федеральных и региональных программах и проектах. Участие в них предусматривает предварительный отбор претендентов, оценка их возможностей, наличие необходимых условий для участия в проектах, профессиональных знаний и опыта работы и др.

Важную роль в вовлечении сельскохозяйственных производителей в процессы инновационного развития производства, в программы финансирования проектов и программ играют органы местного самоуправления. Их позиция, уровень компетенции и исполнительности во многом определяет правильный выбор участников, своевременность подготовки необходимых документов для участия в программах и получении необходимого финансирования. Проведенный сотрудниками Всероссийского института аграрных проблем и информатики им. А.А.Никонова в 2010 году мониторинг реализации Госпрограммы 2008-2012 годов показал, что значительная часть КФХ, желающих участвовать в проектах (около 25%), по различным причинам не смогли получить финансирование (табли. 1).

Учитывая прошлый опыт, для успешной реализации Госпрограммы на 2013-2020 годы требуется организовать отбор наиболее перспективных инновационных проектов, создающих базу для получения в перспективе глобальных конкурентных преимуществ. Это особенно важно в свете вступления России в ВТО. Необходимо создать сеть институтов развития, поддерживающих инновационные проекты на всех стадиях реализации. Подпрограммой предусматривается ускоренное развитие сетей распространения инноваций через механизмы государственно-частного партнерства, организации сельскохозяйственного консультирования представителей аграрного бизнеса, с помощью которых будет создан

Таблица

Причины отказа в субсидиях на поддержку отраслей животноводства в КФХ (Гатаулина Е.А с. 192)

	в % к количеству отказов	
	в 2009 г.	в 2008 г.
Без объяснения причин	26,8	16,7
Исчерпан лимит средств	9,8	5,6
Не смог подтвердить право на субсидию	26,8	27,8
Неправильно оформил документы	22,0	27,8
Другое	14,6	22,1

механизм обмена информацией о перспективных инновационных проектах, налажена передача таких проектов от одного института развития к другому. Планируется создание базы данных, включающей в себя информацию (не содержащую коммерческой тайны или технологических ноу-хау) обо всех поддерживаемых институтами развития инновационных проектах.

Участие в региональных проектах должен предшествовать детальный анализ современного состояния АПК региона (или муниципального района).

Необходимо учитывать, что с начала 90-х годов прошлого века государство практически самоустранилось от регулирования развития аграрного сектора экономики (что привело к разрыву межхозяйственных, межотраслевых и межрегиональных связей). Сельхозпроизводители были оставлены на произвол судьбы, поставлены в условия необходимости выживания. Снизилось доверие работников села к органам самоуправления.

Определение основных целей региональных проектов должно осуществляться с учетом системы технологических, организационных, экономических и финансовых мероприятий, обеспечивающих скорейшее восстановление производственного потенциала АПК региона в объемах, достаточных для достижения докризисных показателей совокупной производительности при существенно большей конкурентоспособности продукции АПК;

снижения экологической напряженности сельскохозяйственного производства; создания условий устойчивого роста благосостояния тружеников села и всего населения реформируемого региона (муниципального района).

Основными принципами, закладываемыми в региональные проекты могут быть:

- комплексное использование преимуществ и природно-экономического потенциала конкретного региона при рациональном сочетании различных форм собственности и хозяйствования с учетом специфики природно-климатических зон и почвенных микрорайонов;

- сочетание целевых установок различных уровней с общей ориентацией на приоритет «стратегически значимых» решений перед тактически и оперативно значимыми; общественных - перед региональными, узкогрупповыми и частными; экономических - перед текущими политическими;

- системный подход к решению экономических, социальных и экологических проблем;

- сочетание экономических и административных рычагов регулирования хозяйственной деятельности, при определяющей роли экономических механизмов реализации административно выработанных решений;

- выделение этапов последовательного достижения целевых установок с определением на каждом этапе приоритетно значимых позиций, исходя из уровня динамики условий простого и расширенного воспроизводства;

- гибкость концептуальных решений, обеспечивающая быструю адаптацию к изменяющимся погодным, рыночным и социальным условиям хозяйственной деятельности.

Основные задачи, которые должны преследовать разработчики федеральных, региональных и муниципальных проектов в общем виде могут быть представлены следующим перечнем аспектов:

- 1) Многовариантная оценка перспективной динамики условий воспроизводства АПК региона (муниципального района), выявление «узких мест» и «точек роста»; мониторинг внутри регионального рынка продовольствия и условий обеспечения продовольственной безопасности.

- 2) Обоснование предпочтительных направлений структурной перестройки АПК региона: по составу и способам использования материально-технических ресурсов, общеэкономической - по макрохозяйственным характеристикам воспроизводственного процесса в АПК региона (муниципального района).

- 3) Совершенствование хозяйственного механизма в направлении, обеспечивающем стимулирование развития эффективных форм организации производства и товарного обращения; рациональное использование ресурсов; увеличение инвестиционного потенциала; преодоление убыточности и повышение конкурентоспособности.

- 4) Выявление реальных источников и способов мобилизации финансовых ресурсов, необходимых для вывода из кризиса АПК региона, обоснование приоритетных направлений их эффективного использования.

- 5) Изыскание малозатратных и энергосберегающих резервов роста производства конечной продукции АПК на основе использования накопленного потенциала аграрной науки; выбор приоритетных на-

правлений прикладных научных разработок и способов освоения гибких систем ведения сельского хозяйства и земледелия в увязке с разработкой МИП.

При разработке региональных и муниципальных инновационных проектов основными результатами их реализации должны стать:

- увеличение объема производства, улучшения качества и снижения себестоимости продукции, совершенствование условий реализации продукции, сокращения излишнего посредничества;

- формирование и накопление средств в фондах амортизации, инвестиционном, страховом, резервном;

- мобилизация финансового потенциала развития рынка земли и рынка просроченной задолженности;

- развитие кредитной системы;

- установление налоговых льгот на продукцию, полученную за счет освоения инноваций;

- прямые инвестиции предпринимательских структур, участвующих в освоении инноваций.

В целях повышения эффективности использования финансовых ресурсов на уровне предприятий необходимо:

- концентрировать их на приоритетных направлениях, обеспечивающих большую отдачу в кратчайшие сроки;

- кооперировать их для решения общих задач увеличения объемов производства и качества конечной продукции;

- обеспечить систематический контроль за выполнением уставных требований по соблюдению финансовой дисциплины, сокращению управленческих расходов; по учету, хранению и распределению финансовых ресурсов, ускорению их оборачиваемости.

При разработке планов совершенствования хозяйственного механизма в общей концепции осуществления регио-

нальных и муниципальных инновационных проектов необходимо иметь в виду, что выполнение подобных планов возможно лишь в том случае, если хозяйственному АПК региона будет придан тот уровень гибкости, который позволит достигнуть определенных в проектах рубежей. Обеспечение подобной гибкости требует существенного повышения экономической роли государственных органов управления в областях и районах.

При этом регулирующие функции могут реализовываться в плане следующего алгоритма:

- «совершенствование правил игры» в системе хозяйственной деятельности предприятий всех форм собственности, входящих в конкретный продуктовый подкомплекс»;

- активизация роли государства (на региональном и муниципальном уровнях) как собственника условий хозяйственной деятельности: земли, предприятий, продукции и услуг, финансовых ресурсов;

- усиление позиций властных структур региона в качестве субъектов рыночного оборота.

В основе «совершенствования правил игры» должно быть задействовано программно-целевое обеспечение выполнения главных задач региональных и муниципальных проектов: стимулирование роста производства, создание благоприятной рыночной среды, ужесточение ответственности управленческих и предпринимательских структур за реализацию проектов. В связи с этим предполагается:

- повысить требования к эффективному использованию ресурсов (земельных, материальных, трудовых, финансовых) независимо от форм собственности и хозяйствования;

- адаптировать систему анализа уровня использования ресурсов предприятий АПК региона (муниципального района) с позиций как бюджетного, так и

мультипликативного эффекта;

- организовать систему предвидения и прогноза условий производства и рыночного обращения с позиций эффективного функционирования АПК региона (муниципального района);

- внедрить рыночные схемы индикативного планирования на базе показателей: занятость, объем и структура областного (краевого) бюджета, платежный баланс, инвестиции, темпы роста основных видов товарной продукции, ставки налогообложения, квоты, нормативы амортизации, бюджетные расходы, регулируемые цены, льготы и привилегии под приоритетные направления хозяйственной деятельности, планы развития предприятий с долей госсобственности свыше 25 процентов;

- осуществлять систематический контроль за условиями и результатами хозяйственной деятельности предприятий АПК, включающий использование экономических и административных методов.

Литература

Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы. Москва. 2012. - 204 с.

Гатаулина Е.А., Мазлоев В.З., Маковецкий В.В и др. Мониторинг осуществления Госпрограммы (2008-2009 годы). М, Колос 2010. - 440 с.

Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2010 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы. Москва. - 2011, 208 с.

Рупошев А.Р. Инновационные направления развития отрасли животноводства. Ваш сельский консультант. 2011, №2, с. 3-7.

Инфразвуковой широковещательный интерфейс SCIROCCO

Яшкардин Владимир Леонидович, инженер-разработчик, info@softelectro.ru

В статье описан разработанный автором инфразвуковой широковещательный интерфейс SCIROCCO. Данный интерфейс включает в себя широковещательный инфразвуковой пирамидальный генератор преобразующий энергию воздушного потока, в волновую инфразвуковую волну, распространяемую в грунту и воде. Для приёма инфразвукового сигнала автором описаны инфразвуковые резонаторные приёмники с камертонными антеннами. Работа приёмников основана на преобразовании инфразвукового сигнала принятого камертонной антенной или естественным монолитом (хребтом, скалой) в звуковую волну. Преобразование инфразвуковой волны в звуковой диапазон осуществляет вторичный резонатор, который установлен в фокусе инфразвукового резонатора (купола). С помощью этого интерфейса можно осуществить передачу данных на большие расстояния.

Автором выдвинута гипотеза, что пирамиды плато Гизы являются инфразвуковыми передатчиками широковещательной сети древности. Данная гипотеза отвечает на все загадки пирамид с обоснованной научной позиции и дает развитие новым научным теориям.

Ключевые слова: инфразвуковой, интерфейс, передатчик, приёмник

1. Вступление

Инфразвуковые интерфейсы предназначены для широковещательной передачи данных в упругой среде (вода, грунт, камень и т.п.). Активно применяются морскими животными (киты, касатки) для общения на расстояниях свыше 1000 км (диапазон 18..30Гц). [1,2]

Максимальное расстояние, зафиксированное для синего кита, составило 1300 км (Miller, 1951; Scharf, 1970) [1,6].

2. Инфразвуковой передатчик на энергии воздушного потока.

2.1 Общее описание инфразвукового передатчика.

Данный передатчик преобразует энергию воздушного потока (ветра) в инфразвуковую волну в диапазоне 21-28 Гц, которая распространяется по грунту и воде. [8, 144]

Основные части инфразвукового передатчика:

1. Инфразвуковой генератор SCIROCCO.

2. Волновой канал - ограниченный участок среды с заданными свойствами, предназначенного для передачи инфразвуковой энергии в заданную точку пространства с минимальными потерями.

3. Вибратор - устройство для эффективной передачи инфразвуковой энергии на заданной частоте из одной физической среды в другую.

4. Согласующие устройства -устройства уравнивающие скорости потоков энергии между генератором, волноводом и вибратором.

5. Физическая среда распространения сигнала.

2.2 Инфразвуковой генератор SCIROCCO.

Работа генератора SCIROCCO основана на классической схеме генерации энергии показанной на рис.2 [2,27] [3,300] [7, 153]

Для функционирования генератора необходимо: [2,32] [7, 153]

1. Энергия (положительный и отрицательный потенциал).

2. Усилитель - устройство, которое усиливает сигнал со входа на выход.

3. Резонатор - колебательное устройство имеющее частоту резонанса.

4. Обратная положительная связь (ПОС) -канал, по которому часть энергии сигнала с выхода усилителя, попадает на его вход.

Для того чтобы генератор начал работать необходимо:

1. Чтобы сигнал с выхода усилителя вернулся обратно на вход с задержкой равной периоду колебания или кратно периоду.

2. Амплитуды сигналов на входе и выходе усилителя должны быть равны.

При этих условия возникнет гармоническое автоколебание, в котором колебательный процесс поддерживается потребляемой энергией.

По сути дела постоянная энергия преобразуется в переменную.

2.3 Конструкция передатчика с генератором SCIROCCO

Конструкция передатчика представляет собой четырехгранную каменную пирамиду, установленную на естественное монолитное плато.

На рисунке обозначены:

1. Резонатор (камертон).

2. Камера активного резонансного усилителя.

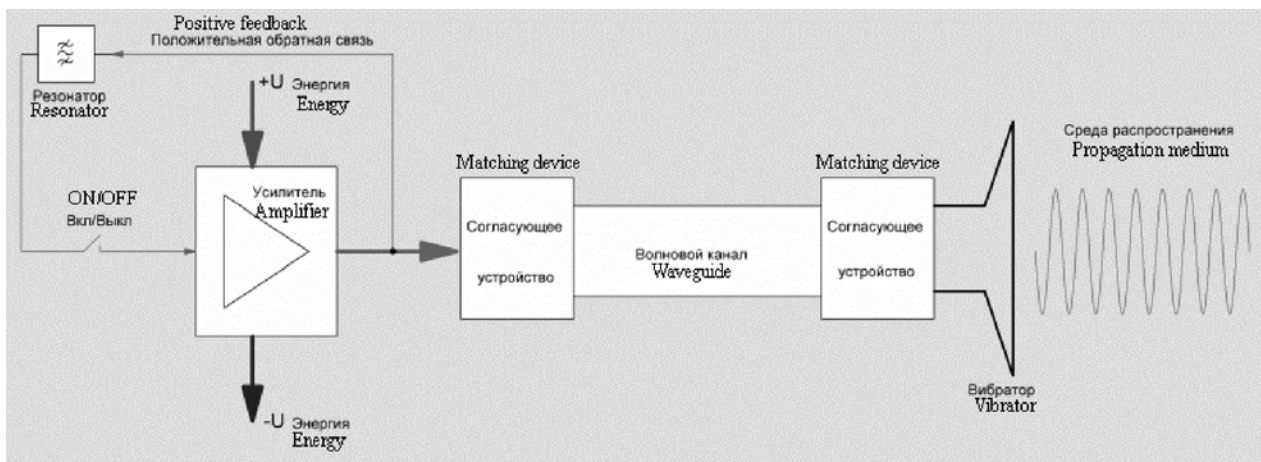


Рис. 1. Схема волнового инфразвукового передатчика.

3. Фокусирующий уголко-
вый отрагатель.

4. Канал подачи положитель-
ного потенциала энергии.

5. Канал подачи отрица-
тельного потенциала энергии.

6. Гранитная пластина поло-
жительного потенциала ветро-
вой энергии.

7. Гранитная пластина отри-
цательного потенциала ветро-
вой энергии.

8. Отвод сигнала с выхода
усилителя в ПОС.

9. Выключатель ПОС.

10. Канал положительной
обратной связи(ПОС).

11. Волновой канал.

12. Резонансный вибратор.

13. Устройства согласо-
вания.

Все элементы передатчика,
которые работают с инфразву-
ковой энергией, сделаны из
камня, лучше всего из гранита
или базальта.

2.4 Описание работы инф-
развукового передатчика.

Этап 1. Возбуждение генера-
тора от переменной ветровой
нагрузки.

Первичный запуск генера-
тора происходит на очень низкой
частоте (0,001..1Гц), которая
создается изменением силы
ветра во времени. [7,356]

Звуковая волна такой частоты
может распространяться
только по открытым воздуш-
ным каналам, камень для неё не
прозрачен. Ветер, изменяя
свою силу, создает на гранит-
ных мембранах(6,7) звуковую
волну очень низкой частоты.

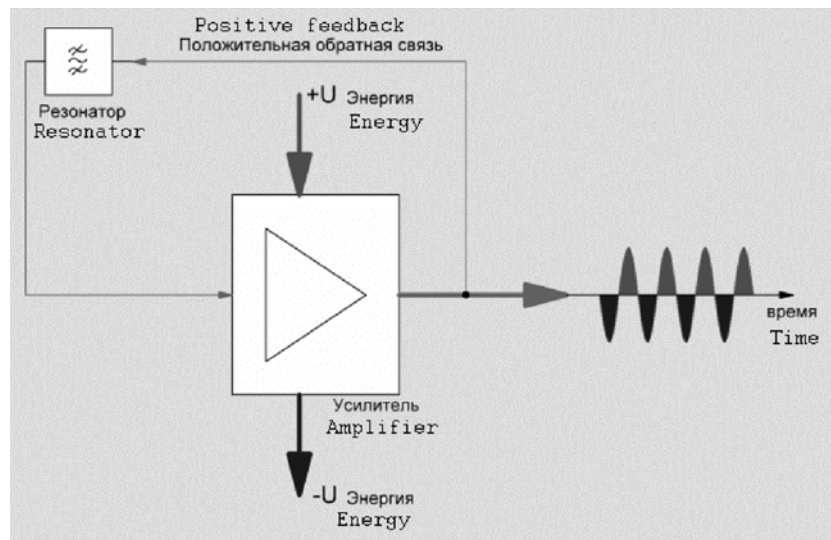


Рис. 2. Функциональная схема генератор SCIROCCO

Звуковая волна, созданная
изменяющимся ветром по от-
крытым каналам(4,5) попадает
в камеру резонансного усилите-
ля (2) Этой энергии достаточно
для возбуждения камертона на
частоте своего резонанса. При
включении Выключателя
ПОС(9) обратная положи-
тельная связь(8) замыкается
через канал (10) на резонанс-
ную камеру(2). Это приводит к
возникновению генерации с
частотой кратной частоте
камертона, на которую настро-
ена камера резонансного
усилителя(2). Резонансный
усилитель состоит из:
камеры (2), уголкового отража-
теля(3), питающих каналов(4,5).

Усиленный сигнал с выхода
камеры резонансного усилите-
ля попадает на согласующее

устройство(13). Согласующее
устройство выравнивает волно-
вые сопротивления камеры(2)
и волновода(11), чтобы избе-
жать отражения сигнала. По
волноводу (11) сигнал посту-
пает в вибратор, который рас-
пространяет волновое энергетиче-
ское поле в каменном монолите.

Часть выходного сигнала от-
бирается ПОС по волноводу(8)
и подаётся по каналу(10) об-
ратно в резонаторную камеру.
Генератор начинает возбуждаться,
увеличивая мощность потре-
бления с каждым циклом.

Этап 2. Разгон генератора на
рабочей частоте.

Рабочая частота генератора
составляет десятки герц
(21...28Гц), камень легко про-
водит такую звуковую частоту,

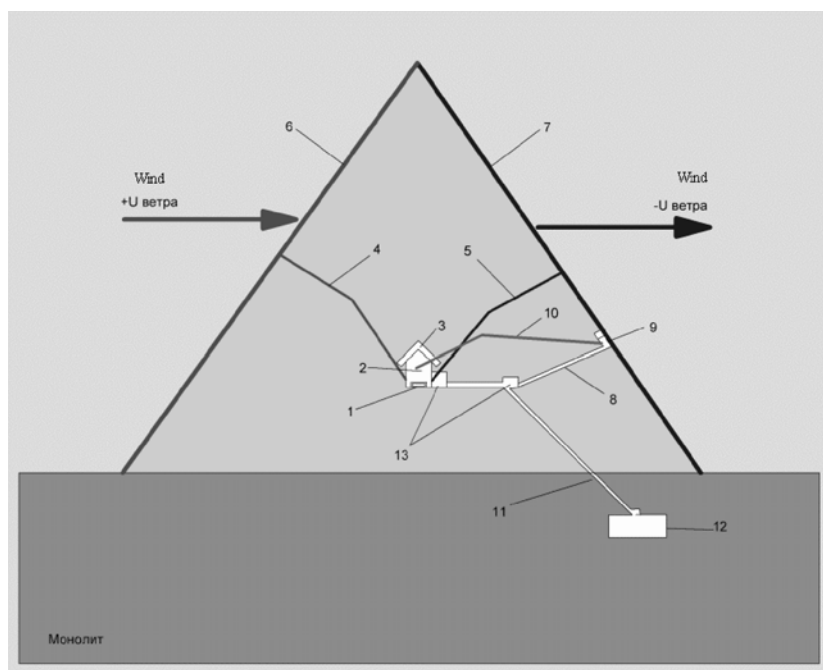


Рис. 3. Конструкция передатчика с генератором SCIROCCO.

он для неё прозрачен. Вибратор, настроенный на рабочую частоту создает в каменном монолите волновое звуковое поле рабочей частоты. Размер основания пирамиды равен длине рабочей звуковой волны в каменном монолите. Пирамида начинает входить в резонанс, постепенно увеличивая амплитуду вибрации на рабочей частоте.

Так как гранитные мембраны (6,7) начинают двигаться с рабочей частотой относительно ветра, то они создают звуковую волну рабочей частоты (22..25Гц) [7,356]. Теперь переменный ветер не важен, он может быть любым, в том числе и постоянным. Основное значение частоты звуковой волны создаваемой мембранами будет определяться рабочей частотой генератора.

Амплитуда колебания пирамиды будет увеличиваться до тех пор, пока не достигнет максимального потребления мощности.

Этап 3. Работа на полной мощности.

Так как камень прозрачен для рабочей звуковой волны, то каменное тело пирамиды начинает активно забирать звуковые

волны со всей поверхности мембран. По сути дела вся пирамида становится звуковым волновым каналом и вибратором одновременно. Рупорная форма пирамиды фокусирует всю собранную звуковую энергию на каменном монолите под основанием пирамиды. Что в свою очередь ещё больше раскачивает пирамиду.

Теперь энергия ветра напрямую потребляется движущейся пирамидой, она становится активным волновым вибратором.

В этом режиме внутренняя структура генератора начинает выполнять только управляющую задающую функцию. Основная мощность волнового сигнала начинает распространяться по поверхности планеты со скоростью от 1500 до 6000 м/с.

2.5 Пояснения к устройству элементов генератора:

Резонатор(камертон)(1). Резонатор -аналог современного кварцевого резонатора, т.е. электрические генераторы сегодня возбуждаются от камней. Поэтому совсем неудивительно его использование в генераторе SCIROCCO. Резонатор может быть любой формы, пустотелым, открытым, замкнутым и

т.д. Он должен быть сделан из твердого(звонкого) материала и иметь выраженный резонанс с высокой добротностью. Для обеспечения высокой добротности резонатор должен быть приподнят от пола и поставлен на очень твердые подставки (например, кремниевые). [2,23]

Резонаторная камера(2). Должна иметь частоту кратную резонатору. Пол резонаторной камеры должен быть выложен не зажатыми гранитными плитами с зазором и твердыми подкладками. Это усиливает вибрацию в резонаторной камере за счет вторичного излучения. Угловый отражатель фокусирует акустический сигнал на пол камеры в районе резонатора. Это приводит к уменьшению выходного сопротивления усилителя и способствует более эффективной отдаче энергии в волновод. Камера может быть снабжена ре-вибрационными балками (директорами), которые усиливают сигнал, идущий от углового отражателя. В камеру должны быть заведены каналы питания и ПОС. Регулировка частоты камеры осуществляется изменением объема регулирующего колодца. В регулируемый колодец должен засыпаться высококачественный кварцевый песок. Наиболее лучшее место для резонансной камеры усилителя это геометрический центр пирамиды или центр основания. [2,27]

Каналы питания(4,5). Каналы питания положительным и отрицательным потенциалом представляют собой открытые гранитные волноводы. Они передают звуковую волновую энергию создаваемую гранитными мембранами(6,7) в резонаторную камеру(2). Начинаются эти каналы под гранитной обшивкой пирамиды и напоминают докторский стетоскоп. Эти каналы должны быть открыты, так как при запуске генератора первичная энергия может создавать постоянный или очень низкочастотный потенциал. Который определяется медлен-

ным изменением ветровой нагрузки. После запуска генератора, пирамида вибрирует с частотой 22-25Гц и с мембран снимается волновая энергия с этой частотой, которая хорошо проходит через воздух и ещё лучше через гранит. Если эти каналы сделать закрытыми гранитом, то запустить генератор не получится, хотя запущенный генератор смог бы при этом работать.

Вторичные каналы(8, 10, 11). Вторичные каналы не используются при запуске генератора, по ним всегда передаются сгенерированная волна. Поэтому эти каналы могут быть закрыты гранитными линзами, через которые звук проходит в 15 раз быстрее, чем по воздуху. Использование гранитных линз позволяет регулировать время прохождения волны через канал.

Каналы положительной обратной связи(8, 10). Очень важные каналы, сигнал, идущий с выхода усилителя должен пройти по этим каналам за время кратное периоду волны. Изначально каналы делают с большим временем задержки сигнала. После окончательной сборки генератора производят тонкую подстройку времени задержки сигнала. Для этого в каналы вставляют гранитные линзы заданной толщины. Так как скорость звука в линзе в 15 раз больше, чем в воздухе, то задержка сигнала в канале уменьшается. Подбором линз добиваются надежного запуска генератора на резонансных частотах.

Волновод(11). Волноводы предназначены для передачи волновой звуковой энергии. Они характеризуются волновым сопротивлением, т.е. скоростью переноса потенциала единичным элементом среды. Волново сопротивление волновода должно быть согласовано с выходным сопротивлением генератора и входным сопротивлением вибратора. Это согласование и есть основная сущность инженерного расчета

передатчика. В согласованном волноводе вся энергия вырабатываемая генератором через волновод поступает в вибратор и далее распространяется в физической среде. При плохом согласовании большая часть энергий отражается обратно в генератор. Расчет волновых сопротивлений и их согласованием занимается прикладная наука ТОР (теоретические основы радиотехники).

Кроме отражения сигнала в волноводах есть невозвратные потери на нагрев волновода. В любом волноводе есть потери энергий при её передачи, за счет трения, изгибов и нарушения симметрии волноводов. Поэтому к чистоте поверхности и симметричности волноводов предъявляют повышенные требования.

Устройства согласования(13). Специальные объёмные и отражательные элементы, которые призваны согласовать выходное сопротивление усилителя, волновое сопротивление волновода и входное сопротивление вибратора. Без этих элементов работа передатчика практически бесполезна из-за большого отражения сигнала.

Вибратор(12).

Устройство для передачи акустической энергии из воз-

душной среды волновода в среду каменного монолита. Вибратор представляет собой прямоугольное помещение, вырубленное в монолите. Длинная сторона вибратора должна быть равна длине передаваемой волны в воздухе. Остальные размеры и качество пола, большой роли не играют.

2.6 Кориолисов усилитель. Ориентация передатчика.

Пирамида должна быть точно ориентирована по сторонам света.

Правильная ориентация пирамиды позволяет:

- увеличить полезную мощность волнового сигнала за счет силы Кориолиса.

- сделать круговую диаграмму направленности инфразвукового излучения .

Кориолисова сила возникает при перемещении тела по вращающейся поверхности.

Если предмет находится на постоянно вращающемся теле, то он имеет мгновенную скорость $V_0 = 2 \cdot 3.14 \cdot R_0 / T$. Если начать перемещать предмет от оси вращения, то мгновенная скорость начнёт увеличиваться $V_1 = 2 \cdot 3.14 \cdot R_1 / T$, так как $R_1 > R_0$. Изменение скорости это ускорение, а значит, на предмет будет действовать сила, которую называют силой Кориолиса. Интуитивно понятно, что тол-

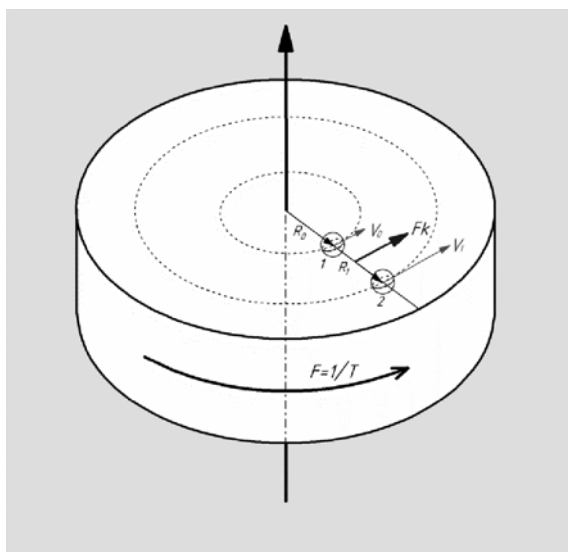


Рис.4 Возникновение силы Кориолиса, при перемещении тела от оси.

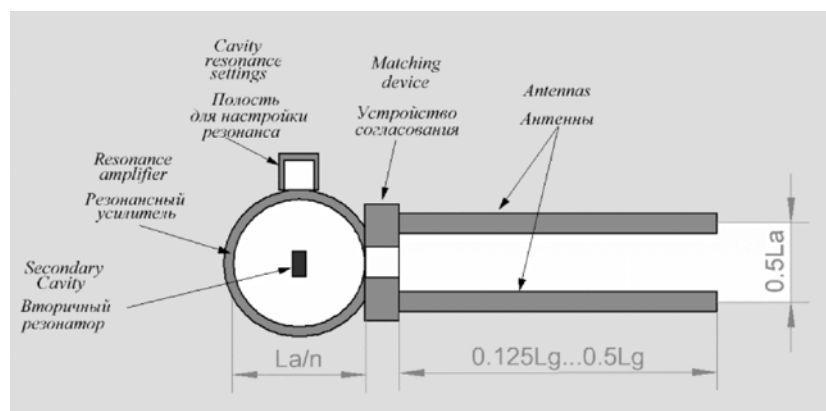


Рис.5. Схема инфразвукового приёмника с камертонной антенной.

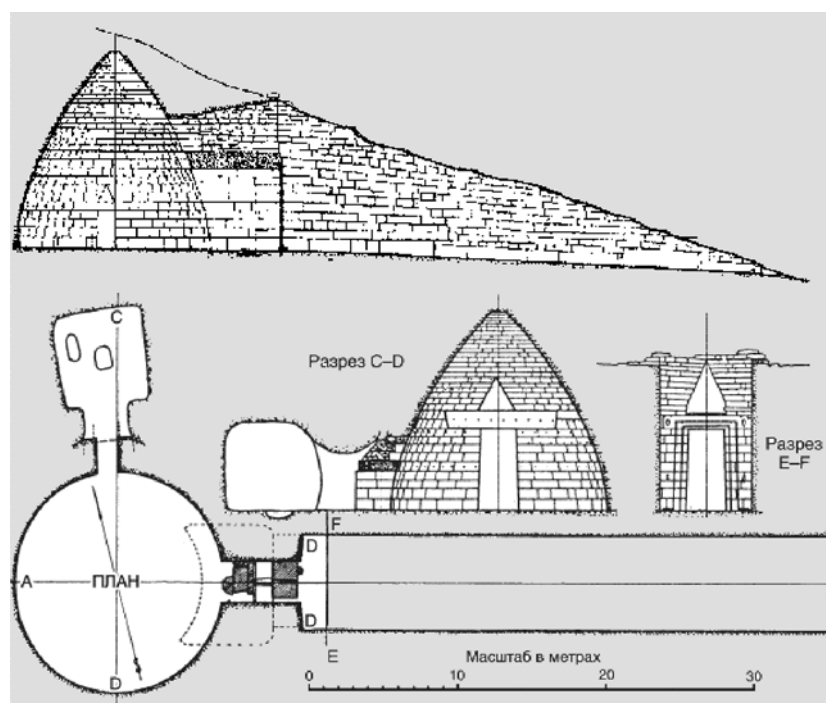


Рис.6. Конструкция инфразвукового приёмника для частоты 21-28 Гц.

кать медленный предмет будет более быстрое тело вращения за счёт силы трения между предметом и телом. При этом предмет будет ускоряться, накапливая кинетическую энергию, получаемую им от тела вращения. В противоположном случае, когда предмет начнёт приближаться к оси вращения, сила Кориолиса начнёт тормозить его, то есть поменяет направление на противоположное. Предмет будет отдавать свою кинетическую энергию вращающему телу, ускоряя его вращение.

Кориолисова сила в пирамидальных передатчиках.

Пирамида должна быть четырёхгранной и точно ориентирована по сторонам света. В такой пирамиде есть две перпендикулярные плоскости качения, направленные через противоположные грани. Качаться в других направлениях мешают ребра пирамиды. Звуковой вибратор под пирамидой является дипольным вибратором, который имеет диаграмму направленности в виде восьмерки. То есть, волновая энергия от такого вибратора распространяется в пространстве перпендикулярно его плоскости и не распространяется вдоль вибратора. Плоскость волнового виб-

ратора направлена на север. Звуковая волновая энергия, созданная ветром, раскачивает пирамиду с помощью вибратора с юга на север. В результате этого движения меняется расстояние до оси планеты, что вызывает возникновение силы Кориолиса, которая раскачивает пирамиду с востока на запад. Причем делается это, за счет энергии вращающейся планеты. Теперь если посмотреть на пирамиду сверху, то её вершина будет совершать круговое движение почасовой стрелки. При движении пирамиды на север будет возникать сила Кориолиса направленная на восток. При движении пирамиды на юг будет возникать сила Кориолиса направленная на запад. В результате инфразвуковая волна будет распространяться круговым движением во все стороны света.

2.7 Результаты расчёт мощности генератора SCIROCCO.

Приведу результаты расчётов мощности передатчика SCIROCCO при начальных заданных параметрах: Размер пирамиды 230x230x146 м (пирамида Хеопса); Скорость ветра 10 м/с; Масса пирамиды $6,25 \cdot 10^{+9}$ кг; Частота вибрации 24.5 Гц; Географическая широта 30°

Результаты расчёта: [4][6, 106]

Мощность создаваемая силой ветра 2 МВт.

Мощность создаваемая силой Кориолиса 4,7 МВт.

Например, мощность передатчика Первого канала в Останкино 0,04МВт.

3. Инфразвуковые приёмники на частоту 21-28 Гц.

3.1 Общее описание инфразвуковых приёмников для интерфейса SCIROCCO.

Инфразвуковые волновые приёмники состоят из: антенны, согласующего устройства, первичного резонатора, усилитель инфразвука, вторичного резонатора, преобразователь инфразвука в звук.

Инфразвуковые волновые приёмники предназначены для

приёма данных передаваемых в широкополосной инфразвуковой сети.

Работают они по принципу резонаторов, которые позволяют усиливать амплитуду сигнала принятого антеннами. [9, 170]

С помощью вторичного резонатора инфразвуковой сигнал преобразуется в звуковой диапазон.

3.2 Конструкция приёмников.

Конструкция приёмников инфразвуковой волны сделана по классической схеме музыкальных камертонов. Все элементы приёмника сделаны из камня.

Где:

L_a -длина волны в воздухе;
 L_g -длина волны в грунте; n -целое число.

Работа приёмника:

Инфразвуковая волна принимается через грунт антенной. Согласующее устройство выравнивает волновые сопротивления антенны и усилителя.

Далее звуковая энергия попадает в резонансный усилитель (подземный купол), который усиливает (фокусирует) инфразвуковую волну.

В фокусе усилителя установлен вторичный резонатор, кото-

рый генерирует звуковую волну заданной частоты. Для точной настройки усилителя на заданную частоту используется полость с изменяемым объёмом (например, колодец). Наверно вы заметили, что инфразвуковой приёмник очень похож на музыкальный камертон, практически это он и есть.

3. Гипотеза инфразвуковой широкополосной сети

Пирамиды плато Гизы являются инфразвуковыми передатчиками с генератором SCIROCCO. Они работают от постоянно дующего северо-африканского ветра «Scirocco». [4]

Приёмники этой широкополосной сети расположены в Европе и Азии.

Это купольные гробницы микенского периода, горные дольмены Кавказа (более 3000 шт) и Франции (более 4500 шт), скальные гробницы с камертонными дромосами (Мазараката), купольные гробницы этрусков, «сельсоветы» Триполья и др. [4]

Литература

1. Ana Sirovic, John Hilderbrand. Blue and fin whale call source levels and propagation range in the Southern Ocean, J. Acoust. Soc. Am. 122(2):1208-1215 (2007).

2. Пьезоэлектрические резонаторы: Справочник/ В.Г. Андросова, Е.Г.Бронникова, А.М.-Васильев, и др.; Под ред. П.Е.-Кандыбы и П.Г.Позднякова. - М: Радио и связь, 1992. -392 с.:ил.

3.Хорвиц П., Хилл У. Искусство схемотехники. В 3-х томах: Т.1. Пер. с англ. -4-е изд. перераб. и доп.-М.:Мир, 1993.-413 с. ил.

4. Яшкардин В.Л. Интерфейсы//SCIROCCO [Электронный ресурс].-Режим доступа: <http://www.softelectro.ru/scirocco.html>

5. Г. И. Сокол. «Особенности акустических процессов в инфразвуковом диапазоне частот» - Днепропетровск: Проминь, 2000. - 143с.

6. Исакович М.А. Общая акустика. М.: Наука, 1973.-502 с.

7. Рэлей (Стретт Дж.В.) Теория звука. Том 1 (2-е изд.) М.: ГИТТЛ, 1955.-504с.

8. Горелик Г.С. Колебания и волны. Введение в акустику, радиофизику и оптику (2-е издание). М.: Физматлит, 1959.-572с.

9. Рэлей (Стретт Дж.В.) Теория звука. Том 2 (2-е изд.) М.: ГИТТЛ, 1955.-475с.

Развитие и поддержка массового спорта государством в России и зарубежных странах

Савотеев Александр Александрович,
savoteev@gmail.com
Аспирант, Московский финансово-промышленный университет Синергия

В данной статье рассмотрено значение спорта и меры, предпринимаемые государством для его развития в ряде стран. В частности автором статьи рассмотрен отечественный опыт, а также опыт ряда европейских стран.

В статье рассмотрено историческое развитие регулирования спорта в различных странах, а также определена роль государства в его поддержке. В частности затронуты вопросы его финансирования, а также материальной поддержке тренерского состава.

По итогам статьи автором сделан вывод о том, что в настоящее время в России вопросы развития массового спорта отличаются актуальностью, поэтому им в последнее время уделяется гораздо больше внимания со стороны государства. Вместе с тем необходимо переосмысление и адаптация позитивного зарубежного опыта, который на практике доказал свою эффективность.

Ключевые слова: спорт, подрастающее поколение, физическое развитие, образование.

Физическая культура и спорт, начиная с древнейших времен и до сегодняшнего дня, играют важную роль в воспитании подрастающих поколений. У истоков спорта - это были национальные единоборства и спортивные игры (плавание, бег, кулачный бой, верховая езда, борьба, стрельба из лука и проч.). С конца 17 века начинает складываться система военно-физической подготовки в русской армии, а в учебных заведениях вводятся обязательные занятия физическими упражнениями. Гимнастика, стрельба, фехтование – становятся неотъемлемой частью жизни образованного человека.

В настоящее время общепризнанным является тот факт, что сфера физической культуры и спорта (далее - ФКС), особенно массовый спорт или спорт для всех, призвана решать многие социально-экономические проблемы, такие, как объединение общества, отвлечение молодежи от пагубных привычек, профилактика заболеваний, увеличение средней продолжительности жизни и ее качественного уровня. Поэтому, обладая неоспоримой социальной значимостью, спортивные услуги являются объектами международного регулирования и сотрудничества.

Основными международными документами в сфере массового спорта следует считать Международную хартию физического воспитания и спорта 1978 г. с последующими дополнениями, Спортивную хартию Европы 1992 г¹. Данные документы устанавливают основные принципы регулирования развития массового спорта, которых обязаны придерживаться все страны, ратифицировавшие соглашения. Основными принципами, из которых страны обязаны исходить, выступают, во-первых, доступность занятий массовым спортом без дискриминации по каким-либо признакам, во-вторых, государственное регулирование развития сети спортивных сооружений и доступности занятий физической активностью.

Основываясь на положениях вышеуказанных документов, различные страны в зависимости от специфики социально-экономического и политического устройства формируют условия для развития массового спорта, для создания, восстановления и пополнения его ресурсной базы как основы функционирования.

Развитие спорта основывается на базовом законе о спорте. Так, во Франции это Закон Французской Республики об организации и повышении роли в обществе физической и спортивной активности (1984 г.), в Финляндии - Закон о спорте (21.12.1979 г.) и Устав о спорте (28.12.1979 г.) и пр. Следует отметить, что разработка данных законов, а также всех других законодательных актов, касающихся вопросов развития спорта, должна соответствовать положениям международных соглашений.

Государственными органами исполнительной власти выступают различные министерства и ведомства. Так, в Испании - это Высший совет спорта, являющийся автономным органом Министерства образования и науки, в Аргентине - Министерство по социальным вопросам. В их компетенции находятся принципиальные вопросы развития ФКС:

- участие в управлении спортом высших достижений;
- выделение и распределение средств государственного бюджета, составление сметы расходов;
- выделение, аннулирование и условия получения субсидий, пособий и займов для спортивных организаций;
- контроль использования финансовых средств;
- формирование предложений по подготовке специалистов;
- участие в разработке и реализации планов по строительству и модернизации спортивных сооружений, включая их оборудование, и т.д.

Зарубежный опыт развития массового спорта свидетельствует, что территориальный принцип разделения управленческих функций позволяет четко разграничить компетенцию и ответственность государственных и территориальных органов управления. Так, если на государственном уровне выполняются основные функции управления, то региональные и местные органы управления спортом ориентированы в большей степени на развитие массового спорта и спорта для всех, которые за рубежом являются неразделимыми понятиями. Приведем несколько примеров.

В Германии реализуется система территориального управления массовым спортом, где управление им в соответствии с Конституцией (ст. 30)² и федеративной структурой Германии является задачей земель. Следует подчеркнуть, что в Германии нет единой структуры управления спортом на земельном уровне. Она, да и механизм регулирования спортом значительно отличаются в разных землях. В ряде земель (Баден-Вюртенберг, Мекленбург - Передняя Померания, Нижняя Саксония, Северный Рейн-Вестфалия, Саксония, Саксония - Анхальт) за развитие спорта отвечают министерства по делам культуры, в других (Бавария,

Бранденбург, Гессен, Шлезвиг-Гольштейн) - министерства по делам образования, науки и искусства, по вопросам образования и спорта, по делам женщин, труда и социального порядка и т.д., в Тюрингии - Министерство по социальным вопросам и здравоохранению, в Рейнланд-Пфальце - Министерство внутренних дел, а в землях Бремен и Гамбург - сенаторы по внутренним делам и т.д.

Общее управление ФКС, а также вопросами массового спорта осуществляется правительствами земель совместно с федеральным правительством, национальными спортивными организациями, городами, общинами и коммунами. В зависимости от региональной специфики, спроса населения на услуги массового спорта организация массового спорта в землях различна, но вне зависимости от этого существуют единые приоритеты: спорт в школах и подготовка преподавателей физвоспитания; студенческий спорт; спорт для всех, прежде всего среди молодежи, женщин, пожилых и инвалидов; строительство, модернизация и содержание спортивных сооружений; содействие спорту высших достижений; помощь спортивным клубам и командам.

По словам П. Гласса³, представителя Министерства внутренних дел Германии, «земли отвечают за спорт на местном уровне... а также за поддержание спортивных учреждений и инфраструктуры. Кроме того, на наш взгляд, одна из основных задач земель - обеспечение равных условий для занятий спортом в разных населенных пунктах». Большую роль в формировании финансовых ресурсов массового спорта играет сложившаяся система налогообложения. Основной принцип в отношении спортивных клубов гласит, что приобретение статуса общественно полезной организации (§1-68 налогового законодательства) позволя-

ет претендовать на определенные налоговые льготы. При этом более 5,5 млн. немцам, добровольно работающим в области спорта, ежегодно снижаются суммы выплачиваемых налогов в размере DM 2400 на каждого.

В Министерстве по делам молодежи и спорта Франции работают два управления по спорту, в том числе 6 бюро - финансовое, международное, спорта высших достижений, политики развития видов спорта, управления учреждениями централизованной подготовки спортсменов, науки, спортивного инвентаря и оборудования. Свои полномочия Министерство спорта реализует через 25 своих отделений и 100 муниципальных департаментов спорта. Руководство спортом на местах осуществляется в 22 регионах, 90 департаментах и 36 тысячах коммун. При большинстве из них имеются Дома спорта или муниципальные спортивно-оздоровительные центры. Деятельность этих ассоциаций координируют муниципальные отделы спорта. Известный французский ученый-экономист В. Андрефф подчеркивает, что роль местных органов власти и их действия в области развития спорта сводятся к трем направлениям:

- строительство и модернизация спортивных сооружений с учетом потребностей населения;
- организация различных видов физической активности и спорта для всех групп населения;
- финансирование.

Таким образом, массовое спортивное движение как Германии, так и Франции построено при соблюдении принципов вертикального и горизонтального подчинения, приоритетом местных органов управления является развитие массового спорта. Государственные органы распоряжаются средствами государственного бюджета и решают принципиальные воп-

росы развития спорта высших достижений и массового спорта. Однако при этом массовый спорт является приоритетом государственной спортивной политики.

Особого внимания заслуживает вопрос построения управления спортом для всех на местном или региональном уровне. Спортивные услуги населению, оказываемые в рамках спорта для всех, обладают рядом особенностей, среди которых основными можно назвать их высокие капиталоемкость и информоемкость. Строительство, оборудование и содержание физкультурно-спортивного сооружения (ФСС) требует значительных капиталовложений, а тенденция расширения ассортимента оказываемых услуг, включение дополнительных и сопутствующих услуг в комплекс обслуживания населения образуют устойчивую предпосылку увеличения данных затрат. Аналогичная тенденция касается трудовых ресурсов: постоянно не только повышается непосредственно квалификация тренерского и управленческого персонала (что само по себе вызывает необходимость повышения оплаты труда), но и растут требования к их работе - увеличивается информационная нагрузка, появляются новые методики, средства и методы тренировки и т.д. Поскольку от работы специалистов зависит зачастую здоровье потребителя, то невозможно сэкономить и на этой статье затрат.

Поэтому основные проблемы развития организаций спорта для всех заключаются в ресурсной обеспеченности, основными категориями которой выступают финансовые, трудовые, материальные и научно-информационные ресурсы. В связи с этим управление спортом для всех строится в целях достижения максимальной ресурсной обеспеченности спортивных организаций.

Финансовые ресурсы. Международное законодательство призывает для решения задач

развития массового спорта использовать ресурсы государственных бюджетов - национальных, региональных и местных. Однако, как было показано выше, существующие объективные предпосылки роста затрат на содержание сферы массового спорта не позволяют решать все финансовые проблемы за счет средств из одного источника. В связи с этим финансирование массового спорта приобретает многоканальный характер⁴. Так, например, в Аргентине средства Национального фонда спорта складываются из следующих источников:

50% чистой прибыли от деятельности залов развлечений, управление которыми осуществляется Национальной благотворительной лотереей, казино;

- фонды, поступающие со специального счета от проведения Спортпрогнозов;
- средства, ежегодно выделяемые государственным бюджетом;
- компенсации и проценты с займов, предоставленных спортивным организациям;
- поступления от штрафов;
- имущество ликвидированных спортивных организаций;
- поступления из иных источников.

В Испании средства Высшего совета спорта складываются из: ежегодных ассигнований из государственного бюджета; доходов от сборов и установленных государством цен; субсидий, предоставляемых административными органами и государственными объединениями; даров, наследств, завещаний, премий; экономических льгот, предоставляемых государственными нормативными актами; прибыли от собственного имущества; займов и кредитов. Необходимым условием получения государственных дотаций выступает признание спортивной организации общественно полезной, в результате организация имеет приоритет в получении средств для дальнейшего развития от государственной и местных админист-

раций; а также преимущества при получении официального государственного кредита; налоговые льготы.

Вместе с тем следует подчеркнуть - несмотря на то, что расходы на спорт составляют 0,2-2% ВВП (или около \$2 млрд.) развитых стран Европы⁵, значительно большая доля приходится на финансирование из других источников. Так, доля средств государственного спортивного бюджета в Германии, Великобритании, Финляндии, Швеции, Дании составляет менее 20% суммы местных спортивных бюджетов, во Франции, Италии разница составляет 30%, в Испании, Португалии - 40%. Доля вложений региональных, муниципальных и местных органов управления в совокупный спортивный бюджет составляет в Великобритании - 95%, в Германии - 98%, Испании - 76%, Финляндии - 85%, Франции - 77%, Швеции - 90% и Италии - 57%. В Финляндии законодательно регламентируется необходимость осуществления прямой финансовой помощи, а также льготного кредитования со стороны государства, с тем чтобы создать нормальные условия для развития массового спорта и обеспечить равные возможности для участия в спортивной деятельности всех граждан страны. Государственное финансирование, выделения и кредитование выделяются в первую очередь из тех средств, которые поступают в национальный бюджет от проведения лотерей.

Муниципалитетам, а также спортивным организациям оказывается прямая финансовая помощь, и предоставляются льготные кредиты для покрытия расходов на строительство, приобретение спортивных сооружений, удовлетворения потребностей в области спорта широких групп населения. Прямая финансовая помощь и предоставление кредитов на развитие материально-технической базы

могут осуществляться как автономно, так и в сочетании. Максимальный объем помощи составляет 75% от суммы расходов, а в ряде случаев может достигать 90%.

Государственный бюджет ежегодно выделяет определенную сумму для оказания финансовой помощи национальным спортивным организациям в соответствии со списком, утвержденным Государственным Советом Финляндии⁶. В числе организаций, имеющих право на государственное финансирование - зарегистрированные ассоциации, ориентированные на развитие общеразвивающих физических упражнений, физического воспитания и спортивной науки. Государственные дотации выделяются также на формирование трудовых ресурсов, а также науку и научное обслуживание спорта. Например, муниципальный округ Финляндии с населением не менее 10 тыс. чел. или несколько муниципальных округов общей численностью не менее 10 тыс. чел. имеют право на государственное финансирование заработной платы одного инструктора по спорту для специальных групп населения.

Закон Французской Республики об организации и повышении роли в обществе физической и спортивной активности (1984 г.), с последующими изменениями и дополнениями) устанавливает условия, при которых спортивные организации получают помощь от государства. В качестве одного из основных условий оказания такой помощи выступает наличие у спортивного объединения делегированных полномочий. Школьные и университетские спортивные ассоциации получают помощь и от государства, и от органов местного самоуправления. Последние оказывают содействие деятельности названных ассоциаций тем, что обеспечивают возможность использовать принадлежащие им спортивные сооружения и оборудование. Во Франции из

государственного бюджета на спорт выделяется 0,2% средств. Если учитывать, что заработную плату преподавателям физического воспитания выплачивает Министерство образования, то совокупные государственные расходы достигнут 0,8% национального бюджета. Регионы Франции тратят на спорт около 1% бюджета, департаменты - также 1%, коммуны - 4,5% бюджета. Занятия физической культурой и спортом по месту работы или службы в армии рассматриваются законом как важнейшее условие развития спорта для всех, а также в качестве средства предупреждения профессиональных производственных рисков. В этих целях рабочие комитеты предприятий призваны способствовать развитию физической активности и спорта на производстве и участвовать в их финансировании, в частности в различных формах поощрять сотрудников, которые систематически участвуют в занятиях физическими упражнениями и видами спорта.

Предпринимательство составляет значительный финансовый ресурс спорта для всех. Однако здесь следует подчеркнуть следующий аспект. В силу высокой капиталоемкости спортивных услуг организация коммерческой организации в данной отрасли требует высокого первоначального капитала. Поэтому без поддержки государственных и местных органов управления ресурсы предпринимательства будут ориентированы на обеспечение потребностей в занятиях спортом высокодоходных слоев населения, тогда как такие секторы, как дети, средний класс, пенсионеры и т.д., не будут иметь возможности заниматься физической активностью. За счет прямого или косвенного государственного участия в деятельности спортивных коммерческих организаций за рубежом данная проблема нивелирована, однако в России не сделаны попытки ее решения.

Материальные ресурсы - сеть ФСС. Международное законодательство гласит, что для достижения целей развития массового спорта правительствам, государственным органам и компетентным негосударственным организациям на всех уровнях следует объединять свои усилия по планированию создания и оптимального использования спортивных сооружений, оборудования и инвентаря. Подчеркивается, что физическое воспитание и спорт должны быть обеспечены соответствующим оборудованием и инвентарем, особенно в целях организации активного участия молодежи в занятиях спортом. При этом вопросы планирования сети спортивных сооружений должны считаться делом государственных органов.

В Аргентине законом предусмотрено, что средства Национального фонда спорта направляются на строительство, модернизацию и эксплуатацию спортивных сооружений, на помощь спорту вообще, на подготовку научных кадров, технических специалистов и спортсменов, на проведение спортивных соревнований национального и международного масштаба. Фиксированная часть средств предназначается национальным университетам на проведение пропаганды физической культуры и спорта. Получателями средств могут быть как государственные, так и частные организации.

Высший совет спорта в Испании разрабатывает и реализует в сотрудничестве с общинами автономий планы по строительству и модернизации спортивных сооружений, включая их оборудование. При этом планирование и строительство спортивных сооружений общественного назначения, финансируемое из фондов государственной администрации, осуществляются таким образом, чтобы содействовать их многостороннему использованию, максимальной загрузке в течение суток, доступности для

граждан с различным уровнем физической подготовленности, лиц с физическими недостатками и пожилых граждан.

Французское законодательство особенно жестко регулирует вопросы спортивного оборудования. Например, существует законодательная норма о том, что владелец спортивного оборудования обязан сделать об этом заявление в администрацию для составления описи оборудования. Кроме того, изменение характера использования частного оборудования, а также частичная или полная его ликвидация могут быть совершены только при наличии разрешения мэра населенного пункта. Эта статья содержит также важную норму, касающуюся льготного налогообложения; любое изменение использования спортивного оборудования без разрешения влечет за собой право изменения системы взимания совокупных налогов с владельца.

В Германии предусмотрено, что финансовая помощь спортивной организации оказывается, когда не хватает собственных средств для решения задач по оплате административных расходов, приобретения спортивного инвентаря и оборудования, проведения учебно-тренировочной работы. Кроме того, как на строительство спортивных сооружений, так и на трудовые ресурсы могут выделяться целевые субсидии: «Строительство и реконструкция спортсооружений - одна из значительных статей расходов Земель и муниципалитетов.⁷ Известно, что строительство и оборудование, приобретение инвентаря для спортивного сооружения требуют значительных инвестиций, поэтому обычной практикой в Германии и во Франции становится бесплатное предоставление муниципальных спортсооружений в ведение клубов, несмотря на значительные расходы по их содержанию и аренде.

Во Франции большинство коммун выделяет следующие

приоритеты в развитии спорта для всех: содержание спортивных сооружений, формирование политики спорта для молодых, участие в оздоровительной профилактике. Такую же практику осуществляют муниципалитеты Дании, где бесплатно обеспечивают спортивные организации необходимым оборудованием либо предоставляют субсидии для аренды оборудования.

Характерной особенностью развития сети физкультурно-спортивных организаций за рубежом является превалирование доли предприятий общественной собственности и некоммерческих организаций. Так, доля сооружений, находящихся в собственности префектур, муниципалитетов и т.д., деятельность которых не направлена на получение прибыли, составляет: по залам - 87% в Японии и 73% - в Италии; по бассейнам - 87% в Японии и 41% - в Италии; по плоскостным сооружениям - 69% в Японии и 53% в Италии.⁸

Трудовые ресурсы. Международное законодательство указывает, что обучение, обеспечение кадрами и управление в области ФКС должны обеспечиваться квалифицированным персоналом. При этом весь персонал должен иметь соответствующую квалификацию и подготовку, а также повышать свою квалификацию в целях обеспечения соответствующих уровней специализации. Кроме того, должен быть использован также добровольный персонал, надлежащим образом обученный и подобранный.

Высший совет спорта в Испании формирует предложения по подготовке специалистов для отрасли. Законодательство о спорте Финляндии регулирует все вопросы кадровых ресурсов отрасли, в том числе оплаты труда различных категорий персонала. При этом квалификацию (образование, опыт работы) муниципальных спортивных работников - директора по делам спорта, секретаря по де-

лам спорта, инструктора по спорту, инструктора по спорту для специальных групп населения, заработная плата которым выплачивается из государственного бюджета, определяет муниципальный спортивный комитет⁹.

Во Франции также жестко регулируются стандарты образования тренерского персонала. В частности, устанавливается, что документом, разрешающим преподавать, организовывать физкультурную и спортивную активность, а также руководить ею за вознаграждение, т.е. выполнять функции преподавателя, тренера, инструктора, воспитателя и им подобное, является специальный диплом.

В Финляндии подготовка специалистов и преподавателей в области ФКС ведется в 11 физкультурно-спортивных центрах и учебных заведениях. Например, крупнейший Институт спорта и физвоспитания Виерумьяки имеет хороший спортивный центр, в основе его деятельности заложена бизнес-идея: «развивать, производить, продавать». Центр располагает хорошо развитой инфраструктурой, причем штатных сотрудников в центре 11 человек и порядка 800 внештатных, привлекаемых по мере необходимости в течение года. Система подготовки и обучения спортивных специалистов предусматривает 3-4 года. Часть своих затрат центр покрывает за счет бюджета Министерства образования, причем дотации государства составляют всего 10%. На зарплату персонала расходуется порядка 38% от дохода.

Научно-информационные ресурсы. За последние десятилетия научно-информационные ресурсы в области ФКС стали занимать ведущее место по значимости. С точки зрения авторов, данные ресурсы правомочно разделить на две категории - пропаганда здорового образа жизни и информационно-научное сопровождение ра-

боты тренера и другого спортивного персонала. Такое подразделение отражается на деятельности ведущих зарубежных спортивных научно-информационных организаций.

В Финляндии организации, занимающиеся спортивной наукой, имеют законодательно признанное право на прямое государственное финансирование. При этом не менее 20% учебного времени подготовки специалистов в сфере ФКС отводится на научным изысканиям. Кроме того, государство поддерживает организацию любой формы собственности, где ведутся научные исследования в области спорта и физических упражнений. Общий спортивный бюджет пяти ведущих французских телеканалов составляет 1,3 млрд. франков.

В Германии особое место занимает пропаганда спорта для всех, осуществляемая посредством различных кампаний и программ, так Министерство по вопросам семьи, пожилых людей, женщин и юношества выступило с проектом под девизом «движение, игра и спорт на службе у пожилых», совместно со многими организациями и Немецким спортивным союзом. Целью проекта, разработанного на соревновательном принципе, является выбор и награждение ряда специальных инициатив, различных видов деятельности, проектов, направленных на стимулирование дальнейшего развития спорта для всех и использования всех его возможностей людьми пожилого возраста и другими возрастными группами людей, занимающихся спортом. Предполагается, что инициативы внесут вклад в повышение качества жизни и здоровья пожилых людей. Следует особо подчеркнуть, что все проекты сопровождаются значительной финансовой поддержкой. Так, в данном случае Министерство выделяет DM 40 тыс. для поддержки лучших проектов. Государственный институт Sportwissenschaft выпу-

стил две брошюры в поддержку кампании, начатой Министерством. Первая часть касается нынешней ситуации с пожилыми людьми в Германии, их нужд и требований. Вторая освещает конструктивные детали возможностей спорта для пожилых людей. На развитие массового спорта и спорта в свободное время направлены также проводимые Союзом германских спортивных обществ мероприятия «Тренируйся», «Спорт для всех», «Лучше всего заниматься спортом в союзе», массовые состязания в беге, плавании, велосипедных и лыжных гонках и походах. В результате за двадцать лет количество клубов выросло с 40 до 80 тыс., количество занимающихся с 10 млн. до 21 млн. граждан, число людей, регулярно занимающихся физическими упражнениями, выросло с 21 млн. до 36 млн., т.е. охват массовым спортом населения превысил 60%.

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы. Развитие ФКС строится при соблюдении приоритета массового спорта. В большинстве стран реализуются единые подходы к ресурсному обеспечению массового спорта, основанные на его приоритетности и признании высокой социальной значимости.

За рубежом массовый спорт в первую очередь является механизмом оздоровления населения, достижения самореализации, самовыражения и развития, а также средством борьбы против асоциальных явлений. Поэтому государства придают вопросам развития массового спорта особую значимость, ставя основной целью вовлечение населения в занятия массовым спортом. Основными характеристиками процессов развития массового спорта являются: повышение роли государства в поддержке массового спорта, а также всех форм организации деятельности в данной сфере, использование массового спорта в про-

филактических и лечебных мероприятиях, профилактике негативных социальных явлений, использование спорта в нравственном, эстетическом и интеллектуальном развитии молодежи.

Влияние данных процессов привело к росту доходов от спортивных зрелищ и сектора спортивных услуг; увеличения объемов спортивного телерадиовещания; развития физкультурно-оздоровительной инфраструктуры с учетом потребностей населения; многообразия форм обслуживания, методов и средств предложения услуг массового спорта.

Доказано, что ФКС способна выполнять все возложенные на нее функции при охвате населения спортивными услугами в 30%. В настоящее время по различным оценкам, в России данный показатель составляет 7-8% населения. Разница между отечественными и зарубежными показателями составляет более 50%. Очевидной актуальностью отличаются вопросы развития массового спорта, которым в последнее время уделяется гораздо больше внимания. Вместе с тем необходимо переосмысление и адаптация позитивного зарубежного опыта, который на практике доказал свою эффективность.

Литература

1. Федеральный закон от 4 декабря 2007 г. N 329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации».
2. Вапнярская О.И., Золотов М.И. Зарубежный опыт управления массовым спортом // электронный ресурс <http://www.mevriz.ru>
3. История массового спорта // Интернет издание «Центральный музей физической культуры и спорта» (<http://museumsport.ru/>)
4. Керашев А.Т. Средства массовой информации и обновление общества. Майкоп, 1998.
5. Кузьмичева Е.В. Зарубеж-

ный опыт формирования сооружений для физкультурно-оздоровительных и массовых спортивных занятий населения. Теория и практика физической культуры. - 1997. - №3.

6. Международные спортивные организации как субъекты олимпийского права. Алексеев С.В. Электронный ресурс, 2010.

7. Переверзин И.И. Менеджмент спортивной организации. - Москва, 2006.

8. Сборник статей «Особенности подготовки спортивного резерва в ведущих спортивных державах», Москва, 2011

9. Соколов А.С. Роль и участие местных органов власти Германии и Франции в развитии физического воспитания и спорта. Калининград, 2012.

10. Соколов А.С. Роль и участие местных органов власти

Германии и Франции в развитии физического воспитания и спорта. // Теория и практика физической культуры. - 4/2009.

Ссылки:

1 Международные спортивные организации как субъекты олимпийского права. Алексеев С.В. Электронный ресурс, 2010.

2 Сборник статей «Особенности подготовки спортивного резерва в ведущих спортивных державах», Москва, 2011

3 Соколов А.С. Роль и участие местных органов власти Германии и Франции в развитии физического воспитания и спорта. Калининград, 2012.

4 Переверзин И.И. Менеджмент спортивной организации. - Москва, 2006.

5 Вапнярская О.И., Золотов М.И. Зарубежный опыт управления массовым спортом // электронный ресурс <http://www.mevriz.ru>

6 Вапнярская О.И., Золотов М.И. Зарубежный опыт управления массовым спортом // электронный ресурс <http://www.mevriz.ru>

7 Соколов А.С. Роль и участие местных органов власти Германии и Франции в развитии физического воспитания и спорта. // Теория и практика физической культуры. - 4/2009.

8 Вапнярская О.И., Золотов М.И. Зарубежный опыт управления массовым спортом // электронный ресурс <http://www.mevriz.ru>

9 Вапнярская О.И., Золотов М.И. Зарубежный опыт управления массовым спортом // электронный ресурс <http://www.mevriz.ru>

Реализация основных трудовых прав в современном социальном государстве Российской Федерации

Скокова Светлана Николаевна,
Старший преподаватель кафедры
права Уральского федерального уни-
верситета имени первого Президен-
та России Б.Н.Ельцина
skokova23@yandex.ru

В данной статье рассмотрены основ-
ные вопросы правового регулирова-
ния трудовых прав в Российской фе-
дерации. В статье сделан обзор ос-
новных актуальных моментов с точки
зрения трудового права. Также рас-
смотрен международный опыт.

По итогам данной статьи сделан вы-
вод о том, что в современных услови-
ях в Российской Федерации в пол-
ной мере поставлены и успешно ре-
шаются основные задачи по реали-
зации трудовых прав российских
граждан.

Ключевые слова: трудовое право,
безработица, вознаграждение, труд,
трудовой договор, права работников.

В действующем законодательстве, как в Российском, так и в Международном, отражены основные трудовые права человека. Одной из функций социального государства является предоставление прав человеку в области труда.

Так, Всеобщая декларация прав человека определяет, что «каждый человек имеет право на труд, на свободный выбор работы, на справедливые и благоприятные условия труда и на защиту от безработицы. Каждый работающий имеет право на справедливое и удовлетворительное вознаграждение, обеспечивающее достойное человека существование для него самого и его семьи» [1].

В свою очередь, Конституция Российской Федерации провозглашает страну социальным государством, «политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и развитие человека, охрану труда и здоровья людей, где каждый имеет право на труд в условиях, отвечающих требованиям безопасности и гигиены» [2].

Создание надлежащих условий в сфере труда является серьезной задачей государства и общества. Социально-экономическое развитие страны, свобода личности и творчества способствуют активной заинтересованности граждан в понимании и защите своих трудовых прав.

В соответствии со ст. 2 Конституции РФ права и свободы человека и гражданина должны стать высшей социальной ценностью, охрана которых объявлена обязанностью государства. Данные конституционные нормы позволяют применять предписания трудового законодательства, наиболее полно отражающие права и свободы человека и гражданина в сфере труда. Причем обязанность обеспечить их реализацию возложена на полномочные государственные органы.

Конституция не просто закрепляет права человека, она воспроизводит основные трудовые права в соответствии с пактами ООН о правах человека. Ст. 37 конституции провозглашает свободу труда, запрещает принудительный труд и формулирует целый пакет основных прав человека в сфере труда, который по своему набору претендует на то, чтобы РФ считали страной цивилизованной. Отсутствие в ст. 37, в частности, права на коллективные переговоры и договоры, права на участие работников в управлении организацией, восполнено Трудовым кодексом РФ. В соответствии с актами ООН, МОТ, Совета Европы, ТК РФ устанавливает весьма широкий перечень прав работников, рассматриваемых как основные трудовые права.

Работники в соответствии с законодательством должны иметь реальные возможности для реализации своих основных трудовых прав, свобод, обязанностей, а также законных интересов, а государство, в свою очередь, обязано обеспечить их соблюдение и воплощение в жизнь. Такими мерами, средствами, способами выступают соответствующие юридические гарантии. Гарантии призваны приблизить правовое положение работника к его фактическому положению максимально.

Если проанализировать содержание Трудового кодекса РФ, то можно уверенно заключить, что большинство его норм составля-

ют нормы, направленные на обеспечение реализации основных трудовых прав, свобод, обязанностей и законных интересов, т.е. нормы-гарантии. Это вовсе не случайно, так как трудовое право - социальная правовая отрасль, главной функцией которой выступает функция защитная, а защищает она именно работника.

Юридические гарантии трудовых прав - это закрепленные в трудовом законодательстве способы и средства реализации и защиты трудовых прав. Юридические гарантии основных трудовых прав делятся на общие, применяемые ко всем работникам, и специальные, относящиеся лишь к определенным категориям (женщинам, молодежи, работникам с вредными и опасными условиями труда и т. п.). Специальные гарантии дополняют общие или применяются взамен общих. Закрепляются они специальными нормами права.

«При проведении социальной политики социальные государства руководствуются рядом установок, в их числе:

- принцип достойной оплаты труда, применение которого позволяет обеспечивать широкий круг потребностей работника и его семьи с позиции расширенного (качественного) воспроизводства рабочей силы и организации достойной жизни;

- принцип комплексного подхода при определении цены труда с помощью договорных (рыночных) и государственных (нормативных и налогово-бюджетных) методов регулирования оплаты труда, позволяющих формировать мотивацию к высокоэффективному труду, обеспечивать платежеспособный спрос населения и создавать основу для социальной стабильности в обществе;

- принцип социальной сплоченности как базовое условие повышения ответственности государства, работодателей и работников за реализацию прав человека в социально-трудовой

сфере, обеспечение благосостояния всем членам общества, стремления к уменьшению неравенства в доступе к материальным и интеллектуальным благам, сведения к минимуму поляризации общества.

Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах, принятый Генеральной Ассамблеей ООН в 1966 году в статье 7 декларирует «право каждого на справедливые и благоприятные условия труда, включая, в частности, вознаграждение, обеспечивающее как минимум всем трудящимся:

- справедливую зарплату и равное вознаграждение за труд равной ценности без какого бы то ни было различия;

- удовлетворительное существование для них самих и их семей в соответствии с постановлениями настоящего Пакта» [3].

В Европейской социальной хартии (в редакции 1996 г) в ст. 4 отмечается: «признать право трудящихся на вознаграждение, которое позволит обеспечить им и их семьям достойный уровень жизни» [4].

Принцип обеспечения своевременной, справедливой и достойной оплаты труда реализуется через право работников на получение заработной платы. Работодатели обязаны обеспечить получение работниками своевременно справедливой и достойной оплаты труда. Полномочные государственные органы на основании ст. 2 Конституции РФ должны обеспечить соблюдение работодателями данной обязанности.

Принцип равной оплаты за труд равной ценности реализуется путем предоставления работникам права на получение равной оплаты за труд равной ценности. А вот работодатели обязаны не допускать нарушения права работников на равную оплату за труд равной ценности.

Полномочные государственные органы в силу требований ст. 2 Конституции РФ

обязаны обеспечить предоставление работникам права на равную оплату за труд равной ценности.

В ст. 6 ТК РФ установлено, что органы государственной власти субъектов Российской Федерации принимают законы и иные нормативные правовые акты, содержащие нормы трудового права, по вопросам, не отнесенным к ведению федеральных органов государственной власти. При этом более высокий уровень трудовых прав и гарантий работникам по сравнению с установленным федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, приводящий к увеличению бюджетных расходов или уменьшению бюджетных доходов, обеспечивается за счет бюджета соответствующего субъекта Российской Федерации.

В условиях современного социального государства, а также в силу социальной важности трудовых отношений нуждаются в квалифицированном государственном регулировании и обеспечении социального партнерства со стороны государства. Механизмом такого регулирования, устанавливающим основные принципы и условия проведения согласованной социально-экономической политики, стали двух и трехсторонние комиссии по разрешению трудовых споров.

В процессе реализации социального партнерства в отечественной практике сложилось определенное разделение функций между государством, предприятиями (работодателями) и профсоюзами. Результативность трехстороннего диалога возможна при четком разделении функций и ответственности партнеров. Так в функции государства входит создание законодательных актов, предусматривающих соблюдение минимальных норм и гарантий оплаты и условий труда занятости социальной защиты. Функции предпринимателей (работодателей) заключаются в создании

благоприятных условий труда работников, расширении занятости и обеспечении ее продуктивности, увеличении доли оплаты труда в себестоимости продукции (услуг) при соблюдении установленных норм и гарантий. В функции профсоюзов входит защита экономических и социальных интересов трудящихся во всем их комплексе.

В соответствии со ст. 133 ТК РФ минимальный размер оплаты труда устанавливается одновременно на всей территории Российской Федерации федеральным законом и не может быть ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения.

Минимальный размер оплаты труда устанавливается с целью защиты работников с низкой квалификацией и обеспечения минимального прожиточного минимума. Однако минимальный уровень заработной платы фактически упал ниже стоимости минимальной потребительской корзины, учитывающей лишь самые основные потребности человека, и даже ниже уровня бедности, определяемого физиологическим минимумом потребления.

Реалии таковы, что Российская действительность демонстрирует серьёзное противоречие в сфере заработной платы (крайне низкая оценка труда большинства работников и завышенная оценка труда управленцев), обусловившая резкую дифференциацию заработной платы и крайне низкий уровень средней заработной платы. Существенную роль в этом сыграло не обоснованное, ни с экономической, ни с социальной точки зрения, сдерживание минимального размера оплаты труда, устанавливаемого государством в качестве государственной гарантии. Это как одно из основных элементов, характеризующих качество распределения социальной ответственности между государством и предпринимателями.

Как сказано в Программе ФНПР, «под достойной зара-

ботной платой профсоюзы понимают заработную плату: обеспечивающую экономическую свободу работающему человеку и его семье,

создающую базовые основы для систем социальной страховой защиты и социального обеспечения, дающую возможность человеку развиваться, отдыхать, пользоваться достижениями цивилизации, отвечающую понятию справедливого распределения результатов труда, зарабатываемую в условиях, не унижающих достоинство человека, решающую проблему материальной базы для расширенного воспроизводства населения страны, обеспечения экономики квалифицированными трудовыми ресурсами» [5].

Проблемы труда неотделимы от проблем занятости. Эта связь выражается в том, что занятость есть форма реализации совокупной способности людей к трудовой деятельности. Исходя из этого, занятость как социально-экономическая категория характеризует различные формы участия трудоспособной части населения в общественно полезной деятельности с получением соответствующих доходов. Федеральным законом «О занятости населения» установлено исключительное право граждан распоряжаться своими способностями к производительному и творческому труду. Принуждение (в какой-либо форме) к труду не допускается, за исключением случаев, особо оговоренных законодательством. В то же время установлена ответственность государства за создание условий для реализации права граждан на труд.

«Под эффективной занятостью, изложено в Программе, профсоюзы России понимают занятость населения, обеспечивающую рациональное использование знаний, умений и навыков работника, достойную заработную плату, непрерывное профессиональное развитие, возможность профессиональ-

ного роста и повышение квалификации, мотивацию работников к труду через систему поощрений и премий, грамотную организацию труда и отдыха работника, безопасные условия труда.

Эффективная занятость трудоспособного населения страны предполагает максимально возможную занятость на рабочих местах, обеспечивающих высокую производительность труда, оптимизацию управленческих и посреднических структур, исключение неформальных трудовых отношений, теневого рынка труда» [6].

В программе ФНПР, о которой сказано выше, также внимание уделено безопасным условиям труда т.к. безопасные условия труда, как фактор достойного труда – это и обеспечение права работников на достойные, безопасные, благоприятные для здоровья условия труда и экологическую безопасность.

Учитывая негативные тенденции в состоянии здоровья работающего населения, ухудшение условий труда на рабочих местах и экологической безопасности, ФНПР, её членские организации будут добиваться:

улучшения условий труда на основе базовых конвенций МОТ и гармонизации отечественных нормативно-правовых документов по охране и гигиене труда в соответствии с требованиями стандартов МОТ и ВОЗ, принятия национальной программы по реализации Глобального плана действий по охране здоровья работающих на 2008-2017 годы, предусмотрев в ней комплекс социальных, экономических, организационных, технических, медицинских, гигиенических и других мер, направленных на минимизацию рисков нарушения здоровья, профилактику заболеваний и укрепление физического и психического здоровья работников;

принятия нормативных правовых актов, регламентирующих вопросы оценки качества

оказания профпатологической помощи, медицинских регламентов допуска работников к тяжелой работе и работе с вредными и опасными условиями труда, порядок проведения обязательных предварительных и периодических медицинских осмотров;

разработки мер, обеспечивающих ускоренную модернизацию производств, технологических процессов, машин и оборудования с целью снижения числа рабочих мест с вредными и (или) опасными условиями труда;

системного подхода к организации работы по охране труда и снижению риска на предприятии на основе базовых стандартов «ССБТ. Система управления охраной труда в организации» [7].

Статья 45 Конституции РФ гарантирует государственную защиту прав и свобод человека и гражданина. При этом каждый вправе защищать свои права и свободы всеми способами, не запрещенными законом.

В порядке развития и конкретизации ст. 45 Конституции РФ Трудовой кодекс Российской Федерации устанавливает способы защиты трудовых прав и свобод.

Необходимость в такой защите обусловлена тем, что, как подчеркивается в ряде конвенций Международной организации труда, работник является наиболее слабо защищенной стороной трудовых отношений, в связи с чем, нуждается в защите государства и общества от произвола работодателя.

« Проблема защиты трудовых прав и свобод в нашей стране в последнее время приобретает особую актуальность, поскольку с переходом на рыночные отношения уровень защищенности лиц наемного труда существенно снизился. Особенно это характерно для работников, состоящих в трудовых отношениях с организациями частной формы собственности. Зачастую работодатели манипулируют с заработной платой,

в нарушение требований законов бесцеремонно навязывают свою волю работникам, ущемляя тем самым их трудовые права.

Вопреки политике построения цивилизованных трудовых отношений в современных условиях не соблюдаются те минимальные уровни трудовых прав и свобод, которые предусмотрены нормами трудового права. Целью защиты трудовых прав и свобод является обеспечение реализации таких прав работников, которые установлены в порядке законодательного и договорного регулирования трудовых отношений» [8].

Ст. 352 Трудового кодекса РФ предусматривает четыре основных способа защиты трудовых прав и свобод:

1. Самозащита работниками трудовых прав;
2. Защита трудовых прав и законных интересов работников профессиональными союзами;
3. Государственный надзор и контроль за соблюдением трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права;
4. Судебная защита.

Третий и четвертый способы сориентированы на защиту, осуществляемую государством, второй - обществом в лице профсоюзов, а первый - самим работником.

Между тем, как способ защиты прав и законных интересов работников, самозащита предполагает самостоятельные активные действия работника по охране своих трудовых прав, жизни и здоровья, прежде всего, без обращения к какому-либо полномочному органу или параллельно с ними.

Случаи, при которых работник может прибегнуть к самозащите своих трудовых прав, предусмотрены в ряде статей ТК РФ, размещенных в разных его разделах. При этом в одних статьях закон прямо устанавливает отказ от работы (ст. 219), в других - такой отказ как средство пресечения нарушения

трудовых прав вытекает из закона (ст. 221), в третьих, отказ допускается при действиях или распоряжениях работодателя, запрещенных законом (ст. 64 или 60 соответственно).

Согласно ст. 142 Трудового кодекса РФ в случае задержки выплаты заработной платы на срок более 15 дней работник имеет право, известив работодателя в письменной форме, приостановить работу (за исключением некоторых работ) на весь период до выплаты задержанной суммы и отсутствовать на рабочем месте.

Ст. 236 Трудового кодекса РФ устанавливает материальную ответственность работодателя перед работником: он обязан выплатить все причитающиеся работнику суммы с уплатой процентов (денежной компенсации) в размере не ниже одной трехсотой ставки рефинансирования Центрального банка РФ за каждый день задержки.

На практике работодатели всячески избегают выплат этой компенсации, особенно при отсутствии их вины в задержке выплаты заработной платы. В таком случае работник вправе обратиться к органу по разрешению трудовых споров, и данное обращение, по существу, также является формой самозащиты. При установлении фактов нарушения трудовых прав эти органы принимают решения, содержащие соответствующие меры по защите трудовых прав. То есть трудовое законодательство России, выполняя функцию социального государства РФ, защищает права работника, т.е. защищает права гражданина РФ.

В предвыборной программе партии «Единая Россия» в плане Путина сказано, что «Россия уверенно реализует курс, который обеспечивает превращение ее в один из мировых центров политического и экономического влияния, культурного и нравственного притяжения, обеспечивает утверждение нового качества жизни всех граждан страны.

Это обеспечение нового качества жизни граждан путем продолжения реализации приоритетных национальных проектов, дальнейшего и значительного повышения заработной платы, пенсий и стипендий, оказания помощи гражданам в решении жилищной проблемы» [9].

В основе социальной программы «Единой России» - партийный проект «Достойный труд», направленный на улучшение условий труда и повышение его оплаты, решение проблем занятости. Как гласит документ, опережающими темпами будет расти оплата труда работников бюджетной сферы, заработная плата ученого, учителя, врача, работника культуры обеспечит ему и его семье достойную жизнь. Партия будет содействовать развитию демократии на производстве, укреплению профсоюзных организаций как проводников общих интересов наемных работников.

Будут созданы благоприятные условия для жизни и труда людей с ограниченными возможностями, их социальной адаптации. И в конце программы заявлено о том, что будет

сделано все возможное для того, чтобы важнейшим государственным приоритетом стали интересы конкретного человека. Формирование общества здоровых, образованных, материально обеспеченных людей, в полной мере реализующих свои способности и таланты, - цель социальной политики партии «Единая Россия».

Таким образом, можно констатировать, что задачи по реализации трудовых прав российских граждан на достойную жизнь поставлены и этому подтверждение - правовое регулирование труда в современном социальном государстве, имя которого - Российская Федерация.

Литература

1. Всеобщая декларация прав человека от 10.12.1948 (ст. 23) // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.consultant.ru/document/cons_doc_INT_15038/. Дата обращения: 19.03.2013.
2. Конституция и государственная символика Российской Федерации. М. : ЭКСПО, 2010.

3. Косенко О. Социальное государство и социальная политика. Экспертиза. 2011. № 10.

4. Программа ФНПР «Достойный труд - основа благосостояния человека и развития страны», принятая 14.01.2011 (Постановление XII съезда ФНПР) // Сайт ФНПР [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fnpr.ru/>. Дата обращения: 19.03.2013.

5. «План Путина - достойное будущее великой страны» : предвыборная Программа все-российской политической партии «Единая Россия», принятая XIII съездом всероссийской политической партии «Единая Россия» 1 октября 2007 г. / Российская газета [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.rg.ru/2007/11/09/er.html. Дата обращения: 19.03.2013.

6. Скокова С. Н. «Реализация конституционных трудовых прав в действующем трудовом законодательстве России» // Судьба России: вектор перемен : материалы международной научной конференции 8-10 июня 2007 г. (Екатеринбург). М., 2007. С. 508-521

Определение объема внесенных в текст изменений в редакционно-издательском процессе

Голосовский Михаил Сергеевич,
руководитель проектов, ЗАО «Госбук»,
email: m.golosovskiy@gosbook.ru

Постников Андрей Вячеславович,
ведущий разработчик, ЗАО «Госбук»,
email: a.postnikov@gosbook.ru

Холкин Сергей Игоревич,
генеральный директор, ЗАО «Госбук»,
s.kholkin@gosbook.ru

В статье рассматривается обобщенная модель редакционно-издательского процесса и особенности определения объема внесенных изменений при одновременном редактировании одного документа несколькими авторами.

По итогам статьи сделан вывод о том, что рассмотренный в статье способ позволяет определить процент внесенных изменений в текст рукописи одним из авторов. Но в связи с тем, что способ основан на статистическом анализе процесса редактирования текста, он не позволяет оценить качественную составляющую внесенных изменений. Тем не менее, он может применяться для разрешения спорных ситуаций связанных с определением доли авторского вклада, или служить основанием для начисления авторского гонорара за написание статьи пропорционально количеству внесенных изменений.

Ключевые слова: сетевое взаимодействие, редакционно-издательский процесс, совместное редактирование текста, определение авторства текста.

Введение

В процессе написания, редактирования и публикации научных статей возникает проблема определения степени участия каждого автора. Современные редакционно-издательские системы обеспечивают только передачу контента от момента приема его в издательство, заканчивая публикацией на одном из видов носителей. При этом остается открытой задача определения вклада, внесенного каждым автором в написание статьи. Существующие системы на основе статистического анализа текста [1,2] позволяют определить, с определенной долей вероятности, только личность автора статьи, но не позволяют определить процент изменений, внесенных уже известными авторами.

Основная часть

Обеспечение получения статистики на разных этапах заключается в разделении управления пользователями, потоками документов в процессах подготовки рукописи к изданию. За счет этого производится учет созданных документов и версий, а так же внесенных изменений различными пользователями на каждом этапе работы, что обеспечивается механизмом учета вносимых пользователями изменений и фиксации актуальных версий документов на момент перехода от одной стадии издательского процесса к другой [3]. По завершению издательского процесса появляется возможность точно определить количество изменений, вносимых тем или иным пользователем в текст статьи. При этом учитывается тип вносимых изменений: набор символов, выполнение операций вырезания/вставки/удаления текста, выполнение операций авто-замены.

На рисунке 1 изображена общая схема управления процессом публикации статьи, в ходе которого над её текстом могут выполнять работу несколько авторов (от 1 до k), несколько редакторов (от 1 до i), несколько рецензентов (от 1 до j). Авторы на этапе создания и передачи рукописи создают документ S1, в процессе работы над которым в системе создаются версии V1 - Vn, сохраняющие различные изменения документа. На этапе редактирования рецензент на основе последней версии рукописи создает документ рецензию R1, после чего рукопись может перейти на этап редактирования (создается документ S2), где в нее вносятся дополнительные изменения редакторами совместно с авторами и создаются дополнительные версии рукописи Vn-Vm, после чего финальная версия Vm+1 переходит на этап публикации. Учет изменений отслеживается на каждом этапе и фиксируется в системе. Каждое действие пользователя системы в текстовом редакторе (добавление/удаление символа, вставка/удаление текста, выполнение автозамены) приводит к созданию новой версии документа. Результат изменений сохраняется в хранилище редактора, сведения о статистике действий пользователя хранятся отдельно для последующей обработки.

Для работы пользователя с отдельными версиями документов применяется механизм блокировки, при котором происходит фиксация версий по одному из определенных событий: сохране-

ние версии пользователем или же смена статуса рукописи. По итогам редактирования для определения объема внесенных пользователем изменений выбирается текущая версия, для которой проводится оценка. В блоке анализа производится оценка статистики для выбранной версии и отображение результатов анализа.

Для функционирования системы возможно использование различных типов устройств (рис. 2): настольных и портативных компьютеров и мобильных устройств, подключаемых к серверу посредством сети Интернет. Клиентская часть системы функционирует на основе технологий JavaScript и библиотек NodeJS, обеспечивающих отслеживание выполнения операций с текстом, и передачи результатов этих операций на сервер. Работа с текстом осуществляется при помощи веб-браузера. Сервер приложений предназначен для обеспечения работы с пользователями. На нем устанавливается программное обеспечение, обеспечивающее механизмы совместного редактирования текста, и подсчет статистики действий пользователя. На сервер приложений по каналам передачи данных поступает информация о внесенных в текст изменениях от разных пользователей. Эти изменения совмещаются на нем посредством операционных преобразований (Operational transformation) и измененная версия рассылается обратно. Сервер баз данных, используется для развертывания системы управления базами данных, и обеспечивает хранение данных системы, в том числе о набранном тексте и действиях пользователя.

Для анализа текста и внесенных изменений в общем случае отслеживаются следующие операции:

- Вставка одиночного символа – Paste symbol (PS);
- Удаление одиночного символа – Delete symbol (DS);
- Удаление блока текста – Delete Block (DB);

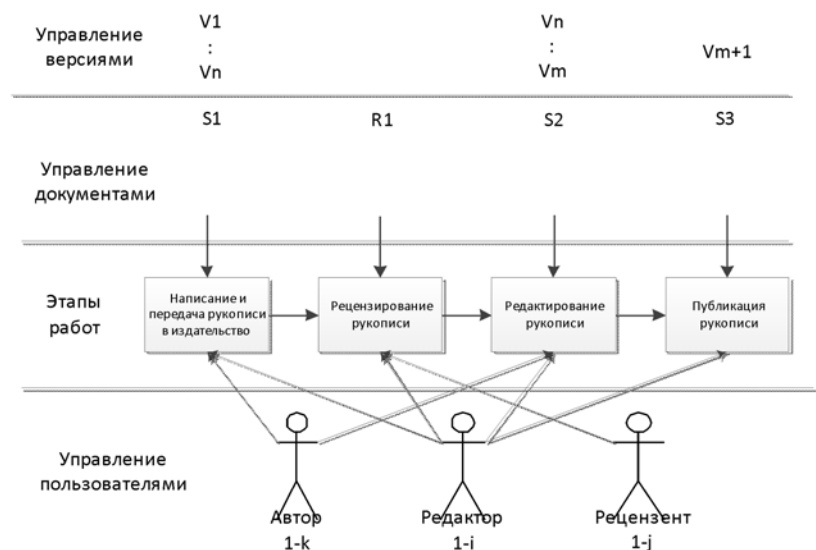


Рис. 1. общая схема управления процессом публикации статьи.

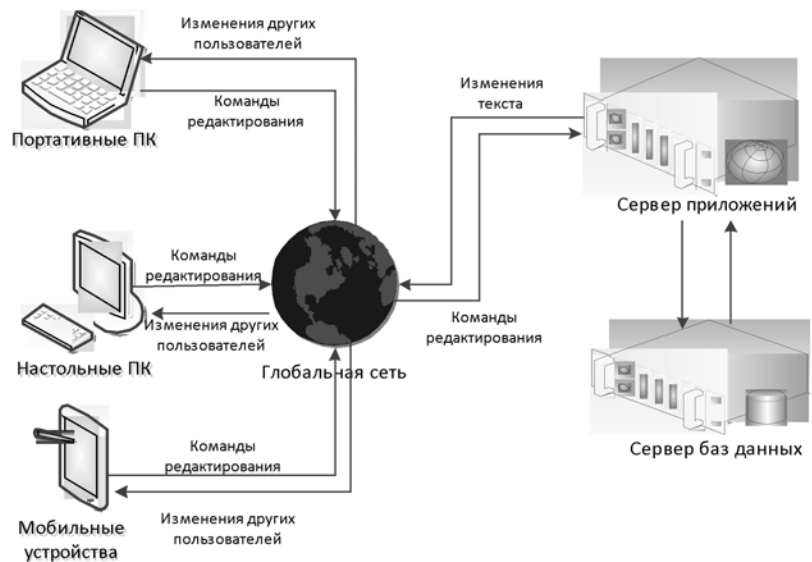


Рис. 2. Структура системы, обеспечивающей совместную работу с документами.

- Вставка блока текста – Paste Block (PB);
- Операция автоматической замены текста – Replace Text (RT).

С использованием специализированной функции текстовый редактор по каждой из вышеперечисленных операций передает на сервер следующую информацию:

- text – измененный текст;
- operation – произведенная операция;
- userId – идентификатор автора выполнившего изменение;
- time – время, в которое было проведено изменение;

- position – позиция, в которой было произведено изменение текста.

После получения информации о событии от клиента, сервер создает ревизию изменений, и производит сохранение полученной информации на сервере баз данных. Отдельно на сервере базы данных накапливается статистика, в которой дополнительно собирается информация:

- Symbol Count - количество измененных символов за одну операцию.
- Version Number – номер версии документа в системе, в рамках которой производи-

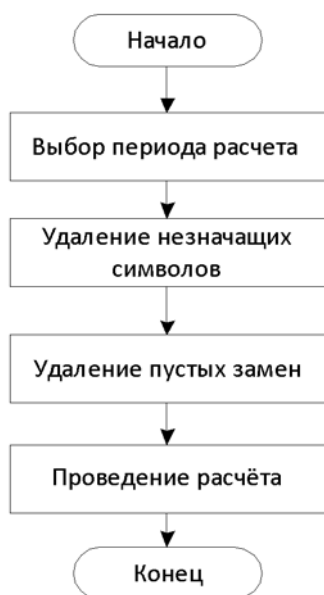


Рис. 3. Схема расчёта доли внесенных изменений одним из авторов.

лось изменение

- State – номер стадии, на которой находится редактируемый документ (согласно рассмотренной выше схемы редакторского процесса).

Полученная статистика связывается с ревизией текстового редактора посредством идентификаторов – специализированных полей, содержащее которых уникально в одной из таблиц, и ставится в соответствие в других таблицах.

Расчет доли внесенных изменений осуществляется по следующей схеме (рис. 3): Выбирается период, измеряемый в ревизиях системы, для которого необходимо произвести расчёты. За выбранный период убирают ввод не значащих символов (знаки абзаца, табуляции), больше двух введенных подряд знаков пробела учитываются как один. Удаляются из системы учета пустые замены (последовательная вставка и удаление одного и того же блока текста или символа). Производится расчёт процента внесенных изменений автором по формуле 1.

$$author = \frac{DS_k + PS_k + EK(DB_k + PB_k + RT_k)}{\sum_{i=1}^n [(DS)_i + PS_i + EK(DB_i + PB_i + RT_i)]} \quad (1)$$

где:

DSk – количество удаленных одиночных символов;

PSk – количество введенных одиночных символов;

DBk – количество символов в удаленных блоках текста;

PBk – количество символов во вставленных блоках текста;

RTk – количество авто замен текста;

EK – коэффициент важности вставленного и замененного текста, может принимать значения в диапазоне от 0 до 1;

n – количество авторов, правивших документ;

k – номер автора, в отношении которого производится расчёт.

В случае, если значение коэффициента равно 1, весь вставляемый и заменяемый текст имеет ту же важность, что и набранный автором посимвольно (одной из причин применения такого значения коэффициента может быть набор автором текста в другом текстовом редакторе и перенос его в систему). В случае если значение коэффициента равно 0, весь вставляемый и заменяемый текст не учитывается. Методически рекомендуется применение значения коэффициента равное 0,3. В этом случае, ценность вставленного и замененного текста значительно уменьшается, но при этом учитывается при подведении статистики.

Заключение

Рассмотренный в статье способ позволяет определить процент внесенных изменений в текст рукописи одним из авторов. Но в связи с тем, что способ основан на статистическом анализе процесса редактирования текста, он не позволяет оценить качественную составляющую внесенных изменений. Тем не менее, он может приме-

няться для разрешения спорных ситуаций связанных с определением доли авторского вклада, или служить основанием для начисления авторского гонорара за написание статьи пропорционально количеству внесенных изменений.

Работа выполнена при финансовой поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации в рамках федеральной целевой программы «Исследований и разработок по приоритетным направлениям развития научно-технического комплекса России на 2007-2013 годы» по теме «Исследование и оптимизация модели сетевого взаимодействия участников распределенной редакционной коллегии в процессах создания, редактирования, рецензирования и публикации материалов электронных изданий».

Литература

1. Мещеряков Р.В., Васюков Н.С. Модели определения авторства текста // [Электронный ресурс] URL:

http://db.biysk.secna.ru/conference/conference.doc_download?id_thesis_dl=427 (Дата обращения 15.05.2013 г)

2. Кукушкина, О.В. Поликарпов А.А., Хмелёв Д.В. Определение авторства текста с использованием буквенной и грамматической информации // Проблемы передачи информации т.37, вып.2, с.96-108. 2001г.

3. Голосовский М.С., Постников А.В., Бодалова М.Ю. Совместная работа над документами в распределённых редакционных системах // Перспективы науки №4 2013 г.

Экономическая оценка почвозащитной функции леса

Сурков Николай Александрович, аспирант кафедры экономики землеустройства и недвижимости, Сибирская государственная геодезическая академия
E-mail: 250783@mail.ru

Юрлова Виктория Александровна, аспирант, ассистент кафедры экономики землеустройства и недвижимости, Сибирская государственная геодезическая академия
E-mail: yurlova_vika@mail.ru

В статье рассматривается роль почвозащитной функции леса на примере лесопокрываемых участков водосборных территорий Западной Сибири, в том числе предгорных территорий Зауралья, территорий водоразделов и пойменных лесов ХМАО-Югры. Была проведена экономическая оценка почвозащитной функции северных лесов с позиции сохранения прироста древесины, увеличения внутригрунтовой составляющей речного стока и ее очистки. В результате определена стоимость почвозащитной функции леса в форме дисконтированного эффекта за оборот рубки леса на территориях с хвойными лесами в Западной Сибири (ХМАО-Югра). Показано, что с учётом существующих цен на забор воды промышленными предприятиями основная экологическая и экономическая значимость почвозащитной функции леса на территории Западной Сибири (ХМАО-Югра) состоит в переводе лесными почвами основной части речного стока в подземный сток. На основании стоимостной оценки был сделан вывод о том, что на лесных территориях вокруг крупных городов (Ханты-Мансийск, Нижневартовск) велика роль лесных почв, защищаемых лесами, в очистке поверхностного и подземного стока.

Ключевые слова: почвозащитная функция, экономическая оценка, внутригрунтовой речной сток, северные леса Западной Сибири

Почвы являются одним из главных компонентов окружающей природной среды, способствуя круговороту биогенных элементов, что обеспечивает биотическую регуляцию и устойчивое развитие [1]. В прикладном плане почва – важнейшее средство производства в общественной жизни [2]. Леса, покрывая значительную часть страны, играют большую почвозащитную роль [3]. В современном мире с рыночной экономикой оценка экологических функций лесов, в том числе почвозащитной, является эффективным способом их сохранения.

Обычно оценка почв и почвозащитной роли лесов производилась по аналогии с оценкой сельскохозяйственных угодий по их хозяйственной продуктивности [4, 5]. Разработка методов оценки экологического потенциала лесов Урала и Зауралья, включая их почвозащитную роль, началась с работы Ю. В. Лебедева [3]. Были сформированы основные принципы оценки, даны практические расчёты кадастровой стоимости лесных земель на основе средних по регионам показателей.

Активизация характера землепользования, широкое вовлечение в земельный оборот лесных земель вызвало необходимость детального учёта многочисленных факторов, определяющих экологическую значимость лесных участков. Почвозащитная роль во многих случаях является определяющей, поскольку именно от неё зависит способность лесных участков поглощать углекислый газ, в положительную сторону регулировать речной сток, очищать его воды. Поэтому целью исследований явилась комплексная экономическая оценка почвозащитной функции леса по сохранению прироста древесины, увеличение внутригрунтовой составляющей речного стока и эффекту его очистки.

Объектом исследования являлась почвозащитная функция лесопокрываемых участков водосборных территорий Западной Сибири; сюда входят предгорные территории Зауралья, территории водоразделов и пойменные леса ХМАО-Югры.

Методику настоящего исследования составила совокупность методов эмпирического познания, в том числе наблюдение и сравнение, теоретического анализа, расчетно-аналитического анализа и эколого-экономических оценок.

Последовательность оценки почвозащитной функции леса соответствовала методологии эколого-экономической оценки лесов, разработанной Ю.В. Лебедевым [3, 6]. Для этого было выполнено:

- определение натуральных показателей почвозащитной роли лесов в Западной Сибири, включающих параметры качества древесины в различных лесорастительных (в том числе почвенных) условиях, параметры подземного стока в зависимости от типов леса (напочвенного покрова и механического состава почв) и параметры водоохраных зон и водозащитных полос (около городов Ханты-Мансийск и Нижневартовск);

- обоснование экономических эквивалентов перечисленных натуральных показателей, которыми являлись рыночные цены на древесину и лесоматериалы, нормальные цены на водные ресурсы, используемые при промышленном производстве (недропользовании) и в коммунальном хозяйстве, затраты на подготовку (очистку) воды перед её подачей в водопроводные сети;

- выбор и построение критериев оценки, учитывающих особенности запаса древесины и её качественные характеристики в различных районах Западной Сибири (Зауралье, водоразделы и пойменные

Таблица 1

Расчет стоимости почвозащитной роли северных лесов Западной Сибири по сохранению прироста стволовой древесины, руб./га

Порода	Группа типов леса	Запас стволовой древесины, м ³ /га	Средняя стоимость древесины, руб./м ³	Коэффициенты		Стоимость, руб./га
				K ₁	K ₂	
Сосна	Зеленомошная	160	62	1,32	1,34	5608
	Ягодниковая	130				4556
	Багульниковая	110				3855
	Сфагновая	100				3505
Кедр	Зеленомошная	250	94	1,40	1,38	12163
	Ягодниковая	180				8757
	Багульниковая	135				6568
	Сфагновая	110				5351
Ель	Зеленомошная	80	58	1,32	1,36	7909
	Багульниковая	130				4200
	Сфагновая	90				2907
Береза (осина)	Травяно-болотная	85	27	1,40	1,50	1092

Таблица 2

Расчет стоимости почвозащитной роли северных лесов Западной Сибири по увеличению внутригрунтовой составляющей речного стока

Порода	Группа типов леса	Коэффициенты подземного стока		Коэффициент класса бонитета K ₃	Стоимость, руб./га
		C ₁	C ₂		
Сосна	Зеленомошная	0,85	0,40	1	8796
	Ягодниковая	0,80	0,38	0,9	7850
	Багульниковая	0,75	0,35	0,7	6134
	Сфагновая	0,73	0,30	0,6	4258
Кедр	Зеленомошная	0,90	0,40	1	10807
	Ягодниковая	0,80	0,38	0,9	8940
	Багульниковая	0,75	0,35	0,7	7245
	Сфагновая	0,73	0,30	0,6	5369
Ель	Зеленомошная	0,95	0,40	1	7685
	Багульниковая	0,75	0,35	0,8	6749
	Сфагновая	0,73	0,30	0,6	3468
Береза (осина)	Травяно-болотная	0,95	0,30	0,6	4577

леса р. Оби), изменение характеристик поверхностного и подземного стока и напочвенного покрова в процессе недропользования (пересечения водоразделов линейными объектами) и лесопользования (рубки леса).

Экономическая оценка сохранения среднего прироста древесины на несмытых почвах определяется через величину снижения объема и товарного качества древесины на нарушенных почвах и определяется по следующей формуле [6]:

$$\mathcal{E}_d = \sum_{i=1}^n Q_i \frac{1}{K_1 \cdot K_2} \Pi, \quad (1)$$

где \mathcal{E}_d – экономическая оценка сохранения среднего прироста древесины, руб./м³;

Q_i – запас древесины i -й породы на 1 га в спелом модальном насаждении, м³/га;

K_1 – коэффициент, характеризующий снижение запаса древесины i -й породы в насаждениях на смытых почвах;

K_2 – коэффициент, характеризующий сокращение доли крупномерных и других ценных сортиментов в древостоях i -й породы в насаждениях на смытых почвах;

n – число пород в насаждении.

С помощью формулы 1 были произведены расчеты по определению стоимости почвозащитной роли северных лесов Западной Сибири по сохранению прироста стволовой дре-

весины. Результаты расчетов приведены в табл. 1.

Данные табл. 1 свидетельствуют об относительно небольшой экономической значимости древесины при существующих размерах платы на ее заготовку. Однако, произведенные расчеты позволяют выразить стоимость почвозащитной функции лесов Западной Сибири через стоимостное выражение сохранения прироста древесины.

Экономическая оценка увеличения внутригрунтовой составляющей речного стока \mathcal{E}_b определяется по величине среднегодового прироста подземного стока ΔS :

$$\mathcal{E}_b = \sum_{i=1}^n \Delta S_i \cdot r \quad (2)$$

где r – величина водной ренты, руб./м³.

Величина ΔS рассчитывается как разница между фактическим стоком на лесопокрывом водосборе и теоретическим подземным стоком на безлесной территории [7]:

$$\Delta S = \{X \cdot \alpha \cdot C_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot K_4 - X \cdot \alpha \cdot C_2\} K_1 \cdot \mu = X \cdot \alpha \cdot K_1 \cdot \mu \{C_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot K_4 \cdot C_2\}, \quad (3)$$

где X – суммарная величина осадков;

α – коэффициент речного стока;

C_1 и C_2 – коэффициенты подземной составляющей речного стока соответственно для данной лесопокрывой и безлесной территории;

K_1 – коэффициент заболоченности территории;

K_2, K_3 – коэффициенты, корректирующие возраст и класс бонитета насаждений; K_4 – коэффициент, корректирующий полноту насаждений;

μ – доля (от 1) летних осадков в сумме годовых.

С помощью формул 2 и 3 были произведены расчеты стоимости почвозащитной роли северных лесов Западной Сибири с позиции увеличения внутригрунтовой составляющей речного стока. Результаты расчетов приведены в табл. 2.

Экономическая значимость почвозащитной роли в север-

ных лесах Западной Сибири с позиции увеличения внутригрунтовой составляющей речного стока не значительна по сравнению с горными лесами Урала, с районами южной тайги, с лесостепными районами. Тем не менее, ее стоимостная оценка играет важную роль как один из аспектов комплексной экономической оценки почвозащитной функции лесов.

Экономическая оценка очистки воды внутригрунтового стока выполняется в полосах водоохраных зон по берегам рек, озёр, водоёмов, водохранилищ, в санитарных зонах охраны источников водоснабжения, для особо защитных участков леса вокруг минеральных источников (в радиусе 1 км вокруг источника). Суммарный экономический эффект почвозащитной роли северных лесов Западной Сибири по фактической очистке воды внутригрунтового стока определяется по формуле, аналогичной для оценки увеличения внутригрунтовой составляющей речного стока (формула 2), только вместо водной ренты (r) для вод подземных источников используется величина затрат на их очистку (z).

$$Э_{\text{в}} = \sum_{i=1}^n \Delta S_i \cdot z \quad (4)$$

С использованием формулы 4 произведены расчеты по определению стоимости почвозащитной роли северных лесов Западной Сибири по эффекту очистки воды внутригрунтового стока. Данные и результаты расчетов приведены в табл. 3.

Результаты проведенных расчетов говорят о существенной значимости почвозащитной функции с позиции очистки воды внутригрунтового стока на водосборных территориях. Зачастую стоимость этой средозащитной функции превышает значимость лесных ресурсов.

По итогам исследования были сформулированы следующие выводы:

1. Стоимость почвозащитной функции леса в форме дис-

Таблица 3

Расчет стоимости почвозащитной роли северных лесов Западной Сибири по эффекту очистки воды внутригрунтового стока, руб./га

Порода	Группа типов леса	Увеличение подземного стока		Стоимость, руб./га	
		в мм	в м ³ /га	Район г. Ханты-Мансийска	Район г. Нижневартовска
Сосна	Зеленомошная	40,6	406	7167	21925
	Ягодниковая	35,7	357	5562	18346
	Багульниковая	31,9	319	5134	16857
	Сфагновая	28,3	283	4382	14544
Кедр	Зеленомошная	51,2	512	9116	26070
	Ягодниковая	42,8	428	7480	22968
	Багульниковая	37,5	375	5792	19756
	Сфагновая	30,3	303	4643	16193
Ель	Зеленомошная	42,8	428	7480	22936
	Багульниковая	35,3	353	5482	17435
	Сфагновая	30,4	304	4690	16384
Береза (осина)	Травяно-болотная	34,7	347	5318	17946

континированного эффекта за оборот рубки леса составляет на территориях с хвойными лесами в Западной Сибири (ХМАО-Югра) 22,8–34,9 тыс. руб./га, с лиственными лесами 10,8–17,6 тыс. руб./га.

2. Основная экологическая и экономическая значимость почвозащитной функции леса на огромной территории Западной Сибири (ХМАО-Югра, более 29,7 млн. га лесопокрытой территории) состоит в переводе лесными почвами основной части речного стока в подземный сток; при существующих ценах на забор воды промышленными предприятиями стоимость этой роли лесов составляет 4,5–10,8 тыс. руб./га.

3. На лесных территориях вокруг крупных городов (Ханты-Мансийск, Нижневартовск) велика роль лесных почв, защищаемых лесами, в очистке поверхностного и подземного стока; при существующих затратах на водоочистку стоимость водоочистительной роли лесных почв в ХМАО-Югра составляет 5,3–9,1 тыс. руб./га в районе г. Ханты-Мансийска и 16,3–26,1 тыс. руб./га в районе г. Нижневартовска.

Литература

1. Горшков В. Г. Физические и биологические основы устой-

чивости жизни / В. Г. Горшков. - М.: ВИНТИ, 1995. - 472 с.

2. Ушаков Е. П. Оценка стоимости важнейших видов природных ресурсов: Методические рекомендации / Е. П. Ушаков. С. Е. Охрименко, Е. В. Охрименко. - М.: РОО, 1999. - 72 с.

3. Лебедев Ю. В. Эколого-экономическая оценка лесов Урала / Ю. В. Лебедев. - Екатеринбург: УрО РАН, 1998. - 213 с.

4. Новгородова Г. Г. Особенности почвообразования в лесах Урала [Текст] / Г. Г. Новгородова // Лесообразовательный процесс на Урале и в Зауралье. - Екатеринбург. - 1996, С. 50-68.

5. Фирсова В. П. Почвы таежной зоны Урала и Зауралья / В. П. Фирсова. - М.: Наука, 1977. - 151 с.

6. Лебедев Ю. В. Оценка лесных экосистем в экономике природопользования / Ю. В. Лебедев. - Екатеринбург: УрО РАН, 2011с. - 575 с.

7. Сурков Н. А. Экономическая оценка почвоформирующей роли северных лесов Западной Сибири / Н. А. Сурков // Леса России и хозяйство в них: материалы Всероссийской конференции с международным участием «Проблемы эколого-экономической оценки природных объектов», 14-17 сентября 2011 г., Екатеринбург. - 2011. - №2(39). - С. 63-69.

Классификация сложных финансовых инструментов

Алексанян Арам Ванушевич, аспирант кафедры финансов и кредита, Московский государственный университет им. Ломоносова
Эл. адрес: aram.alexanyan@gmail.com

Рынок сложных финансовых инструментов – относительно новое понятие, вбирающее в себя все нетрадиционные виды финансовых продуктов. До сих пор в научных кругах отсутствует единая классификация сложных финансовых инструментов. Настоящая статья состоит из двух частей. В первой части приводится обзор научной литературы, посвященной различным видам сложных финансовых инструментов. Во второй части на основе обзора научной литературы выработываются критерии классификации продуктов с целью определить относительный уровень риска и тип инвесторов, для которых предназначен тот или иной продукт. Выводом проведенного исследования является сводная таблица, в которую включены производные, гибридные, синтетические и структурированные продукты. Критериями классификации сложных финансовых инструментов являются: цели использования, примеры составляющих инструмента, количество составляющих инструмента, кем используется финансовый продукт, а также относительный уровень риска инвестирования в продукт.
Ключевые слова: структурированный продукт, синтетический инструмент, гибридный инструмент, классификация

Обзор научной литературы по сложным финансовым инструментам

Сложные финансовые инструменты занимают существенную долю всех финансовых инструментов на мировом рынке – это любые финансовые инструменты, которые нельзя отнести к традиционным, а именно к акциям или облигациям. Следует выделять четыре группы сложных финансовых инструментов: производные (или деривативы), гибридные, синтетические и структурированные.

С целью систематизации сложных финансовых инструментов (далее «сложные инструменты») был проведен анализ литературы, в которой дается представление о различных видах этих продуктов.

Информация по гибридным финансовым инструментам наиболее полно отражена в книге В. Coyle “Hybrid financial instruments” [9]. В данном источнике приводятся характеристики простых конвертируемых облигаций, облигаций, конвертируемых в акции других эмитентов, привилегированных акций, различных видов варрантов и ценных бумаг, обеспеченных активами.

Глубокий анализ секьюритизированных инструментов, которые следует относить к группе гибридных продуктов, приведен в книге M.Choudry “Structured Credit Products: Credit Derivatives and Synthetic Securitisation” [7]. Автор приводит классификацию инструментов секьюритизации, куда входят синдицированные кредиты, кредитно-дефолтные свопы и инструменты, обеспеченные активами. Информация из этого источника была использована для выработки критериев классификации сложных инструментов.

Что касается синтетических и структурированных финансовых инструментов, детальная информация о них приводится в следующих изданиях. R.W. Kolb, J.A. Overdahl “Financial derivatives” [10]: в данной книге помимо наиболее востребованных на рынке производных финансовых инструментов выделяется отдельная глава, полностью посвященная финансовой инженерии и структурированным продуктам. В главе также освещена категория синтетических финансовых инструментов, а именно синтетические акции и синтетические облигации, а также прочие долговые обязательства.

По структурированным финансовым инструментам есть отдельное зарубежное издание: M. Choudhry “Corporate bonds and structured financial products” [5]. Здесь рассматриваются рынки ценных бумаг с фиксированным доходом и рынки корпоративного долга. Под структурированными продуктами понимаются такие инструменты, как ценные бумаги, обеспеченные пулом ипотек, обеспеченные активами, долгами компании, а также кредитные облигации. В качестве структурированных продуктов выделяются также синтетические ценные бумаги, обеспеченные долгами компании. В данном издании есть противоречия с рядом других источников: ценные бумаги, обеспеченные пулом ипотек, близки по своей природе к гибридным инструментам, они носят в себе как долговой, так и долевого характер. В этом источнике также размывается грань между синтетическими и структурированными продуктами

ми. Практически ни в одном из проанализированных источников не было четкого разделения сложных продуктов на синтетические и структурированные, исключениями стали [4] и [9].

D.N. Chorafas "Introduction to derivative financial instruments" [4]: автор относит все сложные финансовые инструменты в группу деривативов, определяя их как финансовые инновации. В отдельную группу вошли опционы, фьючерсы, форварды и свопы, но также автор выделяет группы синтетических и структурированных финансовых инструментов, а также группу экзотических деривативов. Категория гибридных финансовых инструментов в этой книге не освещается. Книга больше похожа на набор рекомендаций инвестору по хеджированию рисков. Издание практически полностью посвящено производным финансовым инструментам, но два небольших параграфа в ней посвящены сравнениям синтетических и структурированных инструментов, подкрепленным конкретными примерами. Данная информация оказалась полезной в плане разработки критериев и проведения классификации сложных продуктов.

Книга S.Tolle, B.Hutter, P.Rythemann "Structured Products in Wealth Management" целиком посвящена структурированным продуктам и правилам инвестирования в них [11]. Авторы сначала знакомят читателя с деривативами, затем переходят к структурированным продуктам и процессу инвестирования. Авторы определяют структурированный продукт как инструмент, построенный с помощью деривативов и индивидуализированный под нужды конкретных инвесторов. В издании подчеркивается, что структурированные продукты строятся в зависимости от риска-доходности и итоговый продукт должен удовлетворять инвестиционному профилю индивида. Авторы указывают три базовые формы структурированных

продуктов: продукты с защитой капитала, продукты с максимальной доходностью, а также сертификаты, которые в ряде других изданий относятся к группе синтетических инструментов.

Ещё одной из книг, пытавшейся охватить рынок сложных финансовых инструментов, является руководство M. Choudhry "Fixed Income Securities and Derivatives Handbook" [6]. Помимо глав, посвященных производным финансовым инструментам, делается упор на различные типы облигаций: конвертируемые облигации, секьюритизацию и облигации, привязанные к индексам или активам, а также облигации, обеспеченные долгом.

В научных кругах выделяют различные типы инструментов, которые смешивают понятия производных, гибридных, синтетических и структурированных продуктов. Следовательно, не существует единой классификации сложных финансовых инструментов, и каждый автор акцентирует внимание на каком-нибудь одном или нескольких видах этих продуктов. Чаще всего сложные инструменты относятся либо к большой группе инструментов с фиксированной доходностью, либо к деривативам. Тем не менее, варианты классификаций в небольших публикациях существуют, примером может стать подробная классификация Европейского центрального банка [12]. Банк разделяет финансовые инструменты на следующие группы:

- Инструменты с процентной ставкой – депозиты, займы, долговые ценные бумаги, деривативы, базируемые на процентных ставках

- Акции и деривативы, базируемые на акциях

- Акции и облигации фондов и некоторые виды деривативов (сюда можно было бы также включить ряд синтетических или структурированных продуктов)

- Валюта и деривативы, базируемые на валюте

- Кредитные деривативы и деривативы, базируемые на товарах потребления, а также все прочие финансовые инструменты

Выработка критериев и классификация сложных финансовых инструментов

Производные финансовые инструменты (или деривативы) во многих источниках определяются, как финансовые инструменты, базовым активом для которых являются другие финансовые инструменты, такие как акции, облигации, а также товары потребления, валюта, процентные ставки, рыночные индексы или даже события. Также встречаются деривативы на деривативы.

Все сложные финансовые инструменты имеют один или несколько базовых активов, но не все являются при этом деривативами, поэтому общепринятое определение деривативов является недостаточно точным. Для того чтобы дать точное определение деривативам, необходимо определить для начала, что представляют собой другие сложные финансовые инструменты.

Гибридными считаются инструменты, которые совмещают в себе характеристики, как долговых инструментов – облигаций, так и долевых инструментов – акций. Например, простая конвертируемая облигация, которая при конверсии превращается в две акции компании, фактически использует акции компании в качестве базового актива: изменение стоимости акции непосредственно отражается на стоимости конвертируемой облигации. Таким образом, инструмент с базовым активом в виде акции не является деривативом.

Синтетические продукты имеют несколько базовых активов и применяются, когда необходимо воссоздать характери-

стики какого-то конкретного финансового инструмента [13]. Синтетические инструменты чаще всего используются для того, чтобы сократить потенциальные риски инвестирования, например, рыночный риск. Синтетический инструмент, как и другие сложные инструменты, имеют базовые активы, что лишнее раз подтверждает неточность определения производных инструментов.

Сложный инструмент, который нельзя отнести к производным, гибридным или синтетическим продуктам следует называть структурированным. Структурированные продукты – наиболее комплексный тип сложных инструментов. Общепринятого определения у структурированных продуктов нет, поэтому, исходя из основных характеристик, можно дать следующую формулировку. Чаще всего структурированный продукт – это сочетание акции или облигации и опциона с наличием каких-либо дополнительных условий, связанных с поведением финансовых рынков: динамики процентных ставок, индексов или финансовых инструментов. Поэтому иногда структурированные продукты также называют инвестициями, привязанными к рынку. Такая привязка создается с целью обеспечить инвестора необходимым сочетанием дохода и риска. Благодаря этому структурированные продукты можно считать уникальными, так как подбирается продукт практически для любого типа инвестора. В качестве примера, предположим, доходность структурированного продукта привязана к Лондонской межбанковской ставке (LIBOR). Тогда дополнительным условием может стать устанавливаемый порог ставки LIBOR, ниже которого структурированный продукт не приносит дохода.

У структурированных продуктов есть несколько базовых активов или целая корзина. Следуя общепринятому определению, все сложные инструменты

являются деривативами, т.к. все они базируются на одном или нескольких активах. Чтобы не было путаницы в классификации, необходимо дополнить определение дериватива. Деривативом следует считать финансовый инструмент, базирующийся на каком-либо одном или двух простых финансовых инструментах (акциях, облигациях), потребительских товарах, процентных ставках, валюте, индексах, событиях, или в основе которых лежат другие деривативы (деривативы на деривативы).

Хотя гибридные инструменты в ряде случаев называются деривативами, они в действительности не являются таковыми, но дериватив может быть составляющим гибридного инструмента. Например, такие гибридные инструменты, как конвертируемые облигации, содержат опцион, позволяющий конвертировать облигацию в акцию.

Определения сложных финансовых инструментов являются одним из критериев их классификации. На основе информации, найденной в использованных источниках, были разработаны и другие критерии для классификации сложных финансовых инструментов. Критерии подобраны таким образом, чтобы отразить основные характеристики этих продуктов, отличающие их друг от друга и от более традиционных инструментов – ценных бумаг.

Одним из таких критериев служит цель создания инструментов. Все финансовые инструменты используются с одной основной целью – получить высокую доходность при минимально возможном уровне риска. Тем не менее, каждый финансовый инструмент имеет свою специфичную направленность.

Производные финансовые инструменты изначально создавались с целью хеджирования ценовых, валютных и прочих рисков за счет определения цены страйк, по которой деривативы смогут быть реализованы на дату их погашения (или до этой даты в случае американского опциона). Но их все чаще стали использовать с целью получения спекулятивной прибыли за счет изменения во времени как стоимости базового актива, так и самого дериватива. Особенно активно для спекулятивных целей используются экзотические опционы.

Гибридные финансовые инструменты часто используются в корпоративных целях. Одной из основных функций гибридных продуктов является обеспечение компаний средствами для увеличения собственного капитала. Другими словами, компания эмитирует конвертируемую в акции облигацию, получает средства от кредиторов и впоследствии за место денежного номинала возвращает акции. Таким образом, в случае, если гибридные инструменты не разводняют капитал, и прибыль на акцию не уменьшается после конверсии, то увеличение собственного капитала фактически финансируется кредиторами.

Другой важной функцией гибридных продуктов является обеспечение инвесторов альтернативным методом инвестирования – прибавкой одновременно, как долевых, так и долговых частей к инвестиционному портфелю. В таком случае инвестор хеджируется облигацией, как более надежным по сравнению с акцией инструментом, но при этом за счет акций может получить потенциально высокие доходы (за счет возможного роста цен на акции) по сравнению с доходами от владения простыми облигациями. Дополнительным преимуществом и страховкой являются права требования на активы владельцев долговых инструментов в случае банкротства эмитента.

Исходя из определения, главной функцией синтетических финансовых инструментов является воссоздание характеристик финансового инструмента, на котором они базируются для того, чтобы защитить

инвестора от риска невозврата первоначальных инвестиций. Доходность от использования синтетических инструментов будет небольшой, но при этом инвестор получает практически стопроцентную гарантию того, что в убытке он также не останется. Для этой цели строятся стратегии (поэтому часто синтетические инструменты называют синтетическими стратегиями), соответствующие приверженности инвестора к риску и текущим рыночным реалиям.

· Цель структурированных продуктов – предложить инвесторам то, что не могут предложить другие инструменты – свой индивидуальный способ вложения собственных средств с наличием условий, наиболее точно подходящих их инвестиционному профилю. Помимо стандартного назначения – снижения рисков, хеджирования инвестиций, повышения инвестиционных доходов – структурированные продукты могут предоставить доступ на иностранные рынки за счет того, что базируются на активах, торгуемых за рубежом. Также они могут оптимизировать налогооблагаемую базу, например, за счет того, что купонный доход по государственным облигациям, входящим в состав некоторых видов структурированных продуктов, не облагается налогом, или за счет того, что различные базовые активы структурированных продуктов поразному отражаются в бухгалтерском и налоговом учете. Структурированные продукты могут использовать параметры рынка, чтобы получать доходы, не зависящие от текущей экономической конъюнктуры – в результате инвестору становится проще спрогнозировать свой будущий доход. Корпоративной целью использования структурированных продуктов становится управление стоимостью компании-мишени: финансовый инструмент применяется при заключении сделки по приобретению компании и хеджирует покупателя от возмож-

ного роста котировок акций компании-мишени [2]. Фактически использование этого типа финансового инструмента может ограничиваться лишь возможностями и желаниями инвесторов.

Другой критерий классификации сложных финансовых инструментов – составляющие инструмента – более простые инструменты финансовых и товарных рынков, которые в совокупности образуют сложный продукт. В зависимости от сложности устройства самих составляющих сложные финансовые инструменты могут ранжироваться от наиболее простых в конструировании до наиболее сложных.

· У производных инструментов составляющими являются простые базовые активы: с финансовых рынков – это акции, индексы, облигации, валюта, процентные ставки, а с товарных рынков – пшеница и прочие сельскохозяйственные товары, нефть, газ, золото и прочие природные ископаемые. Также составляющими деривативов могут стать различные события – политические, экономические, социальные или природные, например, деривативы на погоду.

· Гибридные инструменты, исходя из определения, образуются из инструментов долевого и долгового финансирования, т.е. акции и облигации, или акции и кредита, или за счет использования варрантов и ссуд. Примером гибридного продукта также является пул ипотек: у каждого индивида есть пай в общем пуле, что представляет собой доленое владение. Но также, в случае, если кому-нибудь из пайщиков будет выдана ипотека, то остальные пайщики будут иметь не только доленое, но и долговое владение, т.к. позаимствовавший средства индивид будет обязан вернуть основную сумму и проценты по ней с течением времени, что схоже с эмиссией облигации.

· Составляющие синтетических инструментов – комбина-

ции более простых инструментов для построения стратегий. Инвестор может сам построить для себя синтетический продукт, «привязав» друг к другу различные типы опционов, либо совмещая опционы с активами. Вместо опционов применяются и другие производные инструменты, например, свопы. Особенность синтетических продуктов в том, что в отличие от структурированных продуктов, они редко когда используются в виде финансового инструмента с заранее укомплектованным набором инструментов. Чаще всего синтетические инструменты – это стратегии покупки или покупки / продажи нескольких активов. Другими словами, если структурированный продукт подразумевает одно действие на рынке – только покупку сложного инструмента, то синтетический продукт сопряжен с осуществлением ряда действий – например, покупкой колл-опциона и короткой продажей пут-опциона.

· Составляющими структурированных продуктов могут быть практически любые инструменты. Структурированные продукты отличаются от прочих видов финансовых инструментов наличием дополнительных условий, представляющих собой определенные возможности и ограничения. Как и гибридные инструменты, структурированные состоят из компонентов, обеспечивающих продукт постоянными доходами, и компонентов, являющихся непредсказуемыми и обеспечивающими инвестора либо крупным доходом, либо вовсе не приносящих дохода.

Еще один критерий, позволяющий ранжировать сложные финансовые инструменты от самых простых до самых сложных – количество составляющих сложных продуктов. Исходя из составляющих и их количества, сложные финансовые инструменты следует ранжировать в следующем порядке по возрастанию сложности: сначала относительно простые

производные инструменты, затем гибридные, более сложные синтетические и наиболее комплексные – структурированные продукты.

· Производные финансовые инструменты чаще всего ограничены одним базовым активом, классическими примерами являются: опцион на акцию, фьючерс на золото, своп на зерно, форвард на валюту. В случае свопов или экзотических опционов может быть два базовых актива.

· В состав гибридных инструментов входят как минимум две составляющие: инструменты долевого и долгового финансирования.

· Синтетические инструменты, как и гибридные, состоят как минимум из двух составляющих, но может использоваться больше – для построения более сложных стратегий: например, стратегия бабочка состоит из опционов с тремя разными ценами исполнения, но одинаковым сроком истечения контрактов.

· Структурированные продукты также состоят минимум из двух составляющих, но их отличительной особенностью является то, что они могут состоять из взаимосвязи какого-нибудь простого инструмента с корзиной инструментов. Примером может служить продукт, базирующийся на двух облигациях, одна из которых привязана к корзине индексов.

Исходя из целей применения и типов составляющих, можно определить, кому нужны сложные финансовые инструменты, или на какого инвестора рассчитан каждый тип сложного продукта. Каждый конкретный финансовый инструмент создается для определенной группы инвесторов, и его не следует применять инвесторам, которым он не подходит по степени риска и назначению.

· Производные инструменты, исходя из цели их использования, приобретаются, как хеджерами, так и спекулянтами. Хеджеры приобретают деривативы

с целью застраховать свое имущество от обесценения, а спекулянты – с целью заработать на базовых активах.

· Гибридные инструменты приобретаются с целью увеличения собственных доходов. С одной стороны, они могут быть относительно безопасными, но, тем не менее, не применяются в качестве инструментов хеджирования, как деривативы или синтетические инструменты, а служат для снижения потенциальных рисков. С другой стороны, долговая составляющая гибридного инструмента может оказаться совсем не надежной, и риск, сопряженный с владением такого инструмента только возрастает: чем ниже рейтинг долговой составляющей, тем выше спекулятивные цели инвестора. Ярким примером неудачного применения гибридных продуктов стал ипотечный кризис, когда неправильное использование инструментов секьюритизации породило общеэкономические проблемы на глобальном уровне.

· Основная цель применения синтетических инструментов – хеджирование рисков инвестора. Этот вид сложных инструментов представляет разнообразие стратегий, которые могут быть использованы в зависимости от текущей рыночной ситуации. Помимо стратегий существуют также инструменты, представляющие собой синтез более простых составляющих, сконструированных для увеличения хеджа базового актива или портфеля в целом. Синтетические инструменты наиболее полезны на волатильных рынках при высоком риске потери первоначальных инвестиций.

· Структурированные продукты также могут использоваться хеджерами: нередко случаи использования структурированных продуктов с наличием условий, гарантирующих возврат вложенного первоначального капитала. Для подобного использования этих инструментов необходим детальный ана-

лиз и точный прогноз, иначе хеджирование, наоборот, может принести убытки, сопоставимые с убытками от спекулятивных инструментов. Тем не менее, основное применение этих комплексных продуктов сопряжено с получением дополнительного инвестиционного дохода.

Очень часто инвестиции в нетрадиционные финансовые инструменты критикуются по причине высокого риска дефолта. Поэтому важным критерием для классификации сложных финансовых инструментов является уровень риска, с которым сталкивается инвестор. В данной классификации приводится оценка относительного уровня риска, т.е. уровень суммарного риска, сопряженного с инвестированием в данный тип сложных финансовых инструментов относительно других типов продуктов (рыночный риск, риск дефолта, специфичный риск инструмента и пр.). Все сложные финансовые инструменты ранжированы по рейтингу от А (наименее рисковый) до D (наиболее рисковый).

· Деривативы являются более рискованными, чем синтетические стратегии, но более безопасными, чем гибридные продукты. В некоторых случаях вложения в деривативы могут оказаться более рисковыми, чем в структурированные продукты. Производным инструментам следует присвоить рейтинг В.

· Гибридные инструменты следует считать наиболее рисковыми вложениями, так как долговая составляющая является обязательной частью конструкции гибрида, а рейтинг долговых обязательств, судя по мировой практике, может впоследствии значительно сократиться, что понесет за собой существенные потери. Гибридным инструментам присваивается рейтинг D.

· Синтетические инструменты из всех типов сложных продуктов считаются наиболее безопасными: при их использова-

нии нет высокой вероятности получения крупного дохода, но есть высокая вероятность защитить свои инвестиции, поэтому рейтинг этого типа инструментов – А

Инвестирование в структурированные продукты в ряде случаев оказывается более надежным, чем использование деривативов, но следует учитывать, что структурированные продукты применяются преимущественно спекулятивными инвесторами. Кроме того эти продукты относительно недавно появились на мировом и, тем более, российском рынке, и существует неопределенность того, насколько надежными они окажутся в использовании при текущих и будущих экономических условиях. Поэтому этим инструментам следует присвоить рейтинг С.

В итоге, в табл. 1, продемонстрирована классификация сложных финансовых инструментов. В этой таблице финансовые инструменты ранжированы по сложности конструирования – от самых простых – деривативов, до самых комплексных – структурированных продуктов, для создания которых необходим глубокий анализ исторической, текущей и будущей рыночной ситуации.

Литература

1. Фабоцци Ф. Финансовые инструменты. М.: «Эксмо», 2010 г., 864 стр.
2. Шляпочник Я., Сорокопуд Г. Новая культура инвестирования, или структурированные продукты. М.: «Эксмо», 2010 г., 272 стр.
3. Bluemke A Как инвестировать в структурированные продукты: руководство для инвесторов и управляющих активами. Wiley, 2011, 384 стр.
4. Chorafas D.N. Введение в производные финансовые инструменты: опционы, фьючерсы,

Таблица 1

Общая классификация сложных финансовых инструментов, ранжированных по сложности конструирования
Источник: составлено автором по данным открытых источников

Название	Определение инструмента	Цели использования	Примеры составляющих инструмента	Количество составляющих инструмента	Кем используются	Уровень риска
Производные	инструмент, базирующийся на одном / двух простых составляющих, или в основе которых лежат производные финансовые инструменты	хеджирование рисков или получение спекулятивной прибыли	• акции, облигации, процентные ставки, индексы, валюта • продукция товарных рынков • полноточеские, экономические и прочие события	чаще всего один базовый актив, экзотические опционы и свопы могут иметь несколько активов в базе	хеджерами / спекулянтами	B
Гибридные	инструменты, которые совмещают в себе характеристики, как долговых инструментов – облигаций, так и долевых инструментов – акций	для компаний – увеличение собственного капитала, для инвесторов – прибавка к долевым и доловым частям своих портфелей	инструменты долевого и долевого финансирования: акции и облигации или депозиты, варранты и ссуды	как минимум две составляющие: долевой и долевого инструмента	преимущественно хеджерами, но спекулянт также возможна при низких рейтингах и высоких ожидаемых доходах	D
Синтетические	инструменты из нескольких «привязанных» составляющих для воссоздания характеристик одного конкретного финансового инструмента	воссоздание характеристик более простого инструмента с максимально безрисковыми возможностями	комбинации либо «привязанности»: опционов, опционов и активов, свопов и облигаций, облигаций и индексов	комбинации от двух и более	преимущественно хеджерами	A
Структурные	инструмент, состоящий в себе характеристики прочих типов сложных инструментов и / или традиционных инструментов, с дополнительными условиями	предлагают то, что не могут предложить другие финансовые инструменты: инвестор сам определяет, какие условия он хочет	комбинации (с доп. условиями): долговых обязательств, акций, индексов, продукции товарных рынков либо корзины продуктов товарного и фондового рынка, процентной ставки, валютных курсов и деривативов	несколько составляющих или целые корзины составляющих	преимущественно спекулянтами, но при детальном анализе рынка можно создать продукт хеджирования рисков	C

форварды, свопы и хеджирование. NY: McGraw-Hill Professional, 2008, 361 стр.

5. Choudhry M. Корпоративные облигации и структурированные финансовые продукты. Butterworth-Heinemann, 2004, 472 стр.

6. Choudhry M. Руководство по инструментам с фиксированной доходностью и деривативам: анализ и оценка. NY: John Wiley and Sons, 2010, 385 стр.

7. Choudhry M. Структурированные кредитные продукты: кредитные деривативы и инструменты синтетической секьюритизации. John Wiley & Sons, 2010, 300 стр.

8. Choudhry M. Введение в кредитные деривативы. Butterworth-Heinemann, 2012, 158 стр.

9. Coyle B. Гибридные финансовые инструменты. Lessons Professional Publishing, 2002, 150 стр.

10. Kolb R.W., Overdahl J.A. Финансовые деривативы. NJ: John Wiley and Sons, 2009, 600 стр.

11. Tolle S., Hutter B., Rhythmann P. Структурированные продукты и управление благосостоянием. John Wiley & Sons, 2012, 256 стр.

12. Европейский центральный банк Статистическая классификация инструментов финансовых рынков, 2005

www.ecb.int/pub/pdf/other/statisticalclassificationfmi200507en.pdf

13. Международные стандарты финансовой отчетности IAS 32 Финансовые инструменты — представление информации, 2012

ec.europa.eu/internal_market/accounting/docs/consolidated/ias32_en.pdf

Дифференциация территориальных экономических систем: понятие и виды

Сагидов Камиль Гусейнович, аспирант кафедры общего менеджмента Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

При исследовании экономической системы любого государства, практически всегда встает вопрос о дифференциации развития его отдельных территорий. Для федеративных государств, к которым относится Россия, эта проблема является еще более острой, когда территориальная дифференциация очерчивается границами субъектов федерации. В данной статье определяется понятие дифференциации, а также приводится классификация дифференциации территориальных экономических систем. Проводится подробный анализ факторов, влияющих на дифференциацию территориальных экономических систем.

Ключевые слова. Экономическая система, дифференциация, территория.

Дифференциация элементов территориальных экономических систем в значительной степени оказывает влияние на формы управления. Однако сегодня нет четких теоретических представлений относительно влияния дифференциации таких сложных экономических систем как отрасли и территории на формы и методы управления ими. Исследование этой проблемы больше находит свое отражение в трудах, посвященных управлению на микроуровне. Так, в теории менеджмента организаций широко известна модель П. Лоуренса и Дж. Лорша, описывающая влияние различий между подразделениями (дифференциации) и степени требуемого сотрудничества подразделений (интеграции) на межподразделенческие отношения¹.

При исследовании экономической системы любого государства, практически всегда встает вопрос о дифференциации развития его отдельных территорий. Являясь фундаментальным свойством, определяющим устойчивость различных систем, целостность, как противоположность дифференциации, зависит от взаимосвязи между ее элементами. Чем сильнее связь между элементами, тем выше целостность самой системы.

Для федеративных государств, к которым относится Россия, эта проблема является еще более острой, когда территориальная дифференциация очерчивается границами субъектов федерации. Рассматривая сущность понятия «дифференциация» в этом контексте, следует отметить, что существуют различные подходы к определению этой категории. Так, известным ученым в области региональной экономики А.Г. Гранбергом дифференциация рассматривается «как межрегиональные различия экономического и социального развития региона, которые проявляются в уровне экономической активности и качества жизни, как основных характеристик преобразований территориальных общественных систем»².

Данное определение, на наш взгляд, отражает общий смысл дифференциации, заключаемый в наличии различий. (Дифференциация от франц. *différentiation*, от лат. *differentia* — разность, различие). Однако в нем характеризуется только результат социального и экономического развития и не учитываются стартовые условия. Еще в большей степени это прослеживается в подходе С.А. Полтавского, который делает акцент на том, что «дифференциация проявляется, прежде всего, в негативных тенденциях развития регионального пространства, результатом которых является нарушение гармонии внутреннего пространства территориальной системы»³.

Рассматривая более детально понятие дифференциации экономических систем внутренних территорий государства, следует отметить, что разные авторы чаще всего определяют ее с двух позиций: как свойство (качественная характеристика) и как процесс. Например, Галдин М.В. трактует дифференциацию как неравномерность развития административно-территориальных образований региона, которые различаются по уровню социального, экономического и экологического развития⁴.

На наш взгляд, этот подход не дает полного представления о сущности исследуемой категории, так как неравномерность является только одной из характеристик среди существующих различий в развитии территориальных экономических систем, в большей степени отражающей количественные показатели в динамике. При этом различия могут проявляться и в статичных показателях, например, по площади территорий.

Большая часть исследователей данного вопроса понимают под дифференциацией процесс разделения пространства по уровню

развития (Лексин В.Н., Швецов А.Н., Долишний М.И., Мурина С.Г., Кордюков С.И.)^{5, 6, 7, 8}.

Оценка различных подходов к определению дифференциации территориальных систем позволила сделать вывод, что первичным в данном вопросе является качественная характеристика, на основании которой затем осуществляются различные процессные процедуры: ранжирование, группировка, выделение, принятие управленческих решений. Таким образом, под дифференциацией в исследуемом аспекте, на наш взгляд, следует понимать неоднородность развития территориальных единиц, отражаемую в количественных и качественных характеристиках состояния и развития.

Такое определение закладывает в содержание дифференциации территориальных экономических систем две позиции. Первая заключается в существовании различий сформированных и характеризующих ее состояние в статике. Вторая – это различия в уровнях, темпах и степени развития (развитие в динамике).

Обе группы различий формируются под влиянием совокупности факторов, которые зависят от условий и ресурсов. Граница между ресурсами и условиями, формирующими факторы дифференциации территориальных экономических систем, весьма гибкая. Ресурсы для одного фактора могут выступать определенными условиями для другого. Например, природно-географические характеристики территории могут выступать ресурсом для развития сельскохозяйственной сферы экономики и условием для развития транспортной инфраструктуры.

К числу существенных факторов, влияющих на дифференциацию территориальных экономических систем, на наш взгляд, можно отнести следующие:

- экономический;
- социальный;
- природно-географический;

- экологический;
- научно-технический;
- национально-культурный;

К экономическому фактору относится отраслевая структура и специализация территории, ее производственный потенциал, занятая часть экономически активного населения, уровень цен и т.д. Этот фактор является ключевым при дифференциации территорий, но при этом в значительной степени зависящим от всех остальных факторов.

Социальный фактор включает в себя основные характеристики населения территории (численность, половозрастная структура, смертность, рождаемость, состояние здоровья, удельный вес трудоспособного населения, система расселения, миграционные процессы, уровень урбанизации и т.д.). Особое значение в этом факторе имеют показатели системы образования, здравоохранения, культуры и спорта. Его показатели также оцениваются по состоянию рынка труда территории и уровню жизни ее населения.

Природно-географический фактор является объективным и в большей степени не зависящим от принимаемых решений по управлению развитием территории. При этом его содержание имеет достаточно сложную структуру. По своей сути он характеризует географические и климатические условия территории, а также наличие и характеристики основных ее природных ресурсов. Этот фактор определяется географическим положением территории, которое характеризуется площадью и протяженностью, температурным режимом и климатическими условиями, ландшафтом, наличием или отсутствием традиционных природных зон отдыха (океаны, моря, озера, реки, горы). Другой его составляющей выступают природно-сырьевые ресурсы (земля, вода, лесные ресурсы, полезные ископаемые и др.).

Как самостоятельный фактор следует рассматривать экологический. Являясь одной из характеристик состояния земельного, водного и воздушного про-

странств территории, отражающих степень их чистоты или загрязненности, этот фактор оказывает существенное влияние на дифференциацию территориальных экономических систем. Его важность определяется влиянием на привлекательность территории как места проживания и посещения туристами, на здоровье населения территории, на конкурентоспособность товаров, производимых на территории, по показателю экологической чистоты.

Научно-технический фактор включает в себя совокупность материальных объектов, обеспечивающих реализацию НИОКР (лаборатории, НИИ, опытные базы, техническое оснащение). Важной составляющей этого фактора является кадровая, предполагающая достаточное число ученых и работников, занимающихся НИОКР и опытно-экспериментальным производством, а также возможности для повышения их квалификации.

Национально-культурный фактор определяет традиции и устои проживающего на территории населения. Этот фактор формирует среду развития общественных отношений, создавая условия социально-экономического развития.

Все указанные факторы при относительной их самостоятельности являются взаимосвязанными и взаимообусловленными. Например, научно-технический фактор оказывает непосредственное влияние на производственные технологии, которые, в свою очередь, определяют экономическую эффективность производства. При этом более интенсивное развитие научно-технической составляющей наблюдается на территориях с более высоким экономическим потенциалом.

В ряде современных исследований, посвященных вопросам дифференциации территориальных экономических систем, встречаются подходы, конкретизирующие ее виды, с выделением региональной, межрегиональной, социальной, экономической, социально-

Таблица 1
Классификация видов дифференциации территориальных экономических систем

Признак классификации	Виды дифференциации территориальных экономических систем
По уровню территорий	Континентальная Государственная Региональная Муниципальная Локальная
По характеру	В статике В динамике
По оцениваемым параметрам	Экономико-географическая Социально-экономическая Финансово-экономическая
По охвату сфер деятельности	Общая Элементарная
По содержанию	Объективная Производная
По источникам возникновения	Эндогенная Экзогенная
По степени	Высокая Средняя Низкая

экономической дифференциации. Все это многообразие подходов к определению сущности дифференциации предопределяет необходимость систематизации ее критериев и параметров, что позволит выработать системное представление о данной категории.

Исходя из нашей позиции к определению дифференциации территориальных экономических систем, считаем целесообразным рассмотреть ее виды в соответствии с классификационными признаками, представленными в табл. 1.

Исходным критерием выделения видов дифференциации территориальных экономических систем, на наш взгляд, являются объекты сравнения. К их числу относятся территории разных уровней. Чаще всего сравнению между собой подлежат целые континенты, отдельные страны, регионы в границах одного государства, муниципальные образования и локальные территории в их пределах.

Проводя сравнения различных территориальных экономических систем, следует выделять дифференциацию по характеру: в статике и в динамике. Первая характеризует уже сложившиеся и зафиксированные различия. К их числу следует отнести площадь территории, ее климатические особенности и ресур-

сно-ландшафтный потенциал, численность и структуру проживающего населения и т.п.

Дифференциация территориальных экономических систем в динамике показывает различия в темпах развития, зависящих не только от имеющихся внутренних объективных факторов, но и от внешнего воздействия, и принимаемых управленческих решений. Этот вид дифференциации прослеживается в таких показателях, например, как рост (сокращение) ВРП и его темпы, изменение индексов инфляции, сокращение или увеличение рождаемости и смертности и т.п.

Наибольшее видовое разнообразие дифференциации территориальных экономических систем можно выделить по оцениваемым показателям. На наш взгляд, все их огромное количество целесообразно сгруппировать в три блока: экономико-географический, социально-экономический и финансово-экономический. Экономико-географические показатели характеризуют различия, связанные с возможностью организации тех или иных видов производства по географическим и климатическим условиям.

Сложную группу представляют показатели социально-экономического блока. При относительной самостоятельности

социальной и экономической сфер, их взаимосвязь обоснована рядом ученых⁹ и представляется целесообразной при рассмотрении дифференциации территориальных экономических систем. Так, например, трудовой ресурс выступает одним из основных факторов экономического развития территории. В свою очередь, он определяется комплексом социальных показателей (демографическая структура, качество жизни населения и т.д.). В структуре социально-экономических показателей чаще всего выделяются следующие:

- общеэкономические (валовой продукт и его производные в абсолютных единицах и на душу населения);

- характеризующие структуру территориальной экономики (отраслевую, товарную, экспортно-импортную, трудового потенциала, собственности и др.);

- оценивающие динамику развития и эффективность функционирования каждой отдельно взятой отрасли;

- оценивающие экономическую безопасность территории;

- характеризующие демографические процессы и качество трудовых ресурсов;

- показатели уровня и качества жизни населения;

- описывающие обеспеченность инфраструктурными объектами и развитие сферы услуг.

Каждая из указанных групп содержит более расширенный список показателей, выбор которых зависит от конкретных целей сравнения территориальных экономических систем.

В отдельную группу следует выделить финансово-экономические показатели. В их число входит баланс финансовых ресурсов территории, ее финансовая самостоятельность, а также инвестиционная активность и привлекательность.

На наш взгляд, одним из критериев можно считать охват сфер деятельности, в соответствии с которым дифференциация территориальных экономических систем делится на общую и элементную. Общая диффе-

ренциация охватывает практически все сферы деятельности территории и различия наблюдаются по всем показателям социально-экономического развития. Элементарная - когда различия отмечаются только по отдельно взятым показателям.

Еще одним критерием выделения видов дифференциации территориальных экономических систем следует рассматривать ее содержание. В соответствии с этим критерием дифференциацию можно разделить на объективную и производную. Первая возникает в результате влияния неконтролируемых факторов. Этот вид дифференциации можно только учитывать при принятии управленческих решений. Производная дифференциация возникает в результате управленческих действий территориальных органов управления, а также в итоге конкурентной борьбы. На эту дифференциацию возможно оказывать влияние, изменяя ее в сторону снижения или увеличения.

Очень близким по содержанию является следующий критерий - источник возникновения дифференциации. Согласно этому критерию дифференциация территориальных экономических систем делится на эндогенную и экзогенную. Первая возникает в результате влияния внутренних факторов. Экзогенная дифференциация - итог влияния внешних факторов. Обе группы факторов при этом могут быть как объективными, так и возникающими вследствие принимаемых управленческих решений.

Одним из важных и сложных вопросов исследования дифференциации территориальных экономических систем выступает ее количественная оценка и определение степени. На наш взгляд, в соответствии с этим критерием условно можно выделять высокую, среднюю и низкую дифференциацию. Определение каждой из них требует уточнений для конкретных ситуаций, так как не может быть универсальных значений степени дифференциации для раз-

личных показателей.

Особого внимания заслуживает вопрос определения базы, относительно которой ведется оценка дифференциации. Сравнения могут производиться непосредственно между исследуемыми территориями или по усредненным показателям на мировом, континентальном, государственном или региональном уровнях. Поэтому выводы о степени дифференциации могут варьировать в зависимости от результатов оценки. Например, разница в два раза по объему ВРП на душу населения в регионах США считается очень высокой. Однако по сравнению с Россией, где эта разница по отдельным субъектам превышает 20 раз, и такую дифференциацию можно отнести к низкой.

Представленная классификация видов дифференциации территориальных экономических систем, безусловно, может быть дополнена и другими критериями. При этом выбор того или иного классификационного признака или их совокупности зависит от целей и задач оценки дифференциации при принятии соответствующих управленческих решений.

Ссылки:

1 Виханский О.С. Менеджмент: Учебник. - 3-е издание. / О.С. Виханский, А.И. Наумов. - М.: Экономистъ, 2003. - С.327 - 331.

2 Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов / А.Г. Гранберг. - М.: ГУ ВШЭ, 2000. - 495 с.

3 Полтавский С.А. Дифференциация социально-экономического положения субъектов Российской Федерации и механизм ее сокращения : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: [Электрон. ресурс] / С.А. Полтавский. - М. : РГБ, 2009. - 179 с. - Режим доступа к ресурсу: <http://www.rsl.ru>.

4 Галдин М.В. Методические подходы к выявлению асимметрии социально-экономического

развития муниципальных образований региона : На при-

мере Омской области : дис. канд. экон. наук:

08.00.05 [Электронный ресурс] / М.В. Галдин. - М. : РГБ, 2004. - 194 с. - Режим доступа к ресурсу:

<http://www.rsl.ru>.

5 Лексин В.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития / В.Н. Лексин, А.Н. Шевцов. - М.: Эдиториал УРСС, 2003. - С.32 - 44.

6 Долишний М.И. Равномерность экономического развития регионов Украины / М.И. Долишний, Я. Побурко, В. Карпов // Региональная экономика, 2002. - № 2. - С.7 - 17

7 Мурина С.Г. Региональные аспекты социально-экономической дифференциации и уровень жизни населения / С.Г. Мурина // Теория и практика социально-экономических процессов в регионе / Труды Института экономики Карельского научного центра Российской академии наук. Выпуск 10. 2006 г. - Петрозаводск: изд. Карельского научного центра РАН, 2006 - С. 98 - 106.

8 Кардюков С.И. Региональное управление социальными процессами [Электронный ресурс] / С.И. Кардюков. // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2011. №4 (28) - Режим доступа к ресурсу: <http://www.uecs.ru/marketing/item/394-2011-04-25-08-12-38>.

9 Колесниченко Е.А. Концепция снижения дифференциации развития национального регионального пространства: дис. ... доктора экон. наук: 08.00.05, 08.00.01 [Электрон. ресурс] / Е.А. Колесниченко. - М.: РГБ, 2009. - 359 с. - Режим доступа к ресурсу: <http://www.rsl.ru>; Полтавский С.А. Дифференциация социально-экономического положения субъектов Российской Федерации и механизм ее сокращения : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: [Электрон. ресурс] / С.А. Полтавский. - М. : РГБ, 2009. - 179 с. - Режим доступа к ресурсу: <http://www.rsl.ru>.

Разработка и внедрение концепции корпоративной социальной ответственности в управление вузом

Вацковский Антон Станиславович, аспирант кафедры «Политологии» Московского финансово-промышленного университета «Синергия». vats_toni@mail.ru

В статье обоснована перспективность и целесообразность внедрения концепции корпоративной социальной ответственности в отечественные вузы. Представлен алгоритм разработки концепции корпоративной социальной ответственности в управление вузом. Обоснован порядок внедрения концепции корпоративной социальной ответственности в управление вузом с учетом особенностей данного процесса. В частности показано, что объем обучения сотрудников может изменяться в зависимости от должности. Доказано, что занимаемая должность не является единственным критерием определения объема программы обучения, также необходимо учитывать степень влияния принимаемых сотрудником решений на заинтересованные стороны и количество попадающих под влияние сотрудников. Основная часть программы должна описывать особенности предлагаемой для внедрения в управление вузом концепции, которая значительно шире и многогранней реализации социально ориентированных проектов, что обычно и понимается под корпоративной социальной ответственностью. Ключевые слова: социальная ответственность, вуз, управление, конкурентоспособность.

При всем обосновании актуальности внедрения концепции корпоративной социальной ответственности (КСО) в управление организацией [1] на сегодняшний день ни один из наиболее престижных вузов не использует данную технологию. Вся проблема состоит в осознании высшим руководством образовательной организации сущности КСО, а также относительной молодости данного явления в нашей стране. КСО в России все еще часто воспринимается как корпоративная филантропия, другими словами благотворительность, меценатство, добродетельность со стороны организации, а не отдельных лиц. Но практически все вузы, так или иначе, реализуют социальные программы как самостоятельно, так и в партнерстве с бизнесом, государством или другими некоммерческими организациями. Это часто и становится причиной непонимания необходимости использования КСО и барьером в желании понять актуальность внедрения данной технологии. По опыту скажем, что на предварительном этапе, еще за долго до процесса внедрения концепции КСО в управление вузом (рис. 1), необходимо решить сложную задачу, с которой сталкивается инициатор, – убеждение высшего руководства в актуальности.

Инициатором может выступать ректор, кто-либо из руководителей подразделений или их подчиненных. Стоит заметить, что на сегодняшний день существует мало квалифицированных специалистов в данной области, поэтому может потребоваться привлечение сторонней организации или дополнительное обучение собственного специалиста.

Для решения задачи по убеждению руководства требуется провести серьезную подготовительную работу, в основном выраженную в сборе и обработке информации о вузе, и по результату подготовить материал. Он должен содержать вводную часть о сущности феномена СОБ, раскрытие основных понятий: СОБ, КСО, стейкхолдеры¹, устойчивое развитие, нефинансовая отчетность и т.д., а также обоснование актуальности использования данной технологии в управлении организацией на основе примеров отечественных и международных организаций. На данном этапе основное внимание нужно обратить на обоснование тезиса, что в соответствии с сущностью СОБ выгода не должна быть конечной целью, однако важно указать, что это не подразумевает обязательного исключения данной цели из основных; также обоснованию необходимости учета интересов стейкхолдеров и возможности их влияния на жизнедеятельность организации. Как правило, это основные моменты, по которым возникают наибольшие дискуссии.

Материал подготавливается на основании собранных данных о вузе. Организация сбора данных серьезная и важная задача, а также затратная по времени и силам, поскольку требуется собрать и проанализировать большой объем информации. Это необходимо, чтобы специалист мог представить себе картину деятельности вуза и его масштабы.

Важность данной задачи заключается в том, что собранная и обработанная информация позволит подготовить качественный материал, где будет изложен проект разработки и внедрения концепции КСО, что в дальнейшем послужит основой при формировании рабочего плана.

Основная часть материала должна быть посвящена особенностям предлагаемой для внедрения в управление вузом концепции, которая значительно шире и многогранной реализации социально ориентированных проектов, что обычно и понимается под КСО. На самом деле – это технология управления организацией, сутью которой является тезис, что пренебрежение интересами лиц (стейкхолдеров), как-либо связанных с деятельностью организации, опасно для ее жизнедеятельности. Другими словами, каждому сотруднику в такой организации перед принятием решения, взвешивая все за и против, необходимо подумать о возможных негативных последствиях своего действия, причем не только для организации в целом, но и для работников, владельцев, клиентов, партнеров и т.д.

В следующей части необходимо представить предварительный вариант концепции, а также план ее внедрения в управление организацией.

Поскольку КСО прерогатива стратегического менеджмента, то и ее управлением занимается высшее руководство организации. Наибольшая деятельность топ-менеджмента проявляется на этапе разработки концепции. Используя различные методы, такие как мозговой штурм, расстановку приоритетов и т.д., необходимо определить не только миссию и видение вуза, но и стейкхолдеров, их значимость/приоритетность, интересы/запросы [2], что является непростой задачей, требующей большой подготовительной работы. Но это все является основой концепции и наиболее значимой ее частью.

Результатом подготовки качественного материала и его презентации на собрании Ученого совета (УС) является положительное решение совета развивать данное направление. После принятия решения УС также необходимо избрать от-

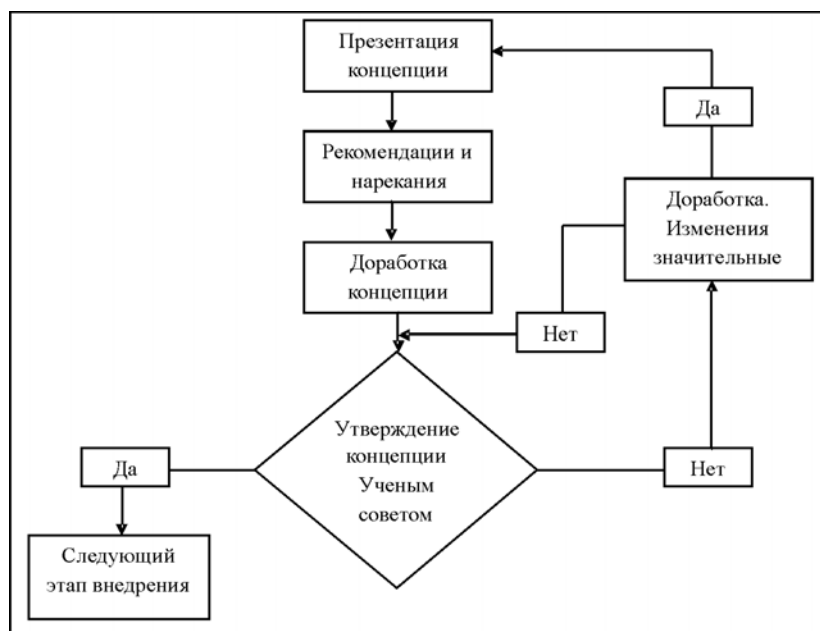


Рис. 1 Алгоритм утверждения концепции КСО

ветственного за разработку и внедрение концепции КСО, делегировать полномочия, рассмотреть необходимость привлечение консалтинговой организации, дополнительного обучения собственных специалистов, обсудить и утвердить план дальнейшей работы, с указанием этапов работы и временных рамок.

Следующие действия – это создание подразделения по КСО и выбор руководителя. Безусловно, руководитель должен быть высококвалифицированный специалист в области менеджмента и сильная личность, так как ему необходимо будет представлять и отстаивать интересы стейкхолдеров, продвигать социальные проекты, которые не принесут выгоду и тем более прибыль в краткосрочном периоде. На его плечи ложится формирование совета по КСО и организация его деятельности, выстраивание коммуникаций с заинтересованными группами, чрезвычайно сложная работа по развитию КСО в вузе и последующей деятельности подразделения: создание и курирование профсоюза, СМК и т.д.

После всех мероприятий по организации деятельности

подразделения по КСО следующий этап – разработка концепции КСО вуза. Если же на подготовительном этапе удалось собрать большой объем данных об организации и подготовить качественный материал, то данный этап можно завершить в кратчайшие сроки.

Основное, что требуется для разработки концепции, это достоверные данные по образовательному учреждению. Основными источниками информации являются маркетинговый, кадровый, статистический отделы. А также могут потребоваться дополнительные исследования, связанные с определением стейкхолдеров, их интересов и т.д. В данном случае используется метод опроса в виде интервьюирования, анкетирования с использованием различных современных средств.

На основании собранных данных следует подготовить предварительный вариант концепции с несколькими формулировками миссии и т.п., что впоследствии послужит основой в формировании рабочей концепции при взаимодействии с высшим руководством. Больше всего времени и усилий во взаимодействии с топ-менеджментом вуза будет затра-



Рис. 2. Схемы разработки и внедрения концепции КСО в управление вузом

чено на работу по выявлению стейкхолдеров, определению кого считать основным, а кого второстепенным, какой приоритет среди основных. В заключительной части взаимодействия с высшим руководством необходимо согласовать видение развития КСО в вузе, которая будет отражена в рабочем варианте концепции.

По результатам проведенной работы составляется предварительный вариант документа, для презентации его широ-

кой общественности в виде печатного материала, а также в электронной версии, размещенной в сети Интернет. Самым важным в данном шаге является не просто презентация разработанной концепции, как факта начала работы вуза в данном направлении, что, безусловно, повлечет за собой внимание к этой организации со стороны общественности, а публичное обсуждение с последующей его доработкой. Предоставление заинтересованным сторонам

возможности участия в мероприятиях, связанных со стратегическим развитием вуза, продемонстрирует всю серьезность запланированного и предпринятого, даст ответственности возможность убедиться, что деятельность в направлении КСО ведется реальная, а не является формальностью, и заключается не только в социальных проектах в виде благотворительности, а в особой технологии управления. Ко всему, подразделение по КСО должно приложить максимум усилий, чтобы привлечь к обсуждению как можно больше участников.

После сбора предложений и нареканий производится доработка концепции и направляется на утверждение УС. В случае положительного решения переходим к следующему этапу внедрения. Если руководство посчитало, что концепция в предложенном варианте не может быть принята, то в соответствии с указанными УС проблемными моментами необходимо ее переработать. Если изменения серьезные, значительно отличаются от тех, что были сформулированы после публичного обсуждения, то обязательно требуется повторное согласование с общественностью.

Утвержденный вариант концепции, оформленный в виде официального документа с указанием наличия приказа ректора о деятельности вуза в направлении развития КСО, необходимо сделать доступным любому заинтересованному лицу. А сотрудники должны быть ознакомлены с ним в обязательном порядке.

Концепция КСО довольно специфична в силу сложного и глубокого понятия «ответственность», нагруженного терминном «социальная». Очень важным элементом во внедрении концепции в управление организацией является просветительская работа, ликбез среди сотрудников компании. Это обязательное условие во внедрении концепции.

Объем программы и часов обучения сотрудников варьируется в зависимости от уровня занимаемых должностей. Однако до всех сотрудников, как минимум, должна быть донесена сущность феномена СОБ, место КСО в этом явлении, дано определение и объяснение ряда основных терминов и понятий, разработанная концепция, перспективы развития. Здесь важно понимать, что занимаемая должность не является единственным критерием определения объема программы обучения, необходимо учитывать такие значимые аспекты, как степень влияния принимаемых сотрудником решений на стейкхолдеров и их количество, попадающих под влияние.

После того, как все сотрудники осведомлены о развитии деятельности вуза в направлении КСО, можно приступать к разработке и реализации проектов. По сути, это завершение процесса внедрения концепции КСО в управление вуза, однако, в соответствии с основами менеджмента, необходимо провести анализ работы системы, для выявления недочетов, и произвести корректировку. Конечно, нет предела совершенству, но здесь речь идет о недочетах, существенно влияющих на работоспособность системы. А так, система, безусловно, динамична, равно как и сама организация, поскольку широко взаимодействует с внешней средой.

Литература

1. Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р ИСО 26000-2011 «Руководство по социальной ответственности». – М.: Стандартиформ, 2011. – 139 с.
2. Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. – Boston: Pitman Publishing, 1984. – 276 p.

Ссылки:

- 1 Стейкхолдер (заинтересованное лицо/группа) – любое лицо (группа лиц), заинтересованное в деятельности компании, а также лицо, которое может влиять на компанию или подвергаться влиянию с ее стороны.

Казахстанский опыт социально-экономических реформ в условиях глобализации

Кушенов Серик Налибекович
Исполнительный директор ТОО
«Майкубень – Вест» г. Экибастуз
dimuhan@yahoo.com

В статье автор обосновывает необходимость проведения социально-экономических реформ в Казахстане, рассматривает особенности данного процесса в условиях глобализации, проводит сравнительный анализ экспортных отраслей Венгрии, Румынии, Латвии, России и Казахстана. В частности показано, что понятие социально-экономических реформ требует своего определения, поскольку его смысл неоднозначен. Следует различать тип реформ. Реформы могут быть структурными или/и институциональными – когда проводятся для всей системы. Реформы же, проводимые «точечно», в отдельных подсистемах системы, не есть структурные или/и институциональные реформы. Автор доказывает, что страны СНГ объективно нуждаются именно к социально-экономическим реформам, призванным выстраивать «социально (граждански) включенную» рыночную экономику на основе институтов «окультуренной» (государством) экономической свободы. Главный институциональный принцип данной модели социально-экономических реформ состоит в создании социального партнерства. В результате сформулированы рекомендации по переходу на инновационный путь развития экономики Казахстана.

Ключевые слова: Казахстан, социально-экономические реформы, глобализация, экспорт

Тема социально-экономических реформ актуальна по определению в современных условиях формирования новой мировой парадигмы социально-экономического развития. Эту новую мировую парадигму представляют:

(1) информационное общество, которое носит глобальный характер благодаря компьютерным информационно-коммуникационным технологиям, придавшим глобальность фундаментальной в обществе информационной коммуникации;

(2) глобальная экономика как органичная часть информационного общества.

Все без исключения страны находятся в связи с этим перед объективной необходимостью встраиваться в новую парадигму через проведение соответствующих социально-экономических реформ. В императивности социально-экономических реформ для любой страны – не только практическая, но и научная, исследовательская актуальность их темы. Тема социально-экономических реформ имеет научную актуальность, поскольку не существует единого «учебника реформ», по которому страна могла бы их проводить. И возможен ли вообще «учебник реформ»? Более того, едва ли существует и единодушное понимание императивности социально-экономических реформ именно в связи с вхождением мирового социально-экономического развития в координаты информационного общества и глобальной экономики. Действительно, проводимые в разных странах в разное время реформы оставляют впечатление индивидуального реформационного выбора стран, не обязательного ни для этих, ни для других стран. Поэтому и возникает актуальный научный вопрос, что такое социально-экономические реформы не «вообще», но именно сегодня и, соответственно, что такое сегодняшней мировой социально-экономический контекст, который побуждает страны к реформам. В сущности, это вопрос о том, какими должны быть социально-экономические реформы, привязанные к актуальным мировым социально-экономическим тенденциям.

Тема социально-экономических реформ имеет специфический уровень актуальности для стран СНГ. Страны СНГ в отличие от остального мира находятся сразу в двух реформационных измерениях – глобальном измерении, связанном с перестройкой мировой социально-экономической системы под влиянием компьютерных информационно-коммуникационных технологий, и локальном измерении, обязанном возникновению, после распада СССР, постсоветского реформационного пространства. Сложность для стран СНГ – в наложении друг на друга обоих реформационных контекстов, что способно легко дезорганизовать страну в отношении выбора стратегии реформ, да и самого реформационного выбора, который может представиться нежелательным на фоне усталости и страха от пережитых бывшими советскими республиками резких социально-экономических и политических перемен. Собственно, страны СНГ в разной мере и демонстрируют «застой» в проведении социально-экономических реформ. В связи с этим в отношении стран СНГ актуальна научная задача обоснования императивности именно таких социально-экономических реформ, потребность в которых происходит не от распада СССР, а от вхождения мирового социально-экономического развития в координаты информационного общества и глобальной экономики.

В решении этой актуальной для стран СНГ исследовательской задачи нет необходимости рассматривать состояние социально-экономических реформ во всех странах СНГ, но имеет смысл взять ключевые страны. Такими являются Россия и Казахстан. Почему Россия – ясно. Социально-экономические процессы в РФ оказывают безусловное влияние на все социально-экономическое пространство СНГ. Казахстан же – потому, что международным экспертным мнением признан среди всех стран СНГ и даже некоторых стран Центральной и Восточной Европы лидером в проведении реформ – именно реформ, какие Казахстан счел нужным провести. При этом остается вопрос, выполнил ли Казахстан мировой императив социально-экономического реформирования.

Понятие социально-экономических реформ требует своего определения, поскольку его смысл неоднозначен. Следует различать тип реформ. Реформы могут быть структурными или/и институциональными – когда проводятся для всей системы. Реформы же, проводимые «точечно», в отдельных подсистемах системы, не есть структурные или/и институциональные реформы.

Выбор «точечных» реформ не даст для страны ожидаемого «точечными» реформаторами эффекта, поскольку преобразования в отдельных подсистемах общества не передадут реформационного импульса всей системе, которая останется «нетронутой», и ее механизмы уничтожат «точечные» реформационные эффекты. Поэтому, строго говоря, реформы должны быть только структурными (системными), иначе это не реформы – «точечные удары» по системе не поколеблют ее.

Социально-экономические реформы императивны для национальных экономик. Особенно этот императив актуален для постсоветских стран, перед которыми после распада Советского Союза и, соответственно, исчезновения советской соци-

ально-экономической системы объективно встала задача выбора, к какой именно рыночной экономике двигаться. Было два пути. Либо «догнать» развитые экономики, выстроенные по лекалам рынка, каким он был до глобализации. Либо, минуя «догоняющую» стадию, сразу проводить социально-экономические реформы, нацеленные на адаптацию к требованиям нового рынка – рынка глобальной экономики – и, соответственно, к новым требованиям экономической безопасности. Сознательный выбор второго пути для постсоветских стран, не имевших никакого опыта в построении не то что новой, но даже и «старой» рыночной экономики, конечно, был маловероятен. Поэтому неудивительно, что в постсоветских странах стали проводиться – последовательно ли, половинчато или вовсе имитационно – реформы, ориентированные на «классику» рынка, какой она сложилась в XIX-XX веках.

Новая парадигма мировой экономики только формируются, и страны пока чисто эмпирически, методом проб и ошибок, приспосабливаются к экономической глобализации. Этот процесс идет для стран неровно, часто даже драматически, с провалами – во многом из-за недостатка понимания новой парадигмы, ее требований, что неудивительно, поскольку сама парадигма находится в становлении. Именно экономическая глобализация породила объективное требование проведения в странах институциональных реформ. Однако хотя само понятие реформ и стало употребительным на экспертном уровне и на уровне правительственных документов, реально в правительствах, особенно стран СНГ, плохо осознается, что реформы – императив для страны, если она хочет вписаться в новую мировую парадигму, а не остаться в «прошлом веке».

В новой мировой социально-экономической парадигме многие вещи – новые и малоизвестные даже для стран с многовековым опытом рынка. Поэто-

му не удивительно, что в странах СНГ в отношении реформ проявляется некий минимализм – ограничение усилий по их проведению введением элементарных рыночных отношений. Страны СНГ объективно принуждаются именно к социально-экономическим реформам – призванным выстраивать «социально (граждански) включенную» рыночную экономику на основе институтов «окультуренной» (государством) экономической свободы. Главный институциональный принцип этой императивной сегодня модели социально-экономических реформ – социальное партнерство. Государство, которое не препятствует полноценному «социальному (гражданскому) включению» рыночной экономики, становится ее партнером – по социальной ответственности, которая некогда была в монополии у государства, и эта монополия исключала возможность партнерского государства.

Экономическая свобода (экономическая демократия), партнерское государство (социальное партнерство), социально (граждански) ответственная рыночная экономика – все это разные обозначения одной и той же институциональной экономики как цели социально-экономических реформ, императивных в современных условиях смены социально-экономической парадигмы. В условиях смены социально-экономической парадигмы цена социально-экономических реформ – экономическая безопасность страны. Действительно, социально-экономическая и неотделимая от нее (а точнее – ее опережающая) информационная глобализация создала принципиально новую мировую социально-экономическую среду. Новизна состоит в том, что в этой среде, в силу того, что глобализация – именно экономическая, а не политическая, вес экономики как фактора общественного развития превысил вес политики как такого же фактора. Это означает усиление рынка и соответственное ослабление госу-

Таблица 1
 Главные экспортные отрасли Венгрии, Румынии, Латвии, России и Казахстана (% всего экспорта)

	Базирующ еся на ресурсах отрасли	Капиталоемка я первичная обрабатывающая промышленность	Капиталоемкое смешанное производство, требующее наличия квалифицированных работников	Трудоемкое производство
Венгрия	14	9	50	24
Румыния	25	16	15	42
Латвия	53	12	9	25
Россия	60	14	6	3
Казахстан	81	15	2	1

дарства во взаимоотношениях обеих сторон. Данное изменение в ключевых для индустриальной цивилизации взаимоотношениях рынка и государства удостоверяет, что индустриальная цивилизация на этапе информационной и социально-экономической глобализации действительно вошла в постиндустриальную фазу своего развития. В смысле – новую фазу по сравнению с индустриальной фазой. В постиндустриальной парадигме уровень национальной экономической безопасности и национальной безопасности в целом определяется тем, насколько страна как национальная экономика конкурентоспособна на глобальном рынке, который уже качественно иной, чем мировая экономика индустриальной эпохи.

Современная классификация стран как социально-экономических систем выделяет наряду с (1) развитыми и (2) динамично развивающимися странами так же и (3) страны с переходной экономикой. Указание на группу (3) имеет в виду страны, которые переходят не к новому уровню (новому качеству) рынка, а к рынку как таковому. Это – бывшие коммунистические страны. В том числе Китай 1980-90-х годов, который в настоящее время объективно становится образцом социально-экономических реформ для переходных (пореформенных) экономик стран СНГ, поскольку он уже прошел этот путь, и настолько успешно, что является признанным лидером группы динамично развивающихся стран.

Современная экономика – глобальная, поскольку ее представляют уже даже не только транснациональные, но и трансконтинентальные корпорации, образующиеся из слияний ТНК и называемые «технологическими объединениями». Подобная тенденция действительно рисует современную систему мирового хозяйствования как глобальный рынок, где базовый рыночный механизм – конкуренция – приобретает «чуждую» себе мотивацию кооперирования, сотрудничества, социальной солидарности. Реформационные стратегии в странах СНГ обязаны учитывать этот спрос глобального рынка на кооперирование, что колеблет довольно популярное представление о том, что у каждой страны – «свои» реформы, которые должны опираться на ее культурную традицию. Страны втягиваются именно в этот – кооперационный – вектор реформ, безразличный к их культурным кодам. Дифференциация единой (заостренной на создание страной собственного транснационально-корпоративного потенциала) реформационной стратегии происходит не по основанию культурных кодов, а по основанию состояния научно-технического потенциала пореформенной страны.

По международному экспертному мнению, Казахстан – страна, где необходимые социально-экономические реформы проводятся. Больше того, многие российские эксперты считают, что Казахстан мог бы послужить примером для России

в проведении реформ. Факт, что в Казахстане состоялись реформы, которые в Российской Федерации оказались либо «непроходными», либо еще только намечены к проведению. Речь идет о таких разномасштабных реформах в системе социально-экономического реформирования, как перевод льгот в денежную форму, пенсионная реформа, образовательная реформа, банковская реформа, реформа ЖКХ.

Уже проведенные в Казахстане социально-экономические реформы недостаточны для необходимого преодоления такого мощного инерционного для формирования «новой экономики» фактора, как добывающий профиль казахстанской экономики, который сегодня обеспечивает и на обозримое будущее обещает обеспечивать Казахстану хороший экономический рост за счет экспорта сырья – прежде всего, нефти и затем цветных и черных металлов, зерна. Казахстан в настоящее время практически не имеет трудоемких и требующих квалифицированных кадров экспортных позиций в промышленности – 81% казахстанского экспорта составляют природные ресурсы, а на долю капиталоемкой продукции в виде первично обработанных металлов приходится 15%.

Сравнительный анализ в отношении Казахстана, России, Латвии, Румынии и Венгрии показывает, что в экспорте России и Казахстана преобладает сырье. У Казахстана на сырье (нефть + черные и цветные металлы + зерновые) приходится более 80% национального экспорта. В России сырье составляет примерно 60% всего объема экспорта, который также составляет и среднетехнологичная продукция, значительно опережая экспорт высокотехнологичной и низкотехнологичной продукции.

Тем самым видно, что Казахстан располагается на последнее место среди стран, находившихся с Казахстаном с 1990-х годов примерно в равных стартовых условиях в их

движении к экономике XXI века, в которой зависимость от добывающих отраслей и дефицит трудоемкого и требующего квалифицированной рабочей силы производства – явные свидетельства низкой конкурентоспособности.

В последнее время реформы в РК замедлились. Их потенциал в рамках сырьевой экономики попросту исчерпан, и сегодня продолжение реформ может быть связано только с проведением диверсификации казахстанской экономики – именно созданием структурных условий для изменения структуры национального экспорта в пользу категорий продукции, выше, чем «сырье». Страна не должна осуществлять проект «энергетический Казахстан», но должна воспользоваться интересом к своему нефтегазовому сектору со стороны глобальных нефтегазовых операторов, чтобы модернизировать этот сектор, превратить его для национальной экономики из «сырьевой гири» в «паровоз» модернизации.

Собственно, Казахстан уже привлек не только международных нефтяных операторов, но и мировых лидеров в обслуживании нефтяных месторождений – в области управления строительными проектами, бурения, ремонта, поставок нефтегазового оборудования и материалов. Привлечены также казахстанские компании из вспомогательных отраслей. Все это – знания и технологии, реально выстраивающие некую «пирамиду» национального нефтяного сектора, вершину которой составляют наиболее наукоемкие операции, а основание – операции по материальному и инфраструктурному обеспечению. В сущности, «пирамида» и представляет собой нефтегазовые цепочки добавленной стоимости, включающие низкотехнологичные, среднетехнологичные и высокотехнологичные звенья.

По экспертному мнению, Казахстан имеет все возможности начать реальную диверсификацию своей экономики с диверсификации своего нефтега-

зового сектора – создания внутри этого сектора цепочек добавленной стоимости (ЦДС) и, тем самым, включения сектора, и через него всей национальной экономики, в глобальную экономику ЦДС. Для этого у Казахстана есть нефтегазовый сектор, в котором в настоящее время представлены все ведущие мировые нефтегазовые компании. Значит, есть все возможности переноса международных знаний в казахстанский нефтегазовый сектор – в форме заполнения казахстанскими кадрами ведущих глобальных нефтегазовых операторов, пришедших в РК работать. Такое заполнение реально при поощрении ведущих компаний обучать местный персонал. Все формы ознакомления местных компаний с передовыми технологиями ведения бизнеса – и материальными, и организационно-управленческими технологиями – следует использовать, ни от одной не отказываться. Следует создавать совместные предприятия с ведущими мировыми компаниями, практиковать разнообразные субподрядные отношения с подобными же компаниями, развивать малый и средний бизнес, понимая в принципе его приверженность новым знаниям и технологиям, предоставлять государственные гранты местным компаниям, стремящимся к международной сертификации, а также обучению своего персонала международным стандартам ведения бизнеса.

Проблема казахстанских предприятий даже наиболее продвинутого – нефтегазового – сектора состоит в том, что Казахстан пренебрегает возможностями глобализации своего рынка хотя бы в пределах соседних государств. Нужно, где это только возможно, самим строить глобальные связи, и лишь таков реальный путь встраивания национальной экономики в глобальные цепочки добавленной стоимости.

Повышенное внимание экономической политики в РК к малым и средним предприятиям в

нефтегазовом секторе казахстанской экономики могло бы реально поставить казахстанскую нефтяную отрасль на путь инновационного развития, и в отрасль пошли бы инвестиции на новом уровне. Современный опыт мировой нефтяной промышленности говорит о прямой взаимосвязи развития малых и средних нефтяных предприятий, инновационного развития и роста инвестиций, обслуживающих инновационное развитие.

В целом же в отношении казахстанской экономики можно пока говорить лишь об отдельных элементах модернизации, «разбросанных» по разным направлениям рыночного строительства, но нельзя – о системной модернизации. Фактом системной модернизации было бы обозначение контуров инновационной экономики со всеми ее структурными атрибутами, вызывающими повышенный спрос на науку, образование, новые производственные и организационно-управленческие технологии, соответствующие кадры. Вместо этого в Казахстане наблюдается инерция нефтедобывающей экономики, и такая инерция пока явно сильнее всех реформационных достижений страны – пока что эта инерция, а не модернизация, неявно и де-факто определяет стратегию национального экономического развития.

Литература

1. Джетписова А.Б. Казахстан: стратегическое управление в нефтяной отрасли. К вопросу о выборе направления стратегического управления в нефтеперерабатывающей промышленности республики Казахстан // Российское предпринимательство, 2009. – № 3-2. – С. 107-111.

2. Лоскутова И.Н. Проблемы сотрудничества России, Казахстана и Белоруссии в нефтяной отрасли в условиях таможенного союза // Современная экономика: проблемы и решения, 2011. – № 12. – С. 51-59.

Электронная книга: необходимость совершенствования менеджмента предприятия полиграфической промышленности

Цыбульский Вячеслав Юрьевич,
аспирант Национального института
бизнеса
E-mail: printer_ru@mail.ru

В статье раскрываются причины повышения значимости электронных книг в современных условиях при доведении информации до потребителя.

Наглядно показана динамика прогрессирующей реализации электронных книг как в России, так и в наиболее развитых странах мира. Большое внимание уделено информации о производителях и распространителях электронных книг. На примерах демонстрируется заинтересованность государства в продвижении данного контента.

Ключевые слова: Электронная книга, ридер, планшет, цифровая печатная машина, электронная бумага, органические светодиоды, радиочастотная идентификация, коммуникация ближнего поля.

«Я перечитал множество заумных книжек, и мне нравится перелистывать их страницы. Однако электронные устройства – тоже неплохи. В конце концов цифровые книги победят. Они легкие и очень удобные для обмена файлами. Так что со временем победа будет за ними».

Билл Гейтс¹

Росту рынка электронных книг в России (так же, как и во всем мире), способствуют: растущее число Интернет-пользователей, (табл. 1), увеличение количества мобильных устройств с доступом в Интернет, удешевление трафика (в том числе мобильного), увеличение контента, доступного для загрузки, сокращение тиражей печатных книг, развитие Интернет-торговли.

Говоря о значимости Интернета в жизни общества, можно отметить, что «прирост объемов ежегодного рекламного бюджета составляет от 50 до 70%. И если такая тенденция сохранится в течение 5-7 лет, то структура рекламного рынка изменится в ущерб печатным СМИ и радио»³.

Выпуск книг и брошюр в виде отдельных листов (листов-оттисков) в 2009 составлял 3467 млн. шт. В 2010 г. выпуск снизился до 3291 млн. шт., а в 2011 г. упал до 3116 млн. шт.⁴ Явно заметна тенденция к снижению тиражей.

Наиболее распространенными устройствами для чтения электронных книг в России являются ридеры и планшеты, причем потребительские предпочтения по итогам 2011 г. на стороне ридеров⁵. В связи с сокращением рынка печатных книг, крупнейшим российским издательствам пришлось искать новые способы обеспечения запросов читающей аудитории путем развития цифровых направлений.

Летом 2012 г. с целью выявления потребительских предпочтений россиян на рынке электронных книг РБК (research.rbc.ru) был проведен online-опрос аудитории сайта организации. Среди преимуществ электронных книг перед печатными респонденты в первую очередь выделяют физические качества электронной книги, а именно: вес и габариты, благодаря которым она читается в любом месте, возможность прочесть давно не издаваемую книгу, разнообразие выбора, ценовая доступность, удобный формат чтения. Результаты исследования показали, что более 20% респондентов читают только электронные книги, а около 25% читают их иногда.

По данным Международного цифрового издательского форума (IDPF), в 2011 г. у ведущих мировых издательств доля электронной книги в продажах составила в среднем около 15%. Так, в издательстве Penguin объем продаж электронных книг в I полугодии 2011 г. увеличился на 128% по сравнению с аналогичным периодом 2010 г. Электронные книги на данный момент составляют около 14% общемировой выручки издательства. В издательстве Hachette продажи электронных книг по итогам 2011 г. составили 10% в Великобритании и 20% – в США. Доля электронных книг в выручке издательства Simon & Schuster достигла 17%. В издательской компании Wiley продажи электронных книг в 2011 г. утроились и составляют сегодня 11% объема продажи деловой и развлекательной литературы⁶.

Российский потребитель пока еще отдает предпочтение печатным книгам, но популярность электронных книг растет с каждым годом и составляет все более значительную конкуренцию традиционному формату. Основные точки роста рынка приходятся на Москву и Санкт-Петербург.

В регионах РФ пока подобной динамики не наблюдается. Если в Москве и Санкт-Петербурге доля электронных книг в структуре ассортимента издательств составляет порядка 20%, то в регионах она не достигает и 5%.

Возраст респондентов, читающих электронные книги, распределяется следующим образом.

Наиболее активными читателями является группа респондентов от 18 до 50 лет (более 85% опрошенных). Меньше всего электронным книгам отдают предпочтение читатели в возрасте старше 60 лет (4%). Результаты исследования показали, кроме того, что большинство россиян пользуется нелегальным контентом: около 30% скачивают нелегальные электронные книги постоянно, – около 50% делают это иногда.

Пока рынок электронных книг в России относительно невелик, находится на начальном этапе развития, но отличается высокими темпами роста. Одним из барьеров развития российского рынка электронных книг является нежелание большинства потребителей пользоваться легальным контентом.

В апреле 2012 г. компания «WEXLER» (wexler.ru) сообщила об открытии первого электронного издательства в России, что стало логичным продолжением развития компании, которая на сегодняшний день является лидером рынка электронных книг и владельцем одного из крупнейших в нашей стране Интернет-магазина по продаже электронного контента.

Компания, международный производитель высокотехнологичных цифровых устройств, сообщила о продаже в России пер-

Таблица 1
Динамика роста оснащения персональными компьютерами организаций²

	2003	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Число персональных компьютеров в обследованных организациях – всего, тыс. шт.	4150,5	5709,6	6684,0	7528,4	8267,3	8743,7	9288,1
- в составе локальных вычислительных Сетей	2794,2	4057,6	4871,5	5731,0	6369,1	6893,6	7480,2
- имевшие доступ к глобальными информационным сетям	1204,0	2032,0	2605,3	3267,5	3873,5	4313,5	4997,1
в том числе сети Интернет	986,0	1686,1	2232,0	2888,4	3411,5	3866,4	4553,3
Поступило персональных компьютеров в отчетном году – всего, тыс. шт.	656,2	984,2	1170,9	1257,9	1159,2	890,6	999,9
Число персональных компьютеров на 100 работников – всего, шт.	18	23	26	29	32	35	36
в том числе с доступом к сети Интернет	4	7	9	11	13	15	18

Таблица 2
Импорт полиграфического оборудования (тыс. долл. США)

Год	Всего	Германия	Китай	Япония
2007	1 450 198	165 375	675 834	140 675
2008	1 736 314	172 989	731 280	241 563
2009	1 270 912	71469	439 333	295 138
2010	517 140	58 754	181 076	105 864
2011	809 410	83 602	293 134	319 765

вого миллиона своих электронных книг. Продукция компании занимает одну треть всего российского рынка электронных книг. Модельный ряд электронных книг включает в себя как электронные книги на основе технологии E-ink, так и мультимедийные электронные книги на базе экранов TFT с LED подсветкой, которые позволяют не только читать, но и смотреть видео, слушать музыку, играть в компьютерные игры. Причем более 90% текущего модельного ряда разработано на базе самой гибкой и быстроразвивающейся операционной системы Android, которая отличается богатым функционалом: устройства имеют удобное управление и долгое время могут работать без подзарядки, большинство электронных книг фирмы оснащено встроенным модулем Wi-Fi для оперативного доступа в Интернет, в том числе крупнейшим библиотекам электронного контента.

Новинка 2012 г. – «WEXLER.Flex ONE» на основе гибкого экрана E-ink, стала сенсацией на мировом рынке цифровой электроники. Применение новой технологии изготовления дисплея сделало ее самой легкой (110 г) и самой тонкой (4 мм) электронной книгой в мире. Эта электронная книга обладает противоядарными свойствами, которых не имеет ни одна из существующих на сегодняшний день электронных книг.

Все внимание профессионального сообщества в наши дни сосредоточено на прогрессирующих процессах в медиа сфере, трансформациях контента и новых возможностях его доставки потребителю. Именно эти направления развития современных коммуникационных систем находят широкую поддержку со стороны государственного управления.

В январе 2007 г. в средней школе голландского города Maastricht был начат пробный проект по замене традиционных учебников на электронные книги с целью облегчения жизни школьникам: их лишили необходимости носить множество тяжелых книг, а также позволили государству и родителям сэкономить, так как исчезли затраты на печать и доставку необходимой литературы⁷.

Так, во исполнение постановления Правительства Москвы от 6 марта 2012 года № 90-ПП «О грантах Правительства Москвы на создание электронных учебников для реализации общеобразовательных программ» на основании решения Экспертного совета по государственной программе города Москвы на среднесрочный период (2012-2016 гг.) «Развитие образования города Москвы («Столичное образование»)» приказом от 19 октября 2012 г. № 670 департамента образования города Москвы были определены одиннадцать



Рис. 1. Объем продаж устройств для чтения электронных книг в России в 2008-2012 гг. (тыс. шт.)

организаций-победителей конкурса на получение субсидий из бюджета города Москвы на создание электронных учебников для реализации общеобразовательных программ.

С февраля 2013 г. началась апробация электронных учебников в 60 образовательных учреждениях г. Москва. Об этом сообщил глава столичного департамента образования И.И. Калина. Список электронных учебников, апробируемых в образовательных учреждениях Москвы, утвержден приказом департамента образования столицы и включает 11 электронных учебников по следующим предметам: русский язык (5-9 кл.), литература (5 кл.), история России (7-8 кл.), математика (5 кл.), алгебра и геометрия (7-9 кл.), физика и химия (9 кл.), биология (7 кл.), изобразительное искусство и музыка. В департаменте образования уточнили, что предусмотрена методическая и практическая помощь педагогам школ по использованию учебников. Информация об итогах апробации будет известна к 5 июня 2013 г.

Развитие рынка электронных книг продолжается, главным образом, за счет его проникновения в регионы.⁸

Однако, размышляя о будущем российской полиграфии, Владимир Барышников, основатель и владелец компании «Belasko», отметил, что в 2004 г. на базе типографии «Московские учебники» ввели в Россию технологию массового производства книг в интерактивной обложке – более эргономичной и технологичной, но не менее долговечной, чем твердая об-

ложка⁹. Тем самым подчеркнув, что электронная книга завоевывает потребителя на фоне постоянно совершенствующихся технологий производства полиграфической продукции. Говоря о внедрении новых цифровых технологий, он подчеркнул: «Мы, как страна высокого интеллекта, вправе рассчитывать на «прыжок лягушки», когда, перескочив промежуточный этап, вполне можем внедрять у нас технологии завтрашнего дня».

Еще 14-15 июля 2005 года в Московском государственном университете печати прошла первая немецко-российская Конференция по менеджменту в печатных средствах информации, организованная компанией Print promotion совместно с МГУП. С докладом «Будущее печатных средств информации» выступил профессор д-р Э. Дерзам из Института печатных машин и способов печати Технического университета (Дармштадт, Германия).

В своем выступлении он сделал следующие выводы: «Рынок печатных средств массовой информации будет расти дальше в течение следующих лет. Также для России ожидается отчетливое расширение рынка. Офсетная печать остается ключевым способом печати в течение следующих лет. Благодаря широкой и надежной палитре машин она является универсальной. Цифровая и флексографская печать будут дальше развиваться, и их доля будет расти за счет офсетной печати. Глубокая печать остается для высокотиражной продукции. Цифровая печать все больше проникает на традиционные рынки. Издержки умень-

шаются интегрированными решениями дальнейшей обработки цифровых печатных продуктов. Введение цифрового управления в печатных машинах упрощает печатный процесс, создает производственно-экономическую прозрачность и упрощает логистику»¹⁰.

В подтверждение слов профессора д-ра Э. Дерзама о будущем полиграфии в таблице 2 приводится динамика инвестиционной активности в полиграфическом производстве по официальным данным Сборника «Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации 2011 г.»

Основным поставщиком цифровых печатных машин является Япония. И данные таблицы наглядно показывают количественный скачок этой техники на российский рынок.

Если говорить об объемах продаж устройств для чтения электронных книг в России, то по оценкам компании «WEXLER» – производителя цифровой электроники и компьютерной техники, всего в нашей стране за 2012 г. было реализовано почти 2,5 млн. устройств для чтения электронных книг на базе «электронных чернил» и чуть менее 3,5 млн. планшетных устройств (рис. 1)¹¹.

Приоритет выбора устройств для чтения электронных книг пользователем зависит от положительных (отрицательных) их свойств.

В этой связи обращает на себя внимание исследование авторитетного эксперта полиграфического рынка к.т.н. Е. Марголина «Производство печатной продукции и социально-демографические факторы»¹². Целью данной работы являлось определение взаимосвязи между показателями производства издательской печатной продукции и социально-демографическими показателями (численность населения, среднедушевые доходы, среднемесячная заработная плата и т.п.). Изучаемый период – прошлое десятилетие, за базовый 100%-й уровень приняты показатели 2001 года по данным Федеральной службы государ-

ственной статистики. Основной вывод выполненного аналитического исследования: «с каждым годом в фактическом конечном потреблении все меньше доля отводится печатной продукции, все меньше каждый работающий отчисляет из своих денежных доходов средств на покупку книг, журналов и газет, все меньшее место в бюджете россиян занимает издательская продукция». На основании динамики соотношений принятых показателей автор делает следующий прогноз: наблюдается, что число книг и брошюр (печатных единиц), тираж книг и брошюр (экз.), листаж книг и брошюр (л.-отт.), число журналов (экз.), годовой тираж журналов (экз.), листаж журналов и других периодических изданий, число газет (экз.), разовый и годовой тиражи газет (экз.) в период с 2012-2017 гг. будут постоянно замедляюще уменьшаться по отношению к среднедушевому доходу населения в месяц (руб.), который за этот период десятикратно уменьшится.

Выводы, сделанные в работе Е. Марголина, подтверждаются тем, что ни один современный прогноз ни в одном секторе рынка печатной продукции практически не связан с ростом объемов печати, а только с развитием кросс-медийных платформ. Тем не менее, можно сделать предположение, что общий объем спроса на печатную продукцию в прогнозируемый период времени (до 2015 гг.) не претерпит масштабных изменений, но сложившийся ранее тренд продолжит свое снижение, что подтверждают итоги ушедшего года.

Это объясняется в первую очередь отсутствием реальных предпосылок для повышения покупательной способности населения и постоянным ростом цен, в том числе и на печатную продукцию. Несмотря на позитивный прогноз Минэкономразвития – рост в 2012 году ВВП на 3,7%, производства на 3,4%, оценки ряда экспертов расходятся с официальными: «Риски замедления экономического роста в России в последнее время усилились» (зам.

Председателя ЦБРФА. Улюкаев, Москва, 15.12.11., Finmarket.ru). А сфера распространения средств визуализации и Интернета будет продолжать играть на понижение тренда общего выпуска печатной продукции¹³.

Анализируя дальнейшего развития рынка полиграфических работ (полиграфического бизнеса) в современной медиа сфере А. Волин – заместитель Министра связи и массовых коммуникаций Российской Федерации, считает, что в условиях рыночной экономики российские медиа, в том числе печатные СМИ, должны пересмотреть свою позицию и стать бизнес ориентированными предприятиями: «Мой прогноз: с течением времени печать все больше будет уходить в премиум-сегмент. Чем активнее будут развиваться цифровые каналы, тем больше человек будет стремиться к индивидуальности, к персонализации. Именно в этом и будет заключаться основное преимущество печати перед унифицированными электронными СМИ» – сказал он в интервью главному редактору Planeta SMI.RU в конце 2012 года (источник: Планета СМИ).

Весь вопрос состоит в том, станут ли эти тенденции в полиграфии заметными уже сейчас, повсеместными и долгосрочными в дальнейшем. А это, в свою очередь, будет зависеть, как быстро цифровая печать завоюет прочные позиции в газетном и журнальном производстве за пределами малотиражной ниши. При этом нельзя не учитывать такие факторы, как одновременное развитие социальных медиа и смежных печатно-цифровых технологий: электронная бумага, OLED (органические светодиоды), RFID (радиочастотная идентификация) и NFC (коммуникация ближнего поля).

И в этой связи следует иметь в виду, что, совершенствуясь мегатренд предпрятия полиграфической промышленности, динамически развивающемся в этом противостоянии, через очень короткий период времени будет совсем иная полиграфия.

Ссылки:

1 Билл Гейтс: От первого лица. Нетерпеливый оптимист / Сост. Л. Рогок. / [Пер. с англ. А. Ракина]. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2013, – 208 с.

2 Российский статистический ежегодник. 2011: Крат. - стат. сб. / Росстат. - М., 2011. С. 502

3 Жаров А.А. Новость на разных платформах. Российская газета. 03 июня 2011 г. № 119 (5495)

4 Россия в цифрах. 2012. Крат. стат. сб. / Росстат. - М., 2012. С. 240

5 Ридер – электронное устройство для чтения электронных книг, снабженное дисплеем, цифровой клавиатурой для набора ПИН-кода, а также сертифицированным аппаратно-программным модулем защиты.

6 Книжный рынок России. Состояние, тенденции и перспективы развития. Отраслевой доклад.

Под общей ред. В.В. Григорьева. – М.: Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям, 2012. С. 65

7 <http://www.digimediary/articles/computery/raznoe/tehnologii-buduschego/elektronnaya-bumaga-pechat-v-proshlom/>

8 Интернет в России: Состояние, тенденции и перспективы развития. / Отраслевой доклад.

Н.М. Гущина и др. – М.: Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям, 2013. С. 76

9 Полиграфический клуб. Журнал, октябрь, 2005. 5[8]. С. 14

10 <http://printmagazine.ru/news/7273>

11 Книжный рынок России. Состояние, тенденции и перспективы развития. Отраслевой доклад.

Под общей ред. В.В. Григорьева. – М.: Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям, 2013. С. 75

12 Новости полиграфии, 2011, № 9

13 Российская полиграфия. Состояние, тенденции и перспективы развития. Отраслевой доклад. Под общей ред. В.В. Григорьева. – М.: Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям, 2012. С. 10

Пространственная поляризация регионов России и инструменты её сглаживания

Ртищев Андрей Вячеславович
аспирант, Советник государственно-гражданской службы III класса
e-mail: rtishev@inbox.ru

В статье приведены классификации, как регионов, так и видов поляризации регионов по различным признакам. Раскрыты две концепции развития регионов России и выявлены особенности её экономики. Указано, что в региональной политике Российской Федерации нет системности. Выявлено, что объёмы налоговых поступлений, как по отраслям отечественной промышленности, так и по регионам, а также по субъектам Российской Федерации крайне неравномерны.

Ключевые слова: классификация, регионы, поляризация, системность, отсутствие, политика, налоговая, смешанная, снижение, неоднородность.

Регион - часть территории Российской Федерации, обусловленная общностью как природно-ландшафтных, климатических характеристик, так и однородностью социально-экономических, национально-культурных и иных условий.

Если рассматривать современную экономику, которая тяготеет к «экономике услуг», то можно рассматривать регион как квазикорпорацию [1]. Сегодня во взаимоотношениях между властью и населением происходит постепенный переход от функционального подхода к процессному.

Процесс регионализации характеризует новые формы самостоятельности регионов, навязываемые им ускоряющимися процессами глобализации, ростом международной конкуренции, поляризации и локализации хозяйственной деятельности. Время, когда регион рассматривался лишь как объект хозяйствования внутри страны - прошло, при этом конкурентоспособность региона во многом зависит от его возможности привлечения на свою территорию не только отечественных, но и иностранных инвесторов.

Выделить отдельные регионы или провести территориальное деление – сложная, многофакторная задача. Классифицировать регионы России можно по различным признакам.

1 - по административно - территориальному делению на округа и субъекты (8 федеральных округов, 83 субъекта РФ);

2 - по таксономическим уровням административно-территориального устройства Российской Федерации (21 Республика, 7 Краёв, 48 областей, 2 города федерального значения, 1 Автономная область, 7 Автономных округов и т.д., включая сельские населённые пункты; всего 13 наименований делений и 182 317 позиций);

3 - по бюджетной обеспеченности регионы делятся на 4 уровня: регионы-доноры; самодостаточные, малообеспеченные и депрессивные регионы, получающие весьма значительные бюджетные дотации;

4 - по экономическому потенциалу региона;

5 - по уровню социально-экономического развития;

6 - по функциям и пространственной организации страны;

7 - по технологическому укладу и типу воспроизводства;

8 - по географическому признаку: регионы Сибири, Дальнего Востока и регионы Крайнего Севера и т.д.

9 - по принципу однородности факторов, обуславливающую отраслевую принадлежность в экономике, т.е. регионы, входящие в четыре выделенных экономических района: - регионы сельскохозяйственного экономического района; - регионы нефтегазоносного экономического района; -регионы угледобывающего, железно-рудного и фосфоритного экономических районов; -регионы золотоносного и алмазного экономического района;

10 - по типу регионального развития: асимметричный, гармоничный и нейтральный;

11 - по структуре социально-экономического деления России: крупные экономические районы; экономические зоны, технополисы, технопарки и кластеры, а также особые экономические зоны (ОЭЗ), включая территориально-производственные комплексы, промышленно- производственные зоны, туристско-рекреационные зоны. До 2015 года планируется образование 16 ОЭЗ различного типа;

12 - по типам регионов: развитые, опорные и проблемные;

13.- по стратегии применения: старопромышленные, переходного типа и осваиваемого типа.

Государственная региональная политика направлена на обеспечение сбалансированного социально-экономического развития субъектов Российской Федерации, сокращение уровня межрегиональной дифференциации в социально-экономическом состоянии регионов и повышение качества жизни.

Сбалансированное территориальное развитие Российской Федерации предусматривает ориентирование на обеспечение условий, позволяющее каждому региону иметь необходимые и достаточные ресурсы для обеспечения достойных условий жизни граждан, комплексного развития и повышения конкурентоспособности экономики регионов.

В структуре региональной политики выделяют государственную региональную политику и политику регионов, но не как разрозненные части, а как дополнение друг другу.

В странах с развитой рыночной экономикой во второй половине XX века целями региональной политики провозглашались: выравнивание уровней экономического развития различных частей страны; повышение качества жизни населения; сокращение безработицы в депрессивных районах и др. При этом сдерживался экономический рост ведущих регионов, для чего вводились лимиты на строительство на их территориях промышленных предприятий, а в проблемных регионах, за государственный счёт создавались объекты инфраструктуры в противовес столичным агломерациям. После кризиса 1970-1980-х годов произошёл отказ от социальных целей в региональной политике, она стала «микрорегиональной политикой латания дыр» [1]. С переходом к транснациональной эпохе развития мирового хозяйства, его интенсификации и обострения междуна-

родной конкуренции, государственная региональная политика утратила налёт благотворительности и проводится только в рамках необходимых действий по обеспечению жизнедеятельности регионов.

В свою очередь, восточный сосед России – Китай, также в 1980-1990 –х годах перешёл от стратегии выравнивания уровней развития регионов к приоритетному финансированию наиболее развитых регионов Востока и «точечному» привлечению иностранного капитала. Однако затем, в 2000-е годы, территориальная стратегия Китая стала снова меняться, и от концепции приоритетного финансирования (сфокусированного развития) снова перешли на концепцию создания равных условий во всех регионах КНР, а также поиска баланса между мерами по формированию точек роста и выравниванием уровней развития. Если обобщать в концептуальном плане, то стратегия «сфокусированного» развития не должна противопоставляться стратегии «выравнивания» условий хозяйствования и уровней развития, а на каждом временном отрезке необходима своя пропорция «сфокусированного» подхода и «выравнивания».

В 1996 в России были утверждены «Основные положения региональной политики Российской Федерации» [2]. Основными целями региональной политики было объявлено.

- Обеспечение основ федерализма и создание единого экономического пространства.
- Обеспечение минимальных социальных стандартов, единых по всей стране.
- Приоритетное развитие стратегических регионов.
- Становление и обеспечение гарантий местному самоуправлению.

В основных положениях указано, что требуется разработка и реализация обоснованной политики для регионов со сложными условиями хозяйствования (Дальний Восток, Крайний Север и др.). Анализ этих положений региональной политики выявил

и недостатки, к которым, в частности, можно отнести следующее. При рассмотрении факторов, обеспечивающих единое экономическое пространство, не выделен главный из них необходимость приоритета внутреннего рынка по отношению к внешней экономической деятельности или международному рынку.

Существуют 2 концепции развития регионов России. Первая из них связана с необходимостью снижения поляризации экономического состояния регионов в условиях, когда существуют регионы-доноры и отстающие регионы. О необходимости дифференцированного подхода к российским территориям говорят многие авторы, необходимость выравнивания уровней социально-экономического развития регионов отмечается в работах [1]. Неравномерность регионального развития России и конкретные цифры разрывов между бедными и богатыми регионами приведены в ряде исследований [4]. Отмечается, что реализуемая российским правительством «рыночная» стратегия привела к дискриминации целые регионы. О необходимости разработки комплексного проекта, и прежде всего, единой транспортной артерии, который скрепит всю Россию.

Вторая концепция предлагает равномерный рост регионов. Её суть заключается в следующем. России нужны не регионы – локомотивы, а географизированная система полюсов роста различного ранга покрывающая всю страну. Выделим четыре пункта этой политики. 1. Политика выравнивания должна проводиться для жителей страны в целом. 2. Следует выделить 10 точек развития в стране («опорные регионы») и вкладывать в них средства, из них инновационная активность впоследствии распространится на другие территории. 3. Конкуренцию между регионами внутри страны следует запретить законодательно, соперничество – лишь на международном уровне. 4. В состав страте-

Таблица 1.

Налоговые поступления в консолидированный бюджет России по видам экономической деятельности за I полугодие 2012

№ п/п	Наименование видов экономической деятельности	Налоговые поступления (млн.руб.)	Процент поступлений
1	Добыча полезных ископаемых	1 619 048,6	29,50
2	Обрабатывающие производства	924 181,6	16,84
3	Оптовая и розничная торговля	709251,8	12,94
4	Операции с недвижимостью	520 966,5	9,49
5	Строительство	299 189,5	5,45
6	Транспорт и связь	123 050,3	2,25
7	Сельское хозяйство	20 679,5	0,38
8	Рыболовство	5,413,2	0,10
9	Финансовая деятельность	247 973,2	4,52
ИТОГО		4 469754,2	81,45
10	Прочие отрасли	1 018150,7	18,45
ВСЕГО налоговых поступлений		5 478904,9	100

Таблица 2

Налоговые поступления по Федеральным округам России (млн. руб.) и отношение НП фактич. / НП средн. для этих округов (за I пол. 2012 г.)

№ п/п	Федеральный округ	Налоговые поступления	НП _{фактич.} /НП _{средн.}
1	Центральный	1707191,1	2,50
2	Уральский	1412987,1	2,06
3	Северо-Западный	867730,7	1,3
4	Приволжский	508730,4	0,74
5	Сибирский	497638,5	0,725
6	Южный	227840,2	0,33
7	Дальневосточный	207478,8	0,30
8	Северо-Кавказский	59014,0	0,09

гии региональной экономики следует включить разработку генеральной схемы пространственного развития Российской Федерации.

Кроме того, экономическое развитие планируется и на отраслевом, а также на институциональном уровнях. Третий уровень, который обязателен – региональный, пространственный. Но для его осуществления необходима генеральная система развития и размещения производительных сил, которая пока не разработана. Можно назвать и другие причины неудовлетворительного положения дел в территориальном развитии экономики страны:

- неопределенность стратегических направлений развития экономики страны;
- недостаточная конкретизация стратегии в территориальном разрезе;
- управление социально-экономическим развитием регионов и субъектов РФ по единой схеме без учёта их разли-

чий в экономическом, природно-климатическом, демографическом и культурно-историческом положении;

- формирование программ развития регионов центрами принятия решений, которые находятся за пределами этих регионов;

- практика «перетягивания каната» в области межбюджетных отношений.

С принятием Концепции 2020 начался переход к единой в организационном и методическом отношениях системе разработки документов стратегического планирования Российской Федерации и её регионов [5, 6].

Отмечается, что в структуре российской экономики наблюдаются сдвиги, в значительной мере, неуправляемые, которые привели к возрастанию диспропорций и возрастанию доли добывающих отраслей и закреплению их лидирующего положения в экономике страны

[7]. Необходимости ликвидации сырьевой зависимости и проведению структурных изменений в промышленности посвящены работы [4, 7].

Исследования в 2002-2010 году, выполненные в РАН, с использованием индикаторов налогообложения: отношения совокупной налоговой нагрузки к ВВП; величины пяти основных налогов к валовой добавленной стоимости; налоговой нагрузки на прибыль и НДС к ВВП выявили, что наибольший налоговый гнёт испытывают обрабатывающая промышленность и лёгкая промышленность [8]. Проанализируем обязательные за I полугодие платежи 2012 года [9]. Как видно из табл. 1, налоговые поступления по различным видам экономической деятельности в российской экономике резко отличались друг от друга.

По налоговым поступлениям лидирует добыча полезных ископаемых (29,5%), а обрабатывающие производства перечисляют всего 16,84%, и по значимости занимают 2-е место. Они всего на 4.0% опережают торговлю.

Если использовать отношение налоговых поступлений фактических и средней величины (НП фактич./НП средн.) как степень неравномерности налоговых поступлений по округам, то по данному показателю различие между ЦФО и Северо-Кавказским составят: $2.5/0.09 = 27,8$ раза. Не лучше положение дел и среди субъектов РФ, (см. на примере ЦФО, табл. 3.

Для Центрального федерального округа средняя величина налоговых поступлений для субъекта РФ составляет: $\text{НП ср.суб.} = 1707199/18 = 94844$

В ЦФО только два субъекта (г.Москва и Московская область) превысили величину НП ср.суб., следовательно в данном округе величина превышения V превыш. = 2. Показатель равномерности Π равном. определяем как отношение величины превышения к числу субъектов n в этом округе, т.е.: $\text{Правном.} = \text{Впревышение} / n$.

Этот показатель показан в табл. 4.

Как видно из табл. 4, наиболее высокий показатель равномерности Правном. выявлен в Южном ФО, что же касается ЦФО и Северо-Западного ФО, то наличие в их соответственно Москвы, столицы государства, и Санкт-Петербурга, этих двух центров по концентрации промышленных и фондовых капиталов (названные 2 города имеют статусы регионов), резко (от 2,5 до 6,1 раза) снижает показатель Правном.

Помимо поляризации объёмов налоговых поступлений по отраслям промышленности, по регионам и внутри регионов установлено, что аналогично, неравномерность среди регионов проявляется и уровнях снижения задолженности и возвращения налоговых долгов предприятиями, в отношении которых проводятся процедуры банкротства.

Пространственный фактор применительно к территориям может быть охарактеризован либо границей, принадлежащей тому или иному государству, а иногда и частному лицу (например, какой-либо остров), либо оцениваться с позиций хозяйственной деятельности. Применительно к первому обстоятельству можно говорить о том, что территория при нынешней тенденции к формированию сетевых структур как формы использования достижений информационно-коммуникационной революции в условиях глобализации не защищена никакими государственными границами. Что же касается хозяйственной деятельности, то пространственный фактор может свидетельствовать о неравномерности размещения производительных сил и конкретных производств.

Поляризация как пространственный фактор или степень неравномерности развития регионов для унитарного государства с однородными внешними факторами это, как правило, исключение из правил. Иное дело, если речь заходит о больших государствах. К ним относится и Россия, которая по занимаемой территории входит в первую тройку государств в мире и

Таблица 3

Налоговые поступления в консолидированный бюджет России субъектов ЦФО за 2009, 2011 год и за I полугодие 2012

№ п/п	Регионы России	Налоговые поступления		Отклонения		Налоговые поступления I пол. 2012 г
		2009	2011	Абсолютное	%	
1.	Москва	1413404,5	2039979,0	626574,5	44,3	1707149,1
2.	Московская	317725,3	444872,1	127146,8	40,0	240637,6
3.	Ярославская	46635,2	70876,9	24241,7	52,0	40863,8
4.	Белгородская	32657,4	68415,2	35757,8	109,5	32807,1
5.	Рязанская	36544,3	56188,9	19644,6	3,75	31911,3
6.	Воронежская	36050,3	52453,8	16403,5	5,5	31373,4
7.	Калужская	24007,2	46185,6	22178,4	3,4	29813,3
8.	Владимирская	32672,7	43155,0	10482,3	2,1	23930,3
9.	Тверская	32236,5	38117,6	5881,1	8,24	21184,8
10.	Брянская	23579,3	27840,0	4260,7	8,1	19694,5
11.	Курская	19955,5	30041,7	10046,2	0,2	18247,8
12.	Тульская	27581,2	35468,1	7887,1	9,5	15905,3
13.	Смоленская	19950,3	25648,6	5698,3	8,6	13761,3
14.	Липецкая	21220,8	21059,3	161,5	0,8	12899,9
15.	Ивановская	13396,4	19341,8	5945,4	0,7	11297,3
16.	Орловская	13104,3	19079,6	5975,3	5,6	8989,5
17.	Костромская	12104,2	15806,5	3702,3	0,6	8399,6
18.	Тамбовская	14277,0	16066,8	1789,8	2,6	7930,4
	Итого:	2137142,4	3071136,8	-	-	1707199,1

Таблица 4

Величина показателя Правном. для регионов России.

№ п/п	Федеральный округ	НПер. суб	Правном.	Отклонения	
				Max	Min
1	Южный	37 973	67	2,45	0,04
2	Сибирский	41 470	50	3,0	0,44
3	Дальневосточный	23 053	44	2,25	0,08
4	Приволжский	61 981	43	2,65	0,11
5	Уральский	235 498	33,0	3,8	0,40
6	Северо-Кавказский	8 431	28,6	3,8	0,15
7	Северо-Западный	46 183	27,2	4,7	0,15
8	Центральный	94 844	11,1	12,0	0,08

имеет ярко выраженную первичную, исходную, поляризацию по следующим факторам:

- природную поляризацию (географическую или пространственную, в том числе и по размещению природных ресурсов - геологическую, водную, лесную, биоресурсную, а также климатическую и другие подвиды этой неоднородности):

- поляризацию поверхности, или ее неоднородность (например, горы, лесные массивы, тундра), когда ряд регионов имеют значительную долю территорий мало доступных или практически недоступных для наземного транспорта;

- временную поляризацию, когда из-за протяженности территории государства хозяйственную деятельность приходится осуществлять в нескольких часовых поясах:

- демографическую поляризацию, когда не только отдель-

ные регионы, но и огромные территории страны мало заселены;

- этническую поляризацию, поскольку РФ – одна из самых многонациональных стран мира.

Ко вторичной или субъективной поляризации следует отнести следующие факторы:

- неоднородность промышленно-хозяйственного размещения;

- транспортную поляризацию, связанную крайней неоднородностью: либо расположения транспортной сети или её опорной инфраструктуры; а также пропускной способности всех видов транспорта;

- налоговая поляризация, проявляющаяся в неравномерных налоговых сборах по российским регионам;

- диспропорции в социально-экономическом развитии регионов и отдельных территорий;

Большинство теорий экономического развития регионов

затрагивают транспортные издержки. Не случайно в Концепции 2020 ставится задача сокращения транспортноёмкости ВВП к 2015 году на 20%.

В настоящее время в проведении социально-экономической, в том числе и региональной политики нет системности [5]. Одним из инструментов сглаживания поляризации регионов является применение ФПЦ. В частности, благодаря ФЦП, предназначенным трём регионам, на них выделена сумма в размере 65,6 млрд. руб., в том числе на Олимпиаду в Сочи – 28 млрд. руб.

Другой путь сглаживания поляризации – изменение налоговой политики, которая должна также учитывать и особенности экономики переходного периода России. В течение 20 лет перехода к рыночной экономики Россия лишь частично провела системные и структурные преобразования в не сырьевом секторе экономики. Для России существуют неблагоприятные обстоятельства или ограничения, что обременяет не только экономику, но налоговую политику: технологическая отсталость экономики; структурные перекосы промышленности – наследие плановой экономики; различный уровень экономики в регионах; высокий уровень коррупции и т.п.

Заметим, что для сглаживания поляризации состояния регионов необходимо решить дополнительные задачи в экономике, и в том числе, считаться со следующими факторами: 1) Проводить широкую инвестиционную политику, а в ряде отраслей развивать высокие или инновационные технологии. 2) Ликвидировать неравномерное развитие регионов своей страны. 3) Создавать привлекательный налоговый климат, выстраивая деловые, основанные на доверии, правила взаимодействия частного бизнеса и государства в налоговой сфере. На наш взгляд, всё перечисленное для этих стран дают основание выделить налоговую политику в отдельный

вид или модель и назвать её «смешанная налоговая политика России или новая налоговая политика России». Заметим, что в данном термине понятие «смешанная» или «новая» относится к двум направлениям – взаимодействию государства и бизнеса, а также к решению дополнительных задач в экономике. Эта новая налоговая политика является инструментом, который позволит полнее учитывает изменение внешней среды, и в том числе, считается со следующими факторами: 1) Проводить широкую инвестиционную политику, а в ряде отраслей развивать высокие или инновационные технологии. 2) Ликвидировать неравномерное развитие регионов своей страны. 3) Создавать привлекательный налоговый климат, выстраивая деловые, основанные на доверии, правила взаимодействия частного бизнеса и государства в налоговой сфере. 4) Придать социальную направленность налоговой политике, адресно снизив налоговую нагрузку на доходы малоимущих граждан.

Снижение налоговой нагрузки для указанной категории граждан будет ещё актуально и потому, что в Концепции 2020 предполагается, что в 2014 году будет необходима адресная помощь малоимущим группам населения в связи с тем, что тарифы для населения на электроэнергию поднимут до рыночного уровня, сняв перекрестное субсидирование с промышленности. В этих условиях ФНС России необходима гибкость и адресность в налоговых ставках, налоговых кредитах, налоговом администрировании по отраслям промышленности, регионам и отдельным налогоплательщикам. ФНС России имеет одну из лидирующих позиций по электронной базе данных по налогоплательщикам, что существенно поможет в проведении адресной налоговой нагрузки по налогоплательщикам, причём порог налогового минимума для малоимущих граждан следует ещё и дополнительно дифференци-

ровать в зависимости от экономического положения региона.

Выводы. В качестве одного из инструментов снижения пространственной поляризации регионов предложена новая налоговая политика России – смешанная налоговая политика с дифференциальной налоговой нагрузкой и адресным снижением налога на доходы малоимущих граждан. Налоговой службе России совместно с Минфином РФ следует разработать в деталях указанную «смешанную налоговую политику», закрепить её законодательно и организационно (создав соответствующие Управления и отделы в налоговых органах). Эта политика для России, как страны с переходной экономикой, позволит полнее учитывает изменение внешней среды и построить более чёткую систему налогового администрирования, адекватную новым вызовам.

Литература

1. Попадюк Н.К. Региональная экономика и управление. Учебное пособие. М.; ВГНА, 2008г.
2. Указ Президента РФ от 03.06.1996 N 803 «Об Основных положениях региональной политики в Российской Федерации».
3. Курнышев В.В., Глушкова В.Г.. Региональная экономика. Учебное пособие. М.: Кнорус, 2010г.
4. Нуреев Р.М.. Россия: особенности институционального развития. М.: «Норма», 2009г.
5. Российское экономическое пространство. Серия «Научная мысль». Под ред. Гришина В.И. М.: Инфра-М, 2013 г.
6. Региональная экономика. Под ред. Поляка Г.Б. Учебник М.: Юнити, 2013 г.
7. Сухарев О.С. Институциональная экономика. Теория и практика. Серия «Экономическая теория и стратегия развития». М., Наука, 2008 г.
8. Сайфиева С.Н. Налоговая нагрузка на российскую экономику. Макроэкономический анализ. М., Изд. «ЛКИ», 2010 г.
9. Официальный сайт портал ФНС России www.nalog.ru.

Лечение и профилактика атеросклероза препаратами чеснока: инновационное применение традиции

Максимов Максим Леонидович, доктор медицинских наук, профессор кафедры фармакология фарм. Факультета ГБОУ ВПО Первый МГМУ им. Сеченова. maksim_maksimov@mail.ru
Павлова Людмила Анатольевна, канд. фарм. наук, доцент, зав. лабораторией БАС НИИ Фармации ГБОУ ВПО Первый МГМУ им. Сеченова. l-a-pavlova@yandex.ru
Мухаммед Ариж Абделькаримовна, аспирант кафедры фармакология фарм. факультета ГБОУ ВПО Первый Московский государственный медицинский университет им. Сеченова, e-mail: aamuhammad@rttv.ru

Атеросклероз – результат сложного взаимодействия холестерина крови с клеточными компонентами сосудистой стенки, являющийся патогенетическим субстратом многих ССЗ, остается основной причиной смертности в индустриально развитых странах. Атеросклеротические заболевания, такие как ишемическая болезнь сердца, инсульт и инфаркт миокарда, связаны с высоким содержанием холестерина в крови, мужским полом, возрастом, сахарным диабетом, гипертонией, курением и другими факторами риска. Профилактика и лечение атеросклеротических заболеваний строятся на попытках снизить факторы риска атеросклероза. Терапия, направленная на факторы риска, остается основной формой лечения атеросклероза. Среди потенциальных антиатеросклеротических лекарственных средств особое место занимает чеснок, который применяется в пищу, а также используется в традиционной медицине на протяжении тысячелетий. Многочисленные лабораторные и клинические исследования, результаты которых опубликованы в более чем 200 статьях, подтвердили известные с древности, а также обнаружили новые полезные свойства чеснока, которые могут иметь отношение к профилактике и лечению атеросклероза. Ключевые слова: чеснок, препараты чеснока, атеросклероз, антиатеросклеротическая терапия, холестерин, сердечно-сосудистые заболевания, риск.

Сокращения:

АД – артериальное давление
 АС – атеросклероз
 ИБС – ишемическая болезнь сердца
 ИМ – инфаркт миокарда
 ЛП – липопротеины
 ЛПНП – липопротеины низкой плотности
 ЛПВП – липопротеины высокой плотности
 ОХС – общий холестерин
 ССЗ – сердечно-сосудистые заболевания
 ТГ – триглицериды
 ФР – фактор риска

По данным Всемирной организации здравоохранения, количество заболеваний сердечно – сосудистой системы имеет тенденцию к неуклонному росту. От сердечно-сосудистой патологий в мире ежегодно умирает более 15 млн. человек, причём большинство из них не доживает до 65 лет. В настоящее время смертность населения трудоспособного возраста в структуре болезней системы кровообращения составляет 78 %, из них 51 % и 27 % приходится на долю коронарной болезни сердца и мозгового инсульта соответственно [47]. Известно, что среди причин и основных патогенетических механизмов, приводящих к развитию указанных нозологических форм, ведущее место занимает атеросклероз. АС – результат сложного взаимодействия ХС крови с клеточными компонентами сосудистой стенки, являющийся патогенетическим субстратом многих ССЗ [23]. Будучи этиологической основой большинства ССЗ, АС признан «неинфекционной пандемией XXI века». В настоящее время АС является наиболее распространённым и социально значимым заболеванием в мире, а его клинические проявления, ведущее место среди которых занимают ИБС и ИМ, в течение последних десятилетий прочно занимают первое место в структуре заболеваемости и смертности в экономически развитых странах [14]. Еще в 1912г. Н.Н.Аничковым, С.С.Халатовым была предложена холестериновая модель АС, опередившая более чем на 50 лет развитие представлений об этом заболевании. В основу этиопатогенеза АС впервые было положено отложение в сосудах конкретного химического соединения — ХС. АС получил название «холестериновой болезни» [7]. Не зря такие атеросклеротические заболевания как ИБС, инсульт и поражения периферических артерий, в первую очередь связывают именно с высоким содержанием ХС в крови, и только потом с возрастом, гипертонией, курением, сахарным диабетом и другими причинами [23]. Современное учение о риске развития фатальных и нефатальных осложнений АС доказывают, что средний возраст человека был бы достаточно большим (приблизился к 100 годам), если бы человек не заболел атеросклерозом так рано, и в такой быстро прогрессирующей форме. Известно, что площадь атеросклеротического поражения стенки сосуда имеет тенденцию увеличиваться в геометрической прогрессии с каждым прожитым десятилетием жизни человека.

На развитие атеросклероза оказывает влияние комплекс этиологических факторов. Помимо гиперхолестеринемии и повышения уровня холестерина ЛПНП, в литературе указывается несколько десятков дополнительных факторов, которые вносят определенный вклад в развитие атеросклероза: триглицериды, мелкие плотные и окисленные ЛПНП, ЛП, медиаторы воспаления, фибриноген, инсулинорезистентность и сахарный диабет, ожирение, эндотелиальная дисфункция и другие факторы [31]. Тем не менее, основной причиной развития заболевания является увеличение в циркулирующей крови уровня ХС и развитие гиперхолестеринемии, что может быть связано, как с избыточной калорийностью пищи, избыточным содержанием в ней насыщенных жирных кислот и углеводов (высококалорийных), так и с эндогенными расстройствами [21].

Принципиально важным направлением в диетологии при АС является восстановление утрачиваемого современным человеком должного состава и объема натуральной растительной пищи. Не-

медикаментозные мероприятия предусматривают назначение гипополипидемической диеты, коррекцию массы тела, повышение физической активности, прекращение курения [48].

Разработка подходов по профилактике и лечению АС, основанных на снижении уровня факторов риска АС, прежде всего таких как гиперлипидемия, гипертензия и диабет рассматриваются как непрягая антиатеросклеротическая терапия [23]. А так как большая часть атеросклеротических больных не имеет упомянутых ФР, то наряду с разработкой непрягой антиатеросклеротической терапии делаются попытки найти средства прямой антиатеросклеротической направленности, основанную не на устранении ФР, а на прямом воздействии на атеросклеротическое поражение в кровеносном сосуде, артерии [5].

Основой первичной профилактики ССЗ по праву считается воздействие на независимые ФР. В Финляндии снижение уровня ХС крови и АД в популяции наряду с сокращением числа курильщиков привело к снижению сердечно-сосудистой смертности на 48% за 20 лет наблюдения [24]. А в Нидерландах, благодаря мерам первичной профилактики, снижение смертности от ИБС в период с 1978 по 1985 годы превысило 40 % [18].

Прекращение курения, устранение гиподинамии и коррекция массы тела являются важнейшими элементами борьбы с дис- и гиперлипидемией путём воздействия на ФР. Многочисленные исследования подтверждают прогрессирующее повышение риска смертности от ССЗ с увеличением суточного количества выкуриваемых сигарет.

Коррекция массы тела и значения индекса массы тела в пределах 18,5-24,9 кг/кв. м. достигается путем повышения физической активности и соблюдением основных принципов диеты.

Характер питания и физическая активность существенно влияют на риск развития ССЗ опосредованно через биологические факторы (ЛПНП, ЛПВП, АД и ожирение) [3].

А учитывая, что АС характеризуется набором определённых морфологических, гистологических и гемореологических изменений в крупных сосудах, действительными целями при лечении атеросклероза должны стать остановка роста атеросклеротических поражений, сокращение липидного ядра и стабилизация бляшки, что в конечном итоге должно привести к регрессии поражения. [9].

Среди агентов, рассматриваемых как потенциальные антиатеросклеротические лекарственные средства особое место занимают традиционные натуральные продукты. Комплексные растительные сборы имеют ряд преимуществ перед монопрепаратами. В частности, благодаря сложному и сбалансированному химическому составу, рациональному сочетанию биологически активных веществ, они оказывают многостороннее действие на организм: воздействуют, с одной стороны, непосредственно на очаг поражения, с другой стороны, обеспечивают фармакологическую коррекцию различных функциональных систем, а также повышают резистентность организма в целом. Кроме того, при применении растений в сборах проявляется синергизм, позволяющий усилить полезные свойства ингредиентов, входящих в их состав [2].

Безвредность антиатеросклеротической терапии особенно важна в связи с тем, что её применение может быть многолетним, а возможно, и пожизненным.

В этом контексте многообещающими предстают данные об антиатеросклеротической активности такого натурального продукта, как чеснок, который применяется в пищу, а также

используется в традиционной медицине на протяжении тысячелетий.

Чеснок применяется в качестве лекарственного средства уже около 4000 лет. О лечебных свойствах этого растения писали Гиппократ, Авиценна, Парацельс. Чеснок (*Allium sativum*, семейство Liliaceae) содержит более 200 активных компонентов. В его состав входят: белки (6,2%), углеводы (0,3-0,7%), инулин (12-22%), клетчатка (0,7%), эфирные масла (диаллилсульфид, диаллилдисульфид, полисульфиды), аллиин, макроэлементы (фосфор, магний, кальций, калий) - 1,3%, микроэлементы (селен, сера, медь, железо, германий), витамины (С, В1, В2, РР, Е и др.), жирное масло, фитостерин, фитонциды, пентозаны, сапонины, гликозиды, тиогликозиды, пептиды, вещества с антибиотической активностью, простагландины, пектиновые вещества, органические кислоты, азотсодержащие вещества, ферменты [10,11,12]. Белки чеснока содержат 17 аминокислот (среди которых 8 - незаменимые). Среди активных компонентов чеснока особое место занимают серосодержащие соединения, в частности органические сульфиды, основными из которых являются S-алкилпроизводные цистеина (основной из них - аллиин) [11].

Большинство исследований химического состава и биологического действия чеснока были сконцентрированы вокруг его сераорганических веществ. Было доказано, что удаление из чеснока этих веществ практически полностью лишает чеснок его биологической активности [29].

После приема чеснока внутрь, под действием фермента аллииназы, содержащейся в нем аллиин в желудке и кишечнике превращается в алкил-алканти-о-сульфинаты, основным из которых является аллицин (до 80%). Тиосульфиды - нестойкие соединения и быстро деградируют до сульфидов.

Эти продукты всасываются в тонком кишечнике, обнаруживаются через (4-24) часа в сыворотке крови, печени, почках, жировой ткани, выводятся почками с мочой и через выдыхаемый воздух легкими [40].

Результаты многочисленных клинических исследований подтверждают известные с древности полезные свойства чеснока, кроме того, обнаруживают всё новые его свойства, которые могут иметь отношение к профилактике и лечению АС. Согласно обзору [5], полученные в таких работах результаты можно разделить на 2 группы:

1. данные о непрямом антиатеросклеротическом действии чеснока, влияющем на ФР

2. данные о прямом действии чеснока и чесночных препаратов на АС

АС коррелирует с ФР ССЗ, выявленными в эпидемиологических исследованиях. Основными среди таких факторов являются возраст, мужской пол, гиперхолестеринемия, гипертония, сахарный диабет и курение [23]. В многочисленных работах на лабораторных животных с экспериментальной гиперлипидемией, вызванной высокохолестериновой диетой, была продемонстрирована способность различных форм чеснока снижать уровень сывороточного ХС и других липидов.

Снижение ХС при помощи чеснока обусловлено подавлением синтеза ХС в печени, что показали эксперименты на культивированных гепатоцитах и печёночных гомогенатах. Этот ингибирующий эффект чеснока проявляется главным образом на уровне ГМГ-КоА редуктазы, фермента, вовлечённого в биосинтез ХС [25].

Липидснижающие эффекты чеснока также были выявлены в клинических исследованиях, результаты которых были собраны в следующих метаанализах.

Антигиперхолестеринемическое и антигиперлипидемическое действие чеснока на-

Таблица 1

Фактор риска	Эффект	Препарат чеснока	Лит. источник
Гиперхолестеринемия	Снижение ХС крови.	Порошковые препараты (таблетки и пр.)	52
		непорошковые препараты (экстракты масла и пр.)	53, 54
Гипертриглицеридемия	Снижение ТГ крови.	Порошковые препараты (таблетки и пр.)	49, 51
Гипертония	Снижение АД.	Порошковые препараты (таблетки и пр.)	49, 55
Сахарный диабет	Снижение глюкозы крови	Порошковые препараты (таблетки и пр.)	55
Тромбообразование	Подавление агрегации тромбоцитов	Порошковые препараты (таблетки и пр.)	56
		Свежий чеснок	50
	Активация фибринолиза	Таблетки	56
		Свежий чеснок	52

блюдалось в различных опытах на животных (крысы, кролики, куры, свиньи) при пероральном (с кормом) или внутривенном (зонд) введении измельченных луковиц чеснока, его экстрактов на основе (воды, этанола, петролейного эфира или метанола), эфирного масла, выдержанных экстрактов чеснока и жирного масла [46].

Ниже в таблице представлены данные о влиянии чеснока на ФР развития АС, уровень которых можно снизить посредством включения его в терапию.

Клинические исследования выявили, что гипертония, как и высокое содержание ХС в крови, является существенным компонентом, который определяет риск развития АС [27]. В проведённых на животных экспериментах был продемонстрирован, являющийся следствием вазодилатации, гипотензивный эффект чеснока и его активных компонентов. Исследования на изолированных сегментах аорты, а также на других образцах гладкой мускулатуры показали, что сок чеснока подавляет сокращение [30].

Гипотензивный эффект чеснока может частично опосредован его прямыми релаксирующими свойствами на сосудистую гладкую мускулатуру. Водный экстракт чеснока, а также его отдельные компоненты, такие, как аллицин и аджоен, открывают К⁺ каналы и вызывают

гиперполяризацию мембраны. Следствием этого становится уменьшение тока Ca²⁺ в гладкомышечную клетку того или иного сосуда. Снижение уровня внутриклеточного Ca²⁺ вызывает вазодилатацию [42].

Рандомизированные исследования подтвердили гипотензивное действие чеснока и чесночных препаратов [43].

Известно, что у страдающих сахарным диабетом АС возникает раньше, чем у недиабетиков, и протекает тяжелее. Основной взаимосвязи между диабетом и АС является взаимодействие артериальных клеток с атерогенными модифицированными ЛП, которым принадлежит ключевая роль в инициации атеросклеротического поражения, что приводит, например, к накоплению ХС в артериальных клетках и другим атеросклеротическим проявлениям на клеточном уровне. ЛП у страдающих от диабета гликозилированы. Доказано, что гликозилирование в значительной степени усиливает атерогенность ЛП. Этим объясняются более тяжёлые проявления АС у диабетиков нежели атерогенные ЛП недиабетиков [44,45]. На моделях диабета у животных были выявлены гипогликемические эффекты чеснока и его компонентов, в частности аллилцистеинсульфоксида.

Патогенез АС в себя включает повреждение эндотелиаль-

Таблица 2

Препарат чеснока	Модель атеросклероза	Лит. источник
<i>Антиатеросклеротический эффект (регрессия)</i>		
Чесн. масло (эфирный экстракт)	Кролик, гиперхолестеринемия	57
<i>Антиатерогенный эффект (профилактика)</i>		
Чесн. масло	Кролик, гиперхолестеринемия	58
Чесн. сок	Кролик, гиперхолестеринемия	59
Вод. экстракт чеснока	Кролик, гиперхолестеринемия	60
Гомогенат	Кролик, гиперхолестеринемия	61
Чесн. масло (эфирный экстракт)	Крыса, гиперхолестеринемия	62
Табл. чесно. порошка	Кролик, повреждение + гиперхолестеринемия	63

ных клеток. Это ведёт к агрегации тромбоцитов и снижению фибринолиза и представляет главный ФР развития тромботических осложнений АС. Сниженная эндогенная фибринолитическая активность может спровоцировать ускорение развития АС из-за периодических тромбообразований, вызванных инвазией митогенов, которые высвобождаются из сгустка в сторону луминальной поверхности сосудистой стенки [41].

В экспериментах на животных учёные показали, что чеснок и ряд его отдельных соединений способны предотвращать образование тромбов и подавлять агрегацию тромбоцитов. Потребление свежей дольки чеснока в день в течение 26 недель вызывало снижение выработки тромбоцитами тромбоксана. Его уровень в сыроворотке крови по данным снижался на 80%.

Сниженный фибринолиз может предрасполагать к накоплению фибрина, вызывать образование тромба на бляшке, перерастающего со временем в атеротромбоз, и тем самым оказывает огромное влияние на патогенез АС. Многочисленные исследования подтверждают ингибирующее действие экстрактов чеснока и выделенных из него веществ, например аллицина и аджоена, на тромбообразование и последующую агрегацию тромбоцитов. Механизм ингибирования агрегации связан со снижением форми-

рования тромбоксана из экзогенной арахидоновой кислоты, а также с изменением физико-химических свойств плазматической мембраны тромбоцитов.

Лабораторные эксперименты свидетельствуют о резком и длительном увеличении фибринолитической активности плазмы крови при применении чеснока, его препаратов у больных со сниженными показателями данной активности.

Прямое действие чеснока на АС заключается в способности его компонентов предотвращать возникновение и развитие атеросклеротического поражения в сосудистой стенке, или вызывать его регрессию. Его подразделяют на антиатерогенное (профилактическое) и антиатеросклеротическое (терапевтическое). В следующей таблице представлено влияние препаратов чеснока на экспериментальный АС, вызванный в аорте или сонной артерии: [5].

Из данных таблицы ещё раз следует, что препараты чеснока проявляют антиатеросклеротическое (терапевтическое), равно как и антиатерогенное (профилактическое) действие. При этом терапевтический эффект обусловлен прямым влиянием компонентов чеснока на процессы, происходящие в сосудистой стенке, и не зависит от снижения уровня ХС в крови.

Самым ранним проявлением АС служит накопление внутри- и внеклеточных липидов в интиме. Накопление внутрикле-

точных липидов, главным образом эфиров ХС, в клетках субэндотелиальной интимы сопровождается стимуляцией их пролиферативной активности и синтеза внеклеточного матрикса [32]. Основными проявлениями АС на различных стадиях развития бляшки служат: накопление липидов (липидоз), усиленная пролиферация и накопление внеклеточного соединительного матрикса (фиброз). Компоненты чеснока способны подавлять пролиферацию атеросклеротических и других клеток, а также синтез и накопление коллагена в аорте, что обуславливает прямое влияние чеснока на внутриклеточные липиды, равно как и способность его компонентов подавлять синтез эфиров ХС и ТГ в атеросклеротических клетках [33]. Экстракт чеснока снижает содержание внутриклеточного ХС благодаря следующим механизмам: во-первых, чеснок активирует внутриклеточную холестерин-эстеразу, что в свою очередь приводит к усиленному гидролизу накопившихся эфиров, во-вторых, чеснок ингибирует внутриклеточную ацил-КоА-холестеринацилтрансферазу, что препятствует образованию новых эфиров ХС в клетке. Данный фермент принимает участие в образовании эфиров ХС, которые составляют основную часть избыточного жира, накапливающегося в клетках. Недаром, в перегруженных эфирами ХС атеросклеротических клетках активность ацил-КоА-холестеринацилтрансферазы превышает в три раза его активность в нормальных клетках. Водный же экстракт чеснока снижает эту активность до нормальных значений [33].

У кроликов, у которых формирование и рост неоинтимального утолщения был индуцирован криостатическим повреждением с последующим переходом на гиперхолестериновую диету, применение препаратов чеснока привело к достоверному снижению избыточного роста неоинтимы в срав-

нении с результатами плацебо [1].

Добавление водного экстракта чесночного порошка в первичную культуру гладкомышечных клеток аорты человека вместе с атерогенной сывороткой больных коронарным АС, припятствовало накоплению ТГ, свободного ХС, и особенно эфиров ХС, а также снижало пролиферативную активность клеток, стимулированную атерогенной сывороткой.

Перегрузка внутриклеточными липидами, в частности эфирами ХС, ведёт к образованию так называемых пенистых клеток, цитоплазма которых переполнена липидными включениями в форме жировых капель. Источниками данных жировых накоплений в пенистых клетках являются ЛПНП, циркулирующие в крови. Нативные ЛПНП не вызывают образования пенистых клеток. Этой способностью обладают только химически модифицированные ЛПНП. В крови больных обнаружено ряд форм модифицированных ЛПНП, приводящих к накоплению внутриклеточных липидов, среди них упомянутые выше гликозилированные ЛПНП больных сахарным диабетом, мелкие плотные ЛПНП, электроотрицательные ЛПНП и быстро окисляемые ЛПНП, которые накапливаются при атеросклеротическом поражении клетки в виде окисленных ЛПНП [15, 16, 34, 45]. Накопление внутриклеточных липидов, вызванное модифицированными ЛПНП, сопровождается усилением пролиферации и стимуляцией синтеза внеклеточного матрикса [32]. В результате, атерогенные модифицированные ЛПНП способны вызвать в сосудистой стенке все основные проявления АС на клеточном уровне: липидоз, фиброз и пролиферацию.

Артериальные гладкомышечные клетки могут связывать, интернализировать и метаболизировать ЛПНП. Экстракт чесночного порошка значительно снижает интернализацию эфиров

ХС, которые проникают в клетки в составе модифицированных ЛПНП, и тем самым в 4 раза сокращает вызванное модифицированными ЛПНП накопление эфиров ХС внутри клеток [33].

Снижение атерогенности ЛПНП при применении чесночных препаратов обусловлено снижением окисляемости ЛПНП. Окисленные ЛПНП – одна из наиболее атерогенных модификаций данных ЛП, в связи с чем, антиоксиданты, снижающие их окисляемость рассматриваются как антиатерогенные агенты [22]. Антиоксидантное действие препаратов чеснока вполне могут дополнить их антиатерогенные и антиатеросклеротические свойства. Исследования показали, что чеснок способен снижать содержание свободного ХС и его эфиров в перегруженных липидами артериальных клетках. Так, в первичной культуре гладкомышечных клеток, выделенных из атеросклеротической бляшки аорты человека, водный экстракт чесночного порошка за 24 часа инкубации снижал содержание свободного ХС на 30%, эфиров ХС до 40% и ТГ на 20% [32].

Антиоксидантные свойства чеснока были показаны *in vitro* при использовании спиртового экстракта чеснока, который защищал мембраны от перекисного окисления липидов [26]. К тому же, водный экстракт чесночного порошка подавляет формирование диеновых конъюгатов, которые сопровождают перекисное окисление ЛПНП в присутствии ионов меди [35]. Среди мотиваций подавления чесноком окисления ЛПНП способность его компонентов ингибировать свободнорадикальные процессы, и гасить или подавлять гидроксильный радикал [38].

Было доказано, что водный экстракт чеснока не уступает в антиоксидантной эффективности ни аскорбиновой кислоте ни б-токоферолу [38].

Атерогенные ЛПНП больных характеризуются низким со-

держанием сиаловой кислоты в сравнении с нативными ЛПНП здоровых лиц. Десиалирование ЛПНП индуцирует в последних атерогенные свойства [34]. Десиалированные ЛПНП вызывают накопление ХС в артериальных клетках из-за более высокой скорости захвата. Таким образом, чем ниже содержание сиаловой кислоты в ЛПНП, тем выше их атерогенность. Использование чесночного порошка увеличивает содержание сиаловой кислоты в ЛПНП вплоть до нормального уровня [36].

Наряду с прямым антиатерогенным и антиатеросклеротическим действием чеснока на толщину стенки артерии или сосуда, было показано, что чеснок подавляет печеночную активность липогенных и холестерогенных ферментов таких, как малеиновый фермент, синтетаза жирных кислот, глюкоз-6-фосфат дегидрогеназа и ГМГ-КоА редуктаза [25]. Механизм антигиперхолестеринемического и антигиперлипидемического действия по-видимому обусловлен угнетением ГМГ-КоА редуктазы печени, и перестройкой липопротеинов плазмы и клеточных мембран.

В низких концентрациях (<0,5мг/мл) экстракты чеснока угнетают активность ГМГ-КоА редуктазы печени, а при более высоких концентрациях (>0,5мг/мл) его экстракты угнетают последующие этапы биосинтеза ХС вне печени [19].

Первоначально считалось, что аллицин является основным соединением, ответственным за антиатеросклеротическое действие чеснока. Пероральное введение аллицина крысам в течение двух месяцев вызывало понижение содержания уровня общих липидов, ТГ и ОХС в сыворотке и в печени [17]. А недавние исследования *in vitro* показали, что водорастворимые сераорганические соединения, особенно S-аллилцистеин, содержащийся в стареном чесночном экстракте, а также диаллил дисульфид,

присутствующий в чесночном масле, по аналогии являются потенциальными ингибиторами синтеза ХС [25].

Было доказано, что содержание общих липидов и ХС в плазме у крыс понижалось после инъекции в брюшную полость смеси диаллил дисульфида и диаллил трисульфида [39].

Учитывая возможность того, что водные экстракты чеснока не содержат сероорганических соединений, гиполипидемический эффект может быть опосредован участием других составляющих чеснока, таких как никотиновая кислота и аденозин, также угнетающих активность ГМГ-КоА редуктазы и биосинтез ХС [37]. Тем не менее, именно серосодержащими компонентам чеснока, селену, витаминам С, Е приписывают антиоксидантные свойства препаратов на его основе [12].

Хотя чеснок традиционно употреблялся в пищу в пригодном виде или в виде сырых лукович, в настоящее время он часто используется в форме капсулированного промышленного продукта, в частности, при использовании в лечебных целях. Это объясняется стремлением к получению более точного дозирования, а следовательно, достижения максимальной пользы [28].

На сегодняшний день во многих странах (Германия, США, Индия, Россия) выпускаются лекарственные средства на основе чеснока. Они отнесены к группе биологически активных добавок к пище [4]. Технология изготовления этих препаратов различная: их готовят на основе паровой дистилляции чесночного (масла, сока или экстракта). Наиболее известные препараты: «Kwai» (Германия), «Kyolic» (США), «Revital» (Индия) и «Алликор» (Россия).

Алликор, который разработан и производится в России (ООО «ИНАТ-Фарма», Москва), содержит 300 мг чесночного порошка, полученного путем сублимационной сушки, позволяющей в максимальной степени

сохранить большинство биологически активных веществ. Матрица специального состава позволяет продлить биологический эффект таблеток до 12-16 ч.

Результаты многочисленных исследований показали, что прием алликора в течение года привел к значимому снижению риска ИМ и ИБС. Этот эффект объясняется благотворным воздействием алликора на ряд модифицируемых факторов сердечно-сосудистого риска (уровень ОХС и ХС ЛПВП, систолическое и диастолическое АД, фибринолиз, агрегацию тромбоцитов, углеводный обмен). Кроме того, алликор оказывает прямое антиатеросклеротическое действие, поскольку предотвращает прогрессирование атеросклеротических поражений.

Таким образом, можно сделать вывод, что алликор обладает как прямым, так и непрямим антиатеросклеротическим действием [9].

Заключение: В настоящем обзоре собраны факты, свидетельствующие о влиянии чеснока на АС. Это влияние проявляется как на ФР АС, так и в прямом воздействии на АС на уровне сосудистой стенки. Если снижение уровня ФР можно считать непрямим подходом к лечению АС, то эффекты на уровне артерий – это многообещающая основа для разработки прямой антиатеросклеротической терапии. Важным преимуществом чеснока является широта спектра его действия, которая захватывает все основные ФР. Сочетание непрямых эффектов с прямым действием на атеросклеротическое поражение делает возможность использования чеснока в лечении АС весьма заманчивой. Неоспоримым преимуществом чеснока также является его безвредность, подтвержденная при его постоянном применении на протяжении тысячелетий. Проводимые в настоящее время клинические исследования, направленные на выявление антиатеросклеротической эф-

фективности чеснока, представляют исключительный интерес. Положительные результаты этих исследований могут открыть новую эру в использовании традиционного продукта. Учитывая безвредность чеснока, возможность принимать его в течение долгих лет и даже всей жизни без нежелательных побочных эффектов, можно надеяться, что антиатеросклеротическая чесночная терапия найдет самое широкое применение в профилактике и лечении ССЗ.

Литература

1. Андрианова И.В., Лакунин К.Ю., Орехов А.Н. Антиатерогенный эффект таблеток чесночного порошка // Мед. фарм. Вестник. – 1998 №2. – С.34-37
2. Асеева Т.А., Блинова К.Ф., Яковлев Р.П., Лекарственные растения тибетской медицины – Новосибирск, Наука – 1989
3. Волкова Э.Г., Сохраняется ли важность немедикаментозных иетодов лечения у пациентов высокого сердечно-сосудистого риска // Рос. нац. конгр. Человек и лекарство 2005 – М., 2005 – С.9-11
4. Конева О.И. – Правовой статус биологически активных добавок к пище // Сб. науч. тр. регион, конф., посвящ. 100-летию со дня рождения заслуж. деятеля науки РСФСР, чл.-кор. АМН СССР, проф. Г.Е. Островерхова «Современные вопросы медицинской науки и практики» / Курский гос. мед. ун-т. – 2004. – С.315-316
5. Орехов А.Н. - Новые перспективы лечения атеросклероза: препараты чеснока, терапевтический журнал, 1998, №8, С. 75-78
6. Орехов А.Н., Тёртов В.В., Собенин И.А., и др. Прямое антиатерогенное действие чеснока. Бюлл. эксп. биол. мед. 1996;121 : 695 -697
7. Синицина Т.А., Экспериментальный атеросклероз коронарных артерий сердца – 1964 – С. 168
8. Собенин И.А., Прянишников В.В., Куннова Л.М., Рабино-

вич Е.А., Орехов А.Н., Оценка эффективности Алликаора для снижения риска развития ишемической болезни сердца при первичной профилактике, Тер. арх. 2005; 12; 9-14

9. Собенин И.А., Л.В. Филатова, Л.А. Медведева, Т.А. Скалбе, Е.М. Пивоварова, А.Н. Орехов, Применение алликаора для профилактики атеросклеротических заболеваний, международный мед. журнал, №3, 2000, С 25 -27

10. Рыженков, В.Е. Биологически активные вещества чеснока (*Pallium Sativum L.*) и их использование в питании человека / В.Е. Рыженков, В.Г. Макаров // Вопр. питания. - 2003. - Т.72, №4. - С.42- 46

11. Чиков, П.С. Лекарственные растения: справочник / П.С. Чиков. - М.: Агропромиздат, 1989. - 431с

12. Хейнерман, Д. Целительные свойства чеснока / Д. Хейнерман. — СПб.: Питер, 1995.- 122с.

13. Ali M. et al. // Prostaglandins Leukotriens essential fatty acids. - 1990 –Vol. 41.- P. 95-99

14. Assmann G, Cullen P, Schulte H, Simple scoring scheme for calculating the risk of acute coronary events based on the 10-year follow-up of the prospective cardiovascular Munster (PROCAM) study, *Circulation*. 2002;105(3):310-315

15. Avogaro P., Bittolo Bon G., Cazzalato G. Presence of a modified low density lipoprotein in humans. *Atherosclerosis*. 1988; 8: 79- 87

16. Austin M.A, Breslow J.L., Hennekens C.H. et al. Low density lipoprotein subclass patterns and risk of myocardial infarction. *JAMA* 1988;260: 1917- 1921

17. Augusti KT, Mathew PT. Lipid lowering effect of allicin (diallyl disulfide-oxide) on long-term feeding to normal rats. *Experientia* 1974, 30:468-470

18. Bots ML, Grobbee DE., Decline of coronary heart disease mortality in The Netherlands from 1978 to 1985: contribution of medical care and changes over

time in presence of major cardiovascular risk factors., *J Cardiovasc Risk*. 1996;3(3):271-276

19. Beck H, Wagnerk G. Inhibition of cholesterol biosynthesis by allicin and ajoene in rat hepatocytes and Hep62 cells. *Biochimica biophysica acta*, 1994, 1213:57-62

20. Bordia A, Verma SK, Srivastava KC. Effect of garlic (*Allium sativum*) on blood lipids, blood sugar, fibrinogen and fibrinolytic activity in patients with coronary artery disease. *Prostaglandins Leukot Essent Fatty Acids*. 1998;58(4):257-63

21. Calhoun D.A Aldosterone and Cardiovascular Disease *Smoke and Fire Circulation* Dec 2006, 114 2572-2574;

22. Esterbauer H., Wag G., Puhl H. Lipid peroxidation and its role in atherosclerosis. *Br. Med. Bull*. 1993; 49: 566 -576

23. Fabris F, Zancocchi M., Bo M. et al. Risk factors for atherosclerosis and aging. *Int.Angiol*. 1994; 13: 52-58

24. Ginter E. Prevention of cardiovascular diseases: The Finnish experience and current situation; *Bratisl Lek Listy*; 1997 Feb;98(2):67-72

25. Gebhardt, R & Beck, H: Differential inhibitory effects of garlic-derived organosulfur compounds on cholesterol biosynthesis in primary rat hepatocyte culture. *Lipids* 1996, 31:12691276

26. Horie T., Murayama T., Mishima T. et al. Protection of liver microsomal membranes from lipid peroxidation by garlic extract. *Planta-Med*. 1989; 55: 506 -508

27. Kannel W. B. et al.// *American Heart Journal*.- 1986.- Vol. 112 – P. 825 -836

28. Lawson L. D. Bioactive Organosulfur Compounds of Garlic and Garlic Products. ACS Series Human Medical Agents from Plants, 1993; Chapter 21: 306-325

29. Lawson L.D., Ransom D.K., Hughes B.G. Inhibition of whole blood platelet aggregation by compounds in garlic clove extracts and commercial garlic

products. *Thromb Res.*, 1992 Jan 15;65(2):141-56

30. Martin N. et al.// *J. Ethnopharmacology* -1992.- Vol. 37.- P. 145-149

31. Mustad V.A Beyond Cholesterol lowering: Deciphering the Benefits of Dietary Intervention on Cardiovascular Diseases / V.A Mustad, P.M. Kris-Etherton // *Current Atherosclerosis report*. — 2000. — № 2. — P. 461-466.

32. Orekhov AN., Tertov V.V., Kudryashov S.A et al. Triggerlike stimulation of cholesterol accumulation and DNA and extracellular matrix synthesis induced by atherogenic serum or low density lipoprotein in cultured cells. *Circ. Res*. 1990;66: 311-320

33. Orekhov AN. , Tertov V.V., In vitro effect of garlic powder extract on lipid content in normal and atherosclerotic human aortic cells. *Lipids*. 1997 Oct;32(10):1055-1060

34. Orekhov AN, Tertov VV, Mukhin DN, et al. Modification of low density lipoprotein by desialylation causes lipid accumulation in cultured cells: discovery of desialyated lipoprotein with altered cellular metabolism in the blood of atherosclerotic patients. *Biochen. Biophys. Res. Commun*. 1989; 11: 1209- 1211

35. Orekhov AN., Pivovarova E. M., Tertov V.V. Garlic powder tablets reduce atherogenicity of low density lipoprotein. A placebo-controlled double-blind study. *Nutr. Metab. Cardiovasc. Dis*. 1996; 6: 21- 31

36. Orekhov AN., Tertov V.V., Sobenin I.A et al. Sialic acid content of human low density lipoproteins affects their interaction with cell receptors and intracellular lipid accumulation. *J. Lipid. Res*. 1992;33: 805- 817

37. Platt D, Brosche T, Jacob BG. Cholesterin-senkende Wirkung von Knoblauch? *Deutsche Medizinische Wochenschrift*, 1992, 117:962-963

38. Popovl., Blumstein A, Lewin G. Antioxidant effects of aqueous garlic extract. 1st

communication: Direct detection using the photochemiluminescence. *Arzneimittelforschung*. 1994;44: 602-604

39. Pushpendran CK et al. Cholesterol-lowering effects of allicin in suckling rats. *Indian journal of experimental biology*, 1980, 18:858–861

40. R.T. Rosen, R.D. Hiserodt, E.K. Fukuda et al. Determination of allicin, S-allylcysteine and volatile metabolites of garlic in breath, plasma or stimulated gastric fluids // *J. Nutr.* -2001. - Vol. 131. - P.968-971

41. Ross R. The pathogenesis of atherosclerosis: a perspective for the 1990's. *Nature* 1993; 362: 801-809

42. Siegel G. et al // *Z. Kardiologie* – 1991 – Bd.80 – H.9-24

43. Silagy C., Nei F. // *Journal Hypertension* – 1994 – Vol.12 – P.463-468

44. Sobenin I.A, Tertov V.V., Orekhov A.N. et al. Synergetic effect of desialylated and glycosylated low density lipoproteins on cholesterol accumulation in cultured smooth muscle intimal cells. *Atherosclerosis* 1991; 89: 151-154

45. Sobenin I.A, Tertov V.V., Orekhov A.N. Characterization of chemical composition of native and modified low density lipoprotein occurring in the blood of diabetic patients. *Int. Angiol* 1994; 13:78-83

46. Yeh YY, Yeh SM. Garlic reduces plasma lipids by inhibiting hepatic cholesterol and triacylglycerol synthesis. *Lipids*, 1994, 29:189–193

47. www.cardioschool.ru

48. www.cardiocity.ru Национальные рекомендации ВНОК

Таблица 1. Литература

49. Auer W. et al. // *The British Journal of clinical practice* – 1990 – Vol. 69, Suppl. - P. 3. -6.

50. Bordia A et al. // *Atherosclerosis* – 1978, Vol. 30. –P.355 -360

51. De Santos O.S., Grunwald J. // *British medical Journal (clinical research)*-1993- Vol. 4- P. 37 – 44

52. Gadkari J. V., Joshi V. D. // *Journal of postgraduate medicine*-1991. –Vol. 37.- P. 128 – 131

53. Jain A.K. et al. // *American journal of medicine* -1993 –Vol. 94.- P.632-635

54. Kandziora J. // *Arztl Forsch.* – 1988. – Bd 1. – S. 1-8

55. Kiesewetter H. // *International Journal of Clinical Pharmacology, Therapy and Toxicology* – 1991 – Vol. 29.- P. 151 – 155

56. Legnani C. et al. // *Arzneimittelforschung.* -1993 – Bd. 43.- S.119 – 122

Таблица 2. Литература

57. Bordia A K., Verma S.K. // *Indian Heart Journal.*-1978.- Vol.30- P. 47-50

58. Jain R. C., Konar D. B. // *Atherosclerosis.* – 1978 –Vol. 29, P. 125-129

59. Jain R. C. // *Indian journal of medical research.* – 1976 – Vol.64 –P.1509-1515

60. Jain R. C. // *Artery.*- 1975. –Vol. 1. – P. 115-125

61. Mirhadi S. A., Singh S., Gupta P. P. // *Indian journal of experimental biology* -1991 –Vol. 29. –P. 162-168

62. Lata S. et al. // *Journal of postgraduate medicine*– 1991 – Vol. 37 – P. 132 – 135

63. Sarkar A R., De M. K. // *Indian journal of pathology and microbiology* -1981 – Vol. 24. – P. 261-266

Проблемы и перспективы развития национальной инновационной системы России

Панарина София Юрьевна, лаборант кафедры Менеджмента инвестиций и инноваций ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», sofia.panarina@gmail.com

Гончаренко Людмила Петровна, д.э.н., профессор, заведующая кафедрой Менеджмента инвестиций и инноваций ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», inn.invest@mail.ru

Проблема и задача создания национальной инновационной системы в России стоит очень остро и достижения в этом направлении желают быть лучшими: «многие специалисты считают, что нашей стране после войны было легче создать атомную бомбу, чем сейчас инновационную систему».

По мнению большинства ученых, занимающихся проблемами создания национальной инновационной системы и, как следствие, инновационной экономики, необходимо развивать науку в первую очередь в тех отраслях, где существуют определенные наработки и конкурентные преимущества и строить инновационную экономику, основываясь на этих, так называемых «точках роста». Наука - это очень затратное занятие и даже очень богатым странам не по карману вести исследования по всем направлениям. Точками роста можно определить, на наш взгляд, те приоритетные направления развития науки и техники, которые включены в список «критических технологий» России. Именно в отраслях, связанных с созданием этих «критических технологий» и должны возникать идеи создания новых товаров, которые через коммерциализацию должны привести к появлению инноваций. Ключевые слова: национальная инновационная система, инновационная стратегия, инновационная инфраструктура, технологический уровень, инновационно-технологический прорыв.

Радикальная перестройка российской экономики, переход на рыночные принципы кардинально изменили условия функционирования всего научного комплекса. В результате несистемного проведения экономических реформ были утрачены необходимые темпы развития фундаментальной и отраслевой наук, и это дало свои негативные результаты. К счастью, научный потенциал России, как преемницы СССР, до настоящего времени все еще сохраняет свою продуктивность.

В настоящее время страна стоит перед долговременными системными вызовами. Это предполагает:

- переход к инновационно-прорывной стратегии развития;
- опережающее развитие высокотехнологического сектора экономики;
- освоение шестого технологического уклада;
- создание заделов седьмого технологического уклада;
- кардинальную реструктуризацию энергосектора;
- стимулирование внутреннего спроса на продукцию инновационного уровня;
- формирование адекватной институциональной среды;
- подготовку кадров необходимой квалификации;
- усиление «субъектности» страны в мировой экономике.

Перспективным вариантом развития НИС России считается создание и развитие особых экономических зон (ОЭЗ). Опыт их функционирования неоднозначен, что порождает активные дискуссии среди экспертов.

В постсоветский период, а именно в июле 2005г. был принят Федеральный закон «Об особых экономических зонах». В соответствии с ним, ОЭЗ - определяемая Правительством РФ часть территории страны, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности. Предполагалось, что развитие института ОЭЗ будет способствовать улучшению инвестиционного климата, развитию высокотехнологичных отраслей, повышению конкурентоспособности России на мировом рынке. [6]

В дальнейшем, в январе 2006 года, вступили в силу изменения, внесенные в Налоговый, Таможенный, Земельный кодексы Российской Федерации и ряд других федеральных законов в связи с принятием выше указанного закона.

Согласно дополнениям, внесенным в Налоговый кодекс Российской Федерации, резидент ОЭЗ имеет право на применение нулевой налоговой ставки на добавленную стоимость. Для них установлена пониженная ставка единого социального налога, значение которой равняется 14 процентов, кроме того, они освобождаются от налогообложения сроком на 5 лет с момента возникновения права собственности на предоставленный ему земельный участок.

В Земельном кодексе Российской Федерации введено ограничение для резидентов ОЭЗ - арендаторов земельных участков на передачу своих прав и обязанностей по договору аренды или субаренды третьим лицам, внесение их в залог или в уставный капитал.

Из Таможенного кодекса Российской Федерации:

- исключается понятие свободной таможенной зоны, так как все правоотношения, вытекающие из указанного таможенного ре-

жима, будут регулироваться Федеральным законом № 116-ФЗ. Он позволяет размещать и использовать иностранные товары в пределах ОЭЗ без уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость, а также без применения запретов и ограничений экономического характера. [7]

В части налогообложения помимо льгот резидентам предоставляются гарантии от неблагоприятного изменения законодательства о налогах и сборах в виде отмены поправок, ухудшающих положение налогоплательщиков - резидентов ОЭЗ, за исключением налогообложения подакцизных товаров. Предполагается, что наличие преференций в области землепользования, таможенного регулирования и налогообложения позволит резидентам ОЭЗ снизить свои издержки более чем на 20%.

Таким образом, механизм функционирования ОЭЗ, определенный в новом законе, предполагает преференции по трем ключевым для бизнеса направлениям: налоговые и таможенные льготы, государственное финансирование инфраструктуры, снижение административных барьеров. Это позволит использовать научно-технические, кадровые, географические и иные преимущества определенных территорий страны. [5]

Для эффективной деятельности ОЭЗ необходимо наличие следующих элементов:

- корректная постановка соответствующих задач;
- преимущественное использование национальных кадров;
- рациональное сочетание российского частного и иностранного капиталов;
- устойчивость и предсказуемость государственной политики в данной сфере.

Малое и среднее предпринимательство (МСП) также являются важным элементом в эффективном формировании и развитии НИС. Однако, в стране отчетливо просматривается

крайне незначительное влияние МСП на инновационные процессы. Очевидно, что для России необходимо иметь несколько сотен тысяч малых компаний по различным инновационным направлениям. [4]

Можно отметить, что значительное число из МСП формально имеющих статус научно-технических малых предприятий в реальности занимаются преимущественно торговой и посреднической деятельностью. Во многом это объясняется слабой институциональной поддержкой. Кроме того, имеются известные сложности, к числу которых можно отнести:

- не решена проблема интеллектуальной собственности;
- зарубежное патентование недоступно российским МСП;
- дефицит долгосрочных финансовых ресурсов, доступных для них;
- не достаточно развитая стимулирующая налоговая система;
- отсутствие прозрачной системы доступа к госзаказу на инновации.

Для смягчения выше указанных проблем в России созданы организации с государственным участием по поддержке данных предприятий. В их числе: «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере», который активно занимается развитием инфраструктуры трансфера инновационных технологий в сектор МСП, с преимущественным привлечением молодых перспективных ученых системы РАН и университетов, поддержкой участия этих компаний в выставках, семинарах и т.д. Фонд реализует несколько крупных программ:

- «Старт» - финансирование инновационных проектов, находящегося на начальной стадии развития.
- «Технологии - малым предприятиям» - содействие внедрению инноваций, поддержка лицензирования и патентования российских научных разработок.

- «Технологии университетов - малым компаниям» - содействие расширению рынка инноваций.

Принципиальным условием реализации инновационно-прорывной стратегии является наличие эффективного партнерства государства, предпринимателей, науки и общества. Только при этом возможен ускоренный переход к инновационному пути развития страны на основе избранных приоритетов. Естественно, что ведущая роль в этом партнерстве принадлежит государству.

В настоящее время в России идет активный процесс формирования НИС нового типа. Появляются новые структуры, способные к реализации привлекательных инновационных проектов. Активизируется в этом направлении и национальный частный капитал. Так, компании «Унихимтек», НТ МДТ и ЦНИИ «Прометей» не только освоили государственные средства, но и сумели привлечь значительные частные инвестиции для производства инновационной продукции, востребованной на отечественном и мировом рынках. [3]

Как уже неоднократно подчеркивалось выше, Россия остро нуждается в реализации стратегии инновационно-технологического прорыва. Страна находится на ранних этапах пятого технологического уклада, тогда как высокоразвитые государства добились существенного прогресса в становлении шестого уклада. Благоприятным условием для России является то обстоятельство, что между пятым и шестым укладами существует естественная преемственность.

Для структурирования нового технологического уклада в соответствии с теорией нужно создать его ядро, несущие отрасли. Для шестого технологического уклада - это преобразование веществ и конструирование новых материальных объектов на основе нанотехнологий. Вместе с электронной

промышленностью, информационными технологиями и программным обеспечением это и составит ядро шестого технологического уклада.

Решительный выход на новый уровень технологических возможностей, связанных с переходом на наноразмерность, позволит сформировать кластеры шестого технологического уклада. Развиваясь на их основе и опираясь уже на собственную технологическую базу, образовывать национальное ядро шестого технологического уклада. Все это предполагает острую необходимость для современной России сформировать и реализовать действенную программу вхождения в новый технологический уклад.

В 2009 году действующий на тот момент Президент России Д.А. Медведев выступил с инициативой форсированного создания элементов современной НИС. Одним из таких элементов является центр исследований и разработок в подмосковном Сколково. Основными участниками данного перспективного проекта являются: ООО «Аби ИнфоПоиск»: объём финансирования 475 млн руб. (проект: «Система понимания и перевода естественного языка»); ООО «Базелевс Инновации»: объём финансирования 153 млн руб. (проект: «Разработка и внедрение технологии визуализации текста»); ООО «ДАТАДВАНС» (проект: «Проект в области предсказательного моделирования и многодисциплинарной оптимизации»); ООО «Сателлит Инновация» (проект: «Создание программного комплекса интеллектуального 1Р-видеонаблюдения»); ООО «Международный центр квантовой оптики и квантовых технологий» (проект: «Создание международного центра направленного на исследование в области квантовых вычислений и достижений, способного лидировать в области квантовых технологий и коммуникаций, превосходящих современные компьютерные технологии»), объём финанси-

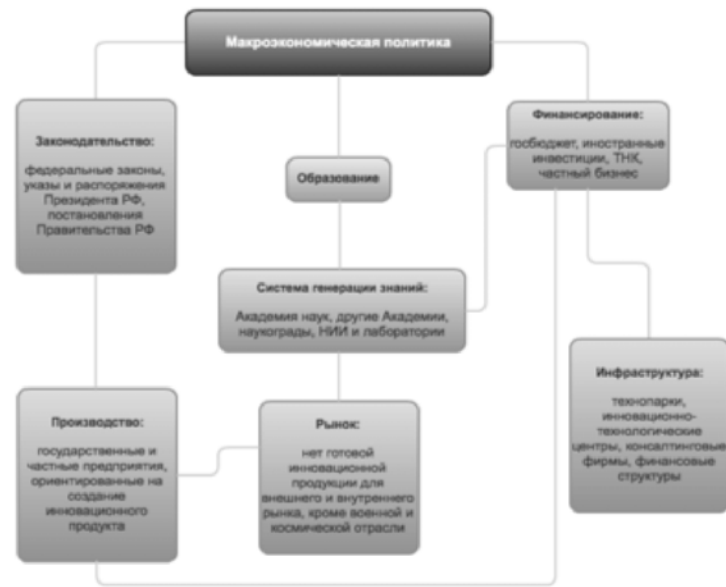


Рис. 1. Блок- схема НИС России

вания 24 млн руб.; ООО «Клаудмак» (проект: «Проект создания трехмерного рендеринга с использованием облачных вычислений»); ООО «Научно-исследовательский центр «Стратегические технологии анализа риска и комплексной безопасности» (проект «Создание информационно- навигационной системы сопровождения поисково-спасательных работ при чрезвычайных ситуациях природного и техногенного характера»); ООО «Рунапарк» (проект «Создание интернет-сервисов инфраструктурой, необходимой для быстрой разработки, выполнения и доставки веб- приложений конечным пользователям по модели Software as a Service»). [2]

В «Сколково» предполагается создать благоприятные условия для разработки инновационных российских технологий, на основе интеграции инвестиций (отечественных и иностранных) и высококвалифицированных кадров. Одновременно следует учесть целый ряд условий, выдвигаемых представителями коммерческих организаций, а именно:

- финансовые результаты инновационного проекта не должны создавать угрозу существованию компании;
- следует организационно выделять инновационный проект;

- целесообразность выпуска инновационной продукции, прежде всего, определяется ее востребованностью реальным сектором экономики;

- необходимо оценивать результативность всех стадий инновационного процесса с целью принятия возможных своевременных решений о прекращении или продолжении проекта во избежание потенциальных убытков.

Для такой большой и неоднородной страны, как Россия нет однозначно определенного инновационного пути развития. Но в основе любого из них должна лежать инновационно-прорывная стратегия, учитывающая лучшие отечественные традиции организации промышленности, науки и образования. Подобный подход позволит значительно снизить издержки по развитию современной НИС. [8]

Официальные статистические данные относительно современного состояния российской НИС свидетельствуют о том, что все ее элементы развиваются несопряжено. Так объем инновационной продукции за период с 2000 г. по 2012 г. в целом имеет положительную тенденцию (среднегодовой темп прироста составил 7%), в то же время можно отметить

существенную волатильность (наличие даже некоторой цикличности) показателя - количество использованных передовых технологий. Вызывает сожаление тот факт, что при заметном росте числа предлагаемых к реализации отечественных высоких технологий, их промышленное внедрение не реализуется в должном объеме. Показатели, характеризующие количество научно-исследовательских организаций и численность научных работников имеют отрицательную динамику.

Изложенный выше аналитический материал позволяет сформировать обобщенную блок-схему функционирования НИС России.

В представленной блок-схеме значимое место занимают институты генерации знания: Большая и малые Академии наук, наукограды Пущино, Жуковский, Королев, Черноголовка, Обнинск, Протвино, Дубна, Пушкино, Троицк, (всего их более 60), а также различные НИИ и лаборатории.

Государству необходимо сформировать целостную инновационную инфраструктуру, где наука увязана с образовательной сферой и бизнесом, где присутствует налаженный процесс коммерциализации результатов НИОКР.

Функционально такая инфраструктура должна непротиворечиво поддерживать развитие и взаимодополнение составляющих инновационного процесса: технология, консалтинг, финансы, подготовка кадров, информационное обеспечение и продвижение на рынки сбыта.

Сформированная таким образом инфраструктура позволит коренным образом изменить ситуацию в инновационной активности российских предприятий, когда только 10% из них являются инновационно активными, причем, системное финансирование НИОКР осуществляет всего треть из них.

В России получили развитие следующие несущие элементы

инфраструктуры - технопарки (ТП), инновационно-технологические центры (ИТЦ), инновационно-производственные комплексы (ИПК), а в последние годы - технико-внедренческие зоны. В настоящее время созданы и действуют:

- технопарки (ТП) - 58;
- инновационно-технологические центры (ИТЦ) - 63;
- инновационно-промышленные комплексы (ИПК) - 4;
- инновационно-технологические кластеры — 2;
- центры трансфера технологий (ЦТТ) - 86;
- национальные информационно-аналитические центры (НИАЦ) - 10.

Всего с государственной поддержкой к настоящему времени создано более 200 объектов инновационной инфраструктуры по всем регионам России.

Необходимо структурировать систему образования исходя из приоритетных целей инновационного развития, интенсифицировать формирование адекватного кадрового потенциала.

В стране за период с 2000 по 2012гг. фактически не произошло существенных изменений по выпуску специалистов высшей квалификации, особенно тревожна кадровая ситуация по инновационным направлениям. Более того, принимая во внимание возрастную структуру по данным направлениям, ситуация становится критической, требуются решительные меры по энергичному преодолению столь негативных тенденций.

На федеральном уровне для стимулирования привлечения молодежи в науку принимаются определенные меры. Так, в соответствии с указом Президента Российской Федерации от 3 февраля 2005г. № 120 «О дополнительных мерах по усилению государственной поддержки молодых российских учёных - кандидатов наук и их научных руководителей» ежегодно на конкурсной основе выделяются 500 грантов Прези-

дента Российской Федерации молодым кандидатам наук и их научным руководителям, а также 100 грантов - молодым докторам наук.

Для привлечения талантливой молодежи в сферу науки, образования и высоких технологий распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 апреля 2008г. N 440-р утверждена Концепция федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009 - 2013 годы». В рамках этой концепции основной объем средств федерального бюджета предполагается направить на развитие сферы НИОКР. Уровень внебюджетного обеспечения Программы, составит не менее 13% от общего объема. Помимо этого, ежегодно предполагается выделять 600 млн рублей на решение кадровых проблем в РАН и дополнительные финансовые ресурсы для поддержки ведущих российских вузов.

В рамках государственной политики относительно ведущих российских вузов предполагается:

- поддержка программ развития МГУ и СПбГУ;
- поддержка федеральных университетов в части модернизации научно-исследовательского процесса и инновационной деятельности;
- поддержка национальных исследовательских университетов;
- развитие действенной кооперации между российскими ВУЗами и реальным сектором экономики;
- поддержка инновационных проектов, реализуемых совместно ведущими ВУЗами и научными организациями.

Однако таких мероприятий недостаточно для радикального решения кадровой проблемы обеспечения инновационных процессов. Более того, принятая к действию программа социально-экономического развития 2030, разработанная Минэкономки России (2010

г.), содержащая раздел относительно подготовки кадров, способных справиться с вызовами пятого - шестого технологических укладов не вносит ясность в возможность решения кадрового обеспечения инновационного процесса. [9]

Причина российского кризиса в системе образования заключается в том, что ее развитие все больше отстает от преобразований в обществе, от тех глубоких трансформаций, которые преобразуют всю его структуру. Специфика этого кризиса состоит в том, что при росте количества обучающихся в средних специальных учреждениях и вузах, резко сократилось их численность по базовым инженерным направлениям. И как следствие, из-за нехватки профессионально подготовленных ученых, конструкторов, инженеров, техников, квалифицированных рабочих возникает опасность невозможности осуществить освоение новых поколений техники, инновационных рыночных ниш.

Если в ближайшее время ситуация не изменится, то кризис системы образования будет невозможно преодолеть. Дефицит квалифицированных кадров станет главным тормозом инновационно-технологического прорыва и экономического роста, прогрессивных структурных сдвигов страны.

Инновационно-прорывной сценарий реформирования системы образования может быть осуществлен только на основе ее полного соответствия целям и задачам долгосрочной государственной инновационно-прорывной стратегии развития страны. Сценарий должен содержать:

- определение целей, направлений, основных параметров трансформации и принципов инновационного обновления системы;
- обоснование временных рамок его реализации;
- в должной мере отражать национальные интересы.

Финансирования НИОКР в

России в основном осуществляется по следующим каналам:

- государственное финансирование;
- собственные средства предприятий;
- привлеченные средства.

Можно отметить, что в России расходы на НИОКР составляют всего лишь 1,74% федерального бюджета, в то время как в высокоразвитых странах на эти цели направляется не менее 2-3% от ВВП. Кроме того, там существенно увеличено финансирование (государственное и частное) на фундаментальную науку.

В России одной из форм финансирования фундаментальных исследований является предоставление грантов научным коллективам и отдельным ученым, осуществляющим перспективные разработки. Хотя под грантом понимаются денежные и иные средства, направляемые на проведение конкретных научных исследований на условиях, определенных грантодателем, в целом происходит усиления принципов возвратности и платности. Можно отметить так же, что система грантов, имеющая некоторые недостатки, в принципе, предполагает выделение стратегического ядра научно-исследовательской сферы, в интересах сохранения и развития отечественной научной школы на уровне современных представлений о содержании НТП.

В настоящее время российские предприятия реального сектора не проявляют должной активности в сфере НИОКР, более того не менее 10% из них вообще прекратили его финансирование. Положение усугубляется удорожанием кредитных ресурсов и сокращением госзаказов.

Представляет отдельный интерес целевая направленность зарубежных прямых инвестиций в высокотехнологичные российские отрасли. Практика показала, что попытка привлечения иностранных инвестиций в эти области не оправдала ожи-

дания. Статистика показывает, что зарубежные ТНК проявляют интерес в основном к добыче и переработке углеводородов и прочего сырья, а не к инновационной деятельности. Очевидно, что ТНК не поддерживают инновационно-прорывную стратегию развития России, поскольку «субъектность» страны в мировой экономике представляет для них коммерческую угрозу. В этой связи для России ориентация на технологические возможности ТНК в контексте создания современной НИС не может быть обоснована в рациональных экономических терминах.

К сожалению, и отечественные ТНК не проявляют должной активности в формировании НИС страны. Кроме того, идея приобретения ими высокотехнологичных зарубежных активов с последующим их встраиванием в структуру отечественной НИС не принесла ожидаемых результатов. Представляется, что выявленные явления по своей сути являются объективными. [1]

Создание инновационного продукта предполагает строгое следование амортизационным закономерностям. Однако в стране износ основных фондов, по данным официальной статистики, в отдельных отраслях реального сектора достигает 80%, в то время как их обновление происходит крайне не удовлетворительным образом. К сожалению, отечественное машиностроение не обладает достаточным потенциалом производства высокотехнологичного оборудования в нужных масштабах. Данная ситуация требует решительного и активного участия государства в модернизации на должном уровне этого сектора.

Технологический уровень российской обрабатывающей промышленности неоднороден. Не менее 10% всех предприятий сумели завершить модернизацию в соответствии с требованиями инновационных процессов. Так в электронике и

транспортном машиностроении значительно выросла доля предприятий, выпускающих конкурентоспособную продукцию. -

В России крупные компании гораздо больше инновационно ориентированы, чем малые и средние, однако и они финансируют соответствующие направления явно не достаточно.

Учитывая вышеизложенное, для формирования устойчивых тенденций модернизации реального сектора в рамках инновационно-прорывной стратегии, государству следует более активно применять меры косвенной поддержки в виде:

- инвестиционных и налоговых льгот;
- целесообразной структуры госзаказа;
- диверсификации внешнеэкономической деятельности;
- целенаправленного формирования рынка необходимых технологий и знаний.
- совершенствования технических стандартов и т.д.

Итак, России предстоит сделать стратегический выбор, от которого будет зависеть структура и судьба НИС. При сохра-

нении современных тенденций в этой области нельзя исключить вариант, когда страна не будет иметь должной позиции ни в одной из критических технологий. Поэтому во избежание этого, России необходимо энергично осуществить инновационно - прорывную стратегию развития, что позволит ей сохранить лидирующие позиции в научно-технологической сфере, понимаемой в современном контексте, занимая соответствующее ей место «субъекта» мировой экономики.

Литература

1. Гончаренко Л.П., Конов Ю.П. Рынок интеллектуальной собственности- Учебное пособие-М.: Экономика, 2010- С.540
2. Государственное регулирование науки в России- И.Г.-Держина/ под. Ред. Н.И.Ивановой.- М:- Магистр, 2008- 430 стр.
3. Дагаев А.Л. Рычаги инновационного роста//Проблемы теории и практики управления.- 2000- №5-С. 70-76.

4. Ефимов И. Возможен ли в настоящее время выход из кризиса в российской науке?//Вестник РФФИ.-2000.-№1(19)-С. 49-52.

5. Основные направления государственной политики в области регулирования инновационной и инвестиционной деятельности Российской Федерации.- Набиуллина Карина Рашидовна, Назаров Дмитрий Викторович- № гос.рег.статьи: 421100034/ ВАК <http://www.uecs.ru/uecs-25-252010/item/300-2011-03-25-08-15-59>

6. Рогов С.М. Россия должна стать научной сверхдержавой // Концепции, 2010 - №12 (24- 25).-С. 93

7. Фоломьев А. Обоснование инновационного типа производства//Экономист.- 2005.- №8.- С. 40-45.

8. Анализ участников инновационного центра «Сколково» // Интернет-ресурс. Режим доступа: <http://habrahabr.ru/blogs/startup/!13566/>

9. Инновации и предпринимательство // Интернет-ресурс. Режим доступа: <http://www.innovbusiness.ru>

Новые подходы к управлению риску вовлечения банка в процессы легализации преступных доходов

Сивохин Василий Евгеньевич,
соискатель Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
e-mail: vasily_sivohin@mail.ru

В статье рассматривается современная организация и специфики противодействия легализации преступных доходов (анти-отмывание денег – AML) в российских банках. Дана типичная схема легализации преступных доходов в экономике и эффективная трехуровневая схема практической реализации AML в банковской системе. Указано на основные компоненты системы AML в коммерческом банке, на проблемы и недостатки AML в банковской системе России.

Ключевые слова: ПОД/ФТ, противодействие легализации, отмывание денег, банк.

Новые подходы к управлению риску вовлечения банка в процессы легализации преступных доходов.

Риск вовлечения банка в процессы легализации преступных доходов входит в правовой риск, затрагивает операционный риск и риск потери деловой репутации и может повлечь за собой проявление многих других видов рисков (рис. 1).

Оценку рисков легализации доходов можно рассматривать по нескольким основным рисковому факторам, в частности:

Результативную часть риска можно представить такими факторами как:

- количество отправленных ОЭС в Росфинмониторинг и доля их возврата;

- количество выявленных и не выявленных (то есть выявленных в ходе надзорных мероприятий или в дальнейшем) ОПОР и подозрительных сделок;

- санкции, применённые к банку за нарушения в области ПОД/ФТ.

Итоговую оценку риска можно представить с использованием методики скоринга. Все рисковые факторы получают оценку от 1 до 10 баллов, после чего происходит взвешивание и определение суммарной оценки риска следующим образом:

$$R_{\text{л}} = \sum_{n=(1,i)}^i (O_{\text{ц}_n} \times K_{\text{вес}_n}) \times D$$

$R_{\text{л}}$ – итоговый коэффициент подверженности банка риску легализации.

$O_{\text{ц}_n}$ – оценка каждого n-ого риска от 1 до i.

$K_{\text{вес}}$ – вес каждого n-ого риска от 1 до i (доля значения).

Вес определяется по каждой группе рисковых факторов в зависимости от их значимости на основе экспертного мнения.

D – понижающий коэффициент, который используется в случае если к банку применялись санкции по ПОД/ФТ (например, если к банку применялись санкции то в зависимости от их существенности диапазон коэффициента можно предложить в пределах 0,3-0,7, а если же выносилось только предписание – то 0,8. Если нарушение выявлено не было – $D=1$):

Отметим, что все подразделения банка стоит рейтинговать по вышеуказанным рисковому факторам с той целью чтобы иметь представления о тех из них, где работа по ПОД/ФТ наименее эффективно налажена.

В вопросе повышения эффективности ПОД/ФТ целесообразно использование совокупной методики поощрения и наказания персонала. Использование исключительно наказания (страха) нецелесообразно поскольку ухудшается лояльность работников по отношению к банку, да и к тому же существенность наказания может приводить к стремлению любым способом скрыть допущенные ошибки.

Использование поощрений сглаживает негативные эмоции от возможного наказания и повышает стимул к качественной работе. При этом поощрение должно выражаться не только в непосредственном материальном стимуле (в виде надбавок, требование знать

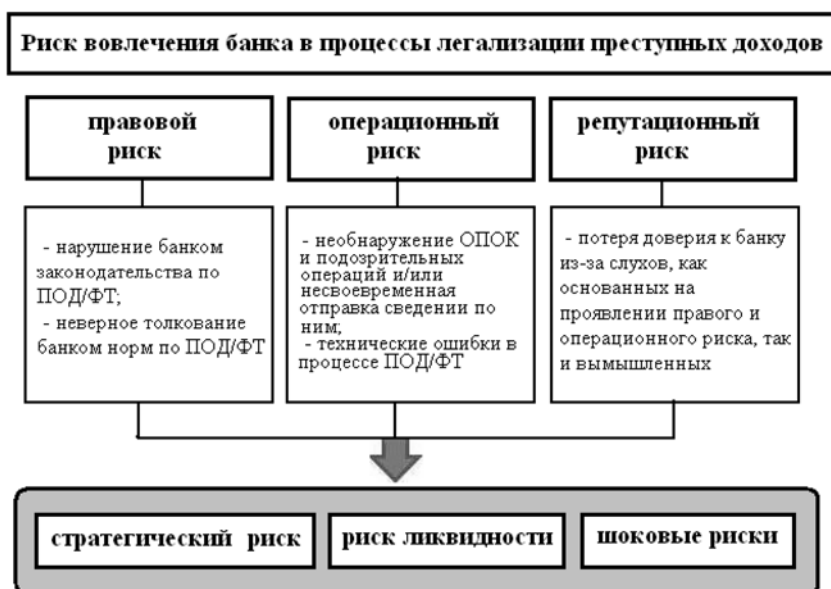


Рис. 1. Риск вовлечения банка в процессы легализации.



Рис. 2. Факторы риска легализации.

ПОД/ФТ чтобы работать на более высоких должностях), но и в подчёркивании значимости ПОД/ФТ для банка – что особенно касается низового звена, пассивность которого во многом объясняется именно недостаточными знаниями и немотивированностью – а при такой ситуации добиться аналитического подхода невозможно.

Целесообразно разработать пропаганду важности ПОД/ФТ через корпоративные СМИ банка. Кроме того, сотрудникам, желающим повысить квалификацию по ПОД/ФТ такую возможность необходимо предоставлять и желательно в рабочее время. При возникновении тех или иных вопросов в

области ПОД/ФТ, каждый сотрудник должен иметь возможность обратиться в службу ПОД/ФТ и получить необходимую консультацию.

Несмотря на то, что требования к осуществлению обязательного контроля ещё довольно жёсткие, во всём мире наблюдается тенденция к предоставлению банку больших полномочий по ПОД/ФТ, в том числе к уменьшению обязательного контроля и акцентированию внимания на подозрительных сделках. А последнее возможно только при плодотворном сотрудничестве между подразделением ПОД/ФТ и всеми другими структурными подразделениями банка.

Таким образом, несмотря на необходимость жёсткой регламентации этой сферы, ПОД/ФТ необходимо стремиться делать не просто функцией, а своеобразной идеологией банка – ведь только в этом случае возможно эффективное выявление сомнительных операций и клиентов.

С целью оптимизации системы ПОД/ФТ представляется целесообразным разработать единый стандарт качества финансового мониторинга которого стремится достичь банк.

Разработка единого стандарта и сравнение её с нынешней ситуацией на основе процессного подхода позволит увидеть работу систему ПОД/ФТ в динамике, оценить её сильные и слабые места. Для того чтобы оптимизировать систему ПОД/ФТ каждый банк должен определить конечные цели этого процесса – и это представляется наиболее важным аспектом. Ведь оценить эффективность внедрения инновации можно исключительно по достигнутому результату, на который и должно быть направлено внедрение этой инновации. Конечные цели ПОД/ФТ зависят от специфики банка и политики руководства:

Формальный подход повсеместно применялся в первое время после вступления в силу закона № 115-ФЗ, когда банки как не имели необходимого опыта и кадров в области ПОД/ФТ, так и не подвергались за это существенным санкциям. В настоящее время такой подход встречается всё реже и характерен либо для некоторых малых («карманных») банков где нет клиентской базы в принципе, либо для банков, которые обслуживают исключительно надёжных клиентов и потребность в мероприятиях по ПОД/ФТ не высока.

Косметический подход направлен как на соблюдение законодательства, так и на определённое манипулирование им в интересах ключевых клиентов. При этом причина такого отно-

шения кроется не только в желании получить дополнительные доходы, но и в объективных ограничениях бизнеса. К примеру, крупному банку гораздо проще прекратить отношения с подозрительным клиентом, приносящем банку неплохой доход, чем малому – у которых таких клиентов несколько и все они значимы для банка. В таких ситуациях нередко целями системы ПОД/ФТ становится не раскрытие легализации, а напротив помощь клиентам в том, чтобы их операции не были «замечены» системой ПОД/ФТ и сведения о них не были направлены в Росфинмониторинг.

Наконец третья стратегия – качественная, целью которой является помимо соблюдения формальных законодательных критериев управление риском вовлечения банка в процессы легализации и другими связанными с ним рисками. Такая комплексная стратегия наиболее предпочтительная – поскольку позволяет поддерживать не только текущую устойчивость банка, но и стратегическую. Для стратегической устойчивости банку необходимо поддерживать систему ПОД/ФТ на качественном уровне, который превышает текущие нормативные требования.

Современное законодательство по ПОД/ФТ весьма несовершенно – поэтому оно постоянно корректируется, и к этим изменениям банки должны быть готовы. И эта готовность тем выше, чем большими сведениями и методиками по ПОД/ФТ обладает банк – поэтому высокое качество системы ПОД/ФТ объективно необходимо для адаптации под меняющееся законодательство.

Внедряя международные стандарты тем не менее нужно учитывать, что за рубежом ПОД/ФТ более развито как на законодательном уровне, так и на практическом – у клиентов не возникает большое удивление когда банки интересуются экономической сущностью проводимых операций.

Таблица 1
Взвешивание факторов риска вовлечения банка в процессы легализации.

Рисковый фактор	Коэффициент Квес
Идентификация	0,2
Клиентский мониторинг	0,15
Уровень риска клиентов	0,15
Выявление ОПОК и подозрительных сделок	0,2
Отчётность по ПОД/ФТ	0,2
Кадры по ПОД/ФТ, обучение	0,1

Таблица 2
Взвешивание выявленных Банком России нарушений к банку по ПОД/ФТ

№	нарушение в области ПОД/ФТ	Коэффициент D:
1	Не выявлено нарушений	1
2	Вынесено предписание об устранении недостатков без санкций	0,8
3	нарушение сроков согласования с надзорным органов правил внутреннего контроля по ПОД/ФТ	0,7
4	нарушения в области организации внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ (кроме случая в № 3)	0,6
5	действие или бездействие, вследствие которого не были представлены в установленные сроки необходимые сведения в Росфинмониторинг	0,5
6	непредставление необходимых сведений в Росфинмониторинг.	0,4
7	признанное судом неисполнение закона № 115 -ФЗ если это действие или бездействие не содержит уголовно наказуемого деяния	0,3

Таблица 3
Подходы банков к ПОД/ФТ

№	Подход	Цель	Индикаторы достижения цели
1	формальный	Соблюдение законодательства	- Количество выявленных нарушений Банком России; - Применённые санкции к банку. - Количество возвращённых ОЭС.
2	косметический	Демонстрация соблюдения законодательства, защита интересов ключевых клиентов	- всё что в пункте 1; - отсутствие претензий к операциям ключевых клиентов
3	качественный подход	Соблюдение законодательства, корректировка клиентской базы, высокая репутация банка на рынке	- всё что в пункте 1; - соответствие системы ПОД/ФТ общепринятым стандартам; - уровень риска вовлечения банка в процессы легализации; - уровень правового и репутационного риска

Поскольку ПОД/ФТ функционирует непосредственно в организме банка – то рассматривать его развитие как автономной системы нецелесообразно.

Определим основные критерии качества системы ПОД/ФТ.

1) соблюдение действующего законодательства;

2) влияние ПОД/ФТ на клиентскую политику и стратегию банка;
3) маркетинговая эффективность;

4) взаимодействие внутри банка в целях ПОД/ФТ;

5) учёт зарубежного опыта и тенденций;

6) межбанковское сотрудничество в целях ПОД/ФТ.

Таблица 4
Этапы оптимизации системы ПОД/ФТ в банке

№	Сущность этапа	Необходимые условия реализации	Используемые механизмы и данные	ограничения	контроль
1	Интеграция ПОД/ФТ в процесс функционирования банка				
1.1.	Внедрение ПОД/ФТ во все банковские процессы	Интеграция принципов ПОД/ФТ в АБС	Автоматизация типичных операций и алгоритмов	Сложность выявления подозрительных сделок, нехватка информации	Внутренний и со стороны ЦБ
1.2.	Создание базы данных подозрительных операций	Детальная классификация бизнес-процессов в аспекте их использования в целях легализации	Статистика за предыдущие периоды	Недостаточный объём данных, отсутствие статистики о целесообразности и признании операций подозрительными	Внутренний
1.3.	Построение схемы взаимосвязей операций в целях легализации	Выполнение 1.1 и 1.2	Анализ баз данных, выявление типовых взаимосвязей	Аналитические возможности и недостаточная повторяемость некоторых операций	Внутренний
2	Согласованность всех подразделений банка в целях ПОД/ФТ				
2.1.	Интеграция баз данных по ПОД/ФТ с маркетинговой информационной системой	Единые электронные форматы баз данных, организация совместного доступа к ним	Маркетинговые исследования, анкеты клиентов, базы данных ПОД/ФТ	Разрозненность клиентских сведений, которые трудно свести воедино	Внутренний
2.2.	Интеграция баз данных по ПОД/ФТ со службой безопасности и юридической службой	Необходимость регламентации доступа к конфиденциальным сведениям	Досье клиентов, данные проверок и заключения, базы данных по ПОД/ФТ	Трудности в приведении множества данных к единому формату	внутренний
3.	Прогнозирование уровня риска легализации				
3.1	При внедрении новых банковских продуктов	Моделирование процессов на основе накопленных массивов данных	Всё что собрано в п.1 и п.2	Ошибки моделирование, неучёт новых способов легализации	Внутренний и ЦБ
3.2	При формировании клиентской политики				
3.3	При формировании стратегии банка	моделирование процессов с учётом тенденций и перспектив ПОД/ФТ	Всё что собрано в п.1 и п.2, законодательств о, публикации, регламенты (в т.ч. международные) и т.д.	Высокий уровень погрешности, сложность в выделении приоритетных факторов	Внутренний и ЦБ.

Механизм построения системы качества ПОД/ФТ можно определить как последовательное достижение следующих этапов:

Согласно данной таблице, банку в первую очередь необходимо комплексно интегрировать в единую базу данных все сведения, которые есть у него о клиентах. При этом данная ин-

формация нужна не только в целях ПОД/ФТ, но и в маркетинговых аналитических целях, в прогнозировании и т.д. Осведомлённость о клиентах позволяет банку более точно планировать и корректировать продуктовую политику. При этом главная сложность видится даже не в технических аспектах организации единой базы клиентских

сведений (что в максимальной форме раскрывает принцип «Знай своего клиента»), а в изменении мышления руководства банка, которое довольно часто ещё понимает ПОД/ФТ исключительно как контролируемый процесс, не нуждающийся в интеграции во все бизнес-процессы банка. Такое видение системы ПОД/ФТ может привести к его поверхностному функционированию, неучёту важных факторов в процессе принятия решений. При этом эти важные факторы вполне могут у банка иметься, но из-за отсутствия их необходимой интеграции или должного взаимодействия подразделений, выявить их может быть весьма сложно.

Этап 1.1 в российских банках практически реализован: в программные модули банка внедрены алгоритмы, автоматически определяющие ОПОК по законодательно установленным параметрам. Вместе с тем учесть все комбинации, которые будут подлежать обязательному контролю, довольно сложно и поэтому на этом этапе также требуется мотивированное суждение ОС или уполномоченных им лиц.

Этап 1.2 представляется не менее значимым поскольку критерии подозрительных операций не сформулированы однозначно – поэтому только сбор статистики поможет выявить наиболее типичные их критерии в данном банке – и на основании полученных выводов можно будет в том числе проанализировать насколько продуктовая политика банка «привлекательна» для проведения подозрительных операций.

Таким образом, на этапе 1.3 выявляются основные взаимосвязи между различными банковскими продуктами, которые используются для совершения сомнительных операций.

Далее реализуется второй этап, на котором происходит объединение всех клиентских сведений и данных, которые банк получает как непосредственно от клиента, так и в ходе

проведения его анализа или проверки. Интегрируются сведения, получаемые в ходе проведения маркетингового анализа, а также данные Службы безопасности. В результате этой интеграции в банке должна быть сформирована полноценная база данных, взаимосвязанная и постоянно автоматически обновляемая. Такая система позволит организовать планирование уровня подверженности банка риску легализации. Сложность заключается в том чтобы регламентировать доступ персонала к этим сведениям, которые составляют как банковскую так и коммерческую тайну банка, а также в различных форматах данных – что потребует разработки стандартов и критериев их унификации. Вместе с тем современные информационные технологии позволяют регламентировать различные права и возможности доступа, а унификация данных позволит выявить несостыковки и сведения, которые необходимо собирать дополнительно.

На третьем этапе будет осуществляться самое важное мероприятие – планирование подверженности банка риску легализации.

При внедрении каждого банковского продукта на основании моделирования и экспертного мнения по определению степени возможности осуществления через него подозрительных сделок. Таким образом, ещё на стадии разработки продукта его можно изменить с той целью, чтобы не подвергать банк чрезмерно высокому уровню риска легализации.

При формировании клиентской политики также необходимо осуществлять моделирование её перспектив в аспекте ПОД/ФТ дабы не ориентироваться на те клиентские сегменты, которые в большей степени осуществляют сомнительные операции.

Если же банк планирует расширять клиентскую базу или внедрять операции с высоким

риском легализации (в силу конкурентных факторов например), то ему целесообразно заблаговременно оптимизировать систему ПОД/ФТ так, чтобы она была готова к возможному росту подозрительных операций.

Отдельно остановимся на оценке и контроле этих процессов. Согласно законодательству, ЦБ контролирует этап 1.1 – а именно он должен убедиться что система ПОД/ФТ функционирует в банке должным образом. Остальные этапы раскрывают конкретные механизмы достижения этой цели – которые безусловно могут быть разными. Поэтому ЦБ может наблюдать за процессом оптимизации системы ПОД/ФТ, однако оценивать его качество целесообразно по конечным результатам – то есть на этапе 3.3.

Необходимость такой схемы оптимизации системы ПОД/ФТ необходимо по многим причинам:

- укрупнение коммерческих банков, чем больше коммерческий банк тем труднее службе ПОД/ФТ контролировать все операции и тем более востребованными становятся стандартизация и автоматизация;
- усложнение схем легализации, при которых используется всё большая совокупность операций и для их выявления требуется тщательный анализ, в том числе связанный с автоматизированным моделированием;

- тенденция к переходу банковского надзора с формализованных на риск-ориентированные критерии;

- необходимость для банка иметь качественную систему ПОД/ФТ.

Сложностью в данном процессе является наличие неоглаванности в действующем законодательстве, отсутствие в нём некоторых конкретных действий. Всё это неминуемо приводит к созданию в банках дополнительных методологических материалов, не предназна-

ченных для ознакомления надзорным органом. Вместе с тем по мере улучшения и повышения качества взаимодействия банков с надзорным органом законодательство можно оптимизировать и тем самым сделать нецелесообразным наличие в банке «двойных» стандартов.

По итогам исследования можно сделать следующие выводы:

- риск вовлечения банка в процессы легализации является комплексным и взаимосвязанным с другими видами рисков;

- управление данным риском должно строиться на основе тщательного мониторинга всех важнейших факторов как автоматизированным, так и аналитическим путём;

- для тщательного контроля данного риска нужна установленная система индикаторов, позволяющая выявлять возможные проблемы на наиболее ранних этапах;

- для снижения риска вовлечения банка в процессы легализации наиболее важную роль играет признание значимости ПОД/ФТ всеми сотрудниками банка;

- поскольку ПОД/ФТ требует обширных знаний то квалификация специалистов по ПОД/ФТ и Ответственного сотрудника играют решающую роль в его эффективности.

Литература

1. Кайль А.Н., Бондарёв Е.М. Комментарий к Федеральному закону № 115-ФЗ // специально для «Консультант-плюс», 2009.
2. Ревенков П.В. Основные критерии выявления и определения необычных сделок // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке, 2010, № 4.
3. Ярлыков С.Ю. История и причины возникновения нового в банковской деятельности: противодействие легализации преступных доходов // Финансы и кредит, 2008, № 11.

Структурированные инструменты – инвестиции будущего

Шкурович Антон Леонидович,
аспирант, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
AShkurovich@alfabank.ru

Структурированные инструменты это инновационные продукты, которые представляют собой гибрид классического депозита, ноты или кредита и производных финансовых инструментов. Структурированные инструменты позволяют компании решать сразу несколько задач, таких как хеджирование рисков, повышение доходности, диверсификация инструментария и др., что повышает эффективность деятельности компании. Популярность структурированных инструментов в мире высока, в то же время в России пока они используются не активно, что обусловлено низкой финансовой грамотностью менеджмента компаний, проблемами и пробелами в законодательстве и неликвидным рынком на большинство базовых активов. В то же время не сложно спрогнозировать существенный рост рынка структурированных инструментов, так как их возможности позволяют компаниям использовать свои финансовые ресурсы более эффективно, что отвечает их основным целям, поставленным акционерами.

Ключевые слова: структурный продукт, депозит, дериватив, финансовый кризис, дополнительная доходность.

Сегодня все больше инвесторов демонстрируют свою потребность в новых возможностях для инвестирования, что выражается в оттоке денежных средств из классических инструментов инвестирования: фондового рынка, рынка недвижимости, банковской системы, предметов роскоши. Так, например, в 2012 году отток денежных средств с российского фондового рынка составил всего лишь 460 млн. долларов США, при этом с октября 2012 года до конца года отток капитала составил 700 млн. долларов США¹, показав самые слабые результаты среди всех развивающихся рынков, а объем привлеченных денежных средств в депозиты и драгоценные металлы за 2012 год показал незначительную положительную динамику и вырос лишь на 9,5%².

Все эти тенденции очень просто объяснить, ведь за 2012 год цены на недвижимость выросли по разным оценкам на 6-9%³, что сравнимо с показателями инфляции в годовом исчислении в Российской Федерации за тот же временной период⁴, фондовый рынок остался фактически на том же уровне, в то же время торговля на рынке в течение года характеризовалась высокой волатильностью⁵.

В таких случаях альтернативой классическим инвестициям могут выступать структурированные инструменты⁶, которые также еще называются структурными и позволяют инвесторам, разочаровавшимся в привычных инвестиционных возможностях, расширить свой инструментарий.

Предпосылками для появления структурированных продуктов в России стали процессы, начавшиеся в докризисный период, когда на протяжении 10 лет наблюдался целый ряд позитивных тенденций в мировой экономике, таких как:

- рост цен на энергоносители;
- положительное сальдо торгового баланса и счета движения капитала в частности;
- рост покупательской способности населения;
- значительный объем инвестиций в реальный сектор экономики,

что в целом привело к стремительным темпам роста экономики, повышению прибыльности компаний и улучшению их финансовых показателей, что в свою очередь отразилось в значительном повышении капитализации российских компаний и стимулировало рост индекса ММВБ фактически в 10 раз. Таким образом, среднегодовой доход на инвестированные средства составлял более 30% годовых, причем данный рост был стабилен и не сменялся понижательными трендами на рынках акций, облигаций, недвижимости или активов. В какой-то момент инвесторы пошли на то, что начали привлекать дорогие кредиты для инвестиций в высоко рискованные активы и могли быть на 99% уверены, что смогут вернуть и кредит, и получить высокий доход на инвестируемый заемный капитал. Но в 2008 году все инвестиции, сделанные подобным образом, были смыты волной мирового финансового кризиса и российские инвестиционные компании, банки и частные инвесторы начали уделять все больше внимания инструментам, пользующимся значительной популярностью на Западе, — структурным продуктам.

Структурированный инструмент это гибрид классического, инвестиционного продукта, такого как депозит или нота (нота может быть выражена в виде облигации или еврооблигации), по которым выплачивается гарантированный фиксированный доход, и инвестиционной стратегии, чаще всего выраженной в виде набора производных финансовых инструментов, или как их принято называть на финансовых рынках – деривативов, доходность по которым может быть неограниченной и зависеть от поведения любого, торгуемого на рынке актива, который принято называть «базовым» активом.

Когда мы говорим о депозите (вкладе), то речь идет о денежных средствах в валюте Российской Федерации или иностранной валюте, размещаемых физическими или юридическими лицами в целях сохранения своих финансов и получения определенного уровня дохода. В связи с тем, что 99,9% депозитов, размещаемых в российских банках, являются срочными, что означает, что они должны быть возвращены вкладчику по его первому требованию в порядке, предусмотренном федеральным законом и соответствующим договором, оформление структурированных депозитов является затруднительным. Во избежание необходимости досрочного возврата и принятия на себя риска расторжения депозитного договора с клиентом, банки, торгующие структурированными продуктами, оформляют их в формате вклада на иных условиях возврата, который регламентирован ст. 837 Гражданского Кодекса РФ. Ключевое отличие формы депозита на иных условиях возврата заключается в том, что банк не обязан возвращать клиенту депозит до момента наступления условия возврата данного депозита. Банки рассчитывают наступление условия возврата данного депозита, исходя из срока, на который размещается депозит, ого-

воренного между клиентом и банком. Данный вид депозита позволяет банкам работать с юридическими, но не с физическими лицами, в отношении которых условие о возврате депозита лишь по факту наступления условия возврата депозита является ничтожным.

Исходя из действующего законодательства вклада, в том числе и депозиты на иных условиях возврата, могут приниматься только банками, имеющими такое право в соответствии с лицензией, выдаваемой Банком России, участвующими в системе обязательного страхования вкладов.

Отсутствие возможности у финансовых организаций, за исключением банков, привлекать от вкладчиков вклады и тем самым запрет на привлечение ими структурных депозитов и послужил причиной, по которой они, несмотря на отсутствие определения ноты⁷ в российском законодательстве стали использовать ее для работы со структурными продуктами.

Стандартная инвестиционная стратегия, встроенная в структурированные инструменты, это опцион, ориентированный на рост (КОЛЛ) или на снижение (ПУТ) цены какого-либо базового актива. В тоже время довольно часто в структурированные инструменты встраивают более сложные опционные стратегии, такие как коллар или колл/пут спрэд, квантовые опционы и прочее. В роли базового актива может выступать любой торгуемый актив: ценная бумага, сырье, индекс, курс валюты и т.д.

В настоящий момент на российском рынке представлены два вида структурированных депозитов/ нот (далее – депозит), которые принято называть индексируемыми и бивалютными. Для России это новая отрасль, но объем данного рынка в 2012 году уже оценивался в 67 млрд. рублей.⁸ В свою очередь структурные продукты используются в Европе и США уже несколько десятков лет и размер

рынка структурных продуктов в странах Еврозоны оценивается в 135 млрд. евро⁹, американского 39 млрд. долларов США¹⁰, швейцарского 189 млрд. швейцарских франков.¹¹ В Европе и США структурные продукты выпускаются в виде кредитных и гибридных нот, сертификатов, структурированных варрантов и фьючерсных контрактов, CLN, CDO, CPPI, CPDO и др.¹²

Экономический смысл индексируемого депозита на 100% идентичен экономическому смыслу, заложенному в опционную стратегию, встроенную в него. Например, в случаях с опционом КОЛЛ и ПУТ, грубо говоря, это просто ожидание роста или снижения цены на базовый актив, на который заключается деривативный контракт. Опционы или опционные стратегии, встроенные в депозит, приобретаются на проценты, которые банк заплатил бы компании за привлечение стандартного депозита. На практике это означает следующее – клиент, инвестирующий денежные средства в индексируемый депозит, готов отказаться от невысокой процентной ставки, которую банк платил бы ему по депозиту и предпочитает, чтобы банк на полагающиеся клиенту проценты приобрел опцион или опционную стратегию для получения возможности заработать в 2-3 раза больше. Сумма потенциального заработка по депозиту напрямую зависит от готовности клиента получить обратно только тело депозита без какого-либо накопленного дохода – чем выше потенциальная доходность клиента по инструменту, тем ниже его шанс получить хоть какую-то процентную ставку.

Представим, что у клиента есть 100 рублей, которые он готов вложить в индекс РТС, так как видит в нем значительный потенциал. В тоже время клиент хотел бы вернуть все свои деньги назад, даже если рынок РТС не будет расти – идеальным для него вариантом будет инве-

стиция в индексируемый депозит со встроенным опционом КОЛЛ на индекс РТС. Клиент приходит в Банк, который размещает 95,24 рубля на годовой депозит с процентной ставкой 5% годовых, чтобы денежные потоки по нему позволили инвестору получить в конце срока вложенные 100 рублей, а оставшиеся 4,76 рубля пускает на приобретение опционной стратегии. Таким образом, в конце срока инвестор в любом случае получит назад свои 100 рублей, кроме того он сможет заработать дополнительную доходность, в случае роста индекса РТС.

В бивалютный депозит, в отличие от индексируемого, может быть встроен только опцион или опционная стратегия на валюту, кроме того клиент уже на дату размещения депозита знает итоговую процентную ставку. Данная процентная ставка может быть в несколько раз выше процентной ставки по стандартному депозиту, за что клиент дает банку право при изменениях курса валюты, оговоренных на дату привлечения депозита, конвертировать тело депозита из одной валюты в другую. То есть, таким образом, клиент может получить повышенную процентную ставку по депозиту, но нести валютные риски при конвертации депозита. Чем выше процентная ставка по бивалютному депозиту, тем ближе курс конвертации к текущему курсу спот13.

Представим, что у клиента есть 100 рублей, которые он хочет положить на депозит, но клиента интересует депозит с повышенной процентной ставкой – отличным решением в таком случае будет бивалютный депозит. Стандартная процентная ставка по депозиту 5% годовых, по бивалютному депозиту клиент сможет получить процентную ставку, которая будет в 2-3 раза выше. Текущий курс спот RUB/USD – 31, Банк и клиент в момент заключения сделки договариваются, что в случае, если в конце срока де-

позита курс RUB/USD будет ниже 30, то Банк вернет клиенту деньги в долларах по курсу 30 рублей за один доллар. Таким образом, в конце срока инвестор в любом случае получит высокую процентную ставку по депозиту, но рискует потерять часть своих денег из-за валютного риска. Бивалютный депозит интересен компаниям, готовым принимать риск конвертации, например, компаниям-экспортерам.

Структурные инструменты, в первую очередь, интересны компаниям, пытающимся заработать на фондовом рынке, то есть инвестиционным, управляющим и страховым компаниям, а также пенсионным фондам, которые не могут напрямую работать на рынке производных финансовых инструментов, в связи с регулятивными ограничениями. Во-вторую очередь, структурные продукты могут быть интересны обычным компаниям, работа которых на рынке производных инструментов осложняется непрозрачностью процедуры бухгалтерского учета производных инструментов и нехваткой экспертизы в работе на рынке, что благодаря структурным продуктам перестает быть проблемой, а также компенсируется гарантией возврата тела депозита и профессиональными стратегиями, рекомендуемыми инвестиционными банками.

Индексируемые депозиты несут в себе дополнительные возможности для корпоративных клиентов, например, для авиакомпаний крайне привлекательным будет инвестиция в индексируемый депозит с опционом/серией опционов, ориентированных на рост нефти, так как это частично позволит им компенсировать возможные убытки от основной деятельности в случае значительного роста нефти в цене. Ведь в случае роста цен на нефть авиакомпаниям нужно каким-то образом компенсировать повышение цен на горючее. До появления структурного продукта

варианта было ровно 2, либо повысить цену билета для пассажиров и нести риск потери пассажиропотока, либо снизить маржу собственного бизнеса. Сегодня появился и третий вариант - прийти в инвестиционный банк и заключить договор об «индексируемом депозите» с опционом «КОЛЛ» на нефть и в случае роста цен на нефть получить значительную прибыль. Рост цены на нефть с 80 до 110 долларов США в первой половине 2012 года позволил бы заработать около 35-40% годовых при вложении в индексируемый депозит.

Бивалютные депозиты несут в себе дополнительные возможности для клиентов-экспортеров. Корпоративный клиент может начать на постоянной основе размещать денежные средства в бивалютные депозиты, например раз в две недели, что позволит ему зарабатывать крайне высокую процентную ставку по депозитам. В связи с тем, что клиент, в любом случае будет впоследствии конвертировать денежные средства в иную валюту (например, рубли, так как он имеет рублевые издержки и в любом случае заинтересован в их конечной конвертации), то он может, без боязни валютного риска, устанавливать курс конвертации на максимально близком уровне к споту и не бояться конвертации тела депозита, при этом зарабатывая дополнительный доход в виде крайне высокой процентной ставки.

Дополнительной опцией, которую в настоящий момент предлагают инвестиционные банки своим клиентам это фиксация процентной ставки в случае с индексируемыми депозитами и фиксация валюты возврата в случае с бивалютными депозитами. Благодаря данной опции, у клиента появляется возможность, в течение срока депозита, зафиксировать высокую процентную ставку или гарантировать валюту возврата, с помощью заключения встречного опциона/опцион-

ной стратегии. Причем, в течение срока депозита, клиент может фиксировать свою процентную ставку, а затем заново заключать новые опционы или опционные стратегии.

Структурированный инструмент может быть, как с полной защитой инвестируемого капитала, все подобные примеры, рассмотренные выше, были именно такими, так и с частичной защитой капитала. Чем меньшим уровнем защиты обладает инвестируемый капитал, тем выше коэффициент участия клиента в росте или в снижении цены на базовый актив, то есть это означает, что клиент сможет получить более высокую доходность, в случае реализации выбранного им сценария (цена на базовый актив движется в направлении, выбранном клиентом).

Одна из интересных особенностей структурированных инструментов заключается в том, что они могут быть созданы инвестиционным банкиром, как для ряда клиентов и стать в свою очередь такими же торгуемыми инструментами, как и встроенный в них актив, так и быть заточенными под потребности одного, конкретного инвестора. В случае, когда инструменты сделаны под потребности одного инвестора, тот волен самостоятельно выбирать уровень доходности, риска, срочности, базовые активы, встроенные в продукты, и иные параметры инструментов. Данная особенность снижает ликвидность инструментов (возможность быстро выйти из структурированных продуктов без серьезных финансовых потерь), но в тоже время позволяет инвестору решать поставленные задачи по диверсификации своих инвестиций, извлечения интересующего уровня дохода, хеджировать риски своего профильного бизнеса.

По состоянию на сегодняшний день структурированные инструменты в России фактически не используются, в тоже время, на мой взгляд, они дос-

таточно привлекательны для инвесторов – физических и юридических лиц, так как даже при условии 100% защиты инвестируемого капитала позволяют достигать доходность на уровне 15-25% годовых и одновременно хеджировать профильный для компании риск. Для сравнения — на текущий момент ставка по классическим депозитам составляет 8-10% годовых¹⁴. Если же говорить об инструментах с неполной защитой капитала, или даже про инструменты, по которым защита инвестируемого капитала отсутствует, доходность по таким продуктам может составлять магическую цифру в 50-100% годовых или быть в принципе неограниченной.

Инвесторы, уже давно привыкшие и не желающие смириться с высокой волатильностью фондового рынка используют структурные продукты для того, чтобы гарантировать сохранность своего инвестиционного капитала и в тоже время участвовать в движении рынка акций.

Популярность структурированных депозитов в будущем будет только расти, что с легкостью доказывается следующим фактом – команда Альфа-Банка, за вторую половину 2012 года, с момента внедрения структурных депозитов привлекла 39 депозитов на общую сумму более 180 млн. долларов США, что с учетом инновационности этих инструментов и необходимости дорабатывать IT-инфраструктуру и юридическую документацию в боевых условиях, является очень приличным стартом.

Наряду со структурными депозитами еще одной разновидностью структурных продуктов являются структурные кредиты, которые представляют из себя широкий спектр инструментов: индексируемые и бивалютные кредиты с возможностью, как понижения так и увеличения ставки, кредиты с возможностью конвертации в акции и др. Суть индексируемых кредитов

заключается в том, что кредит выдается заемщику с пониженной или повышенной процентной ставкой, в зависимости от того покупает или продает заемщик опцион/опционную стратегию у банка на базовый актив. В случае если актив ведет себя в соответствии с заложенной в него стратегией, то заемщик получает значительно сниженную процентную ставку по кредиту, в противном случае ставка по кредиту может вырасти. В случае бивалютных кредитов конечная ставка кредита зависит от курса валют на дату возврата кредита, что также может повлиять на процентную ставку, как в лучшую, так и в худшую для заемщика сторону. Самый интересный и необычный на мой взгляд вид кредитов это кредит с возможностью банка конвертировать тело кредита в акцию, причем это могут быть как акции самой компании, которые для заключения сделки предоставляются либо акционерами компании, либо являются казначейскими акциями, так и акции иного акционерного общества которые хранятся на балансе заемщика. На дату выдачи кредита цена на акции фиксируется и в случае значительного изменения их цены банк может попросить клиента вернуть ему акции, в обмен на возможность клиента не возвращать тело кредита. Банку становится выгоднее получить акции чем тело кредита, лишь, в случае если цена на акции выросла, а у банка в соответствии с условиями кредитного договора есть возможность приобрести их у заемщика дешевле – по заранее фиксированной цене.

Данный вид кредитов позволяет заемщику значительно снизить процентную ставку по кредиту, привлечь новых инвесторов в свой акционерный капитал¹⁵, привлечь денежные ресурсы в ситуации, когда по ряду причин рынка долгового финансирования для компании закрыты¹⁶, подготовиться к дальнейшим этапам развития

публичной истории компании¹⁷.

Структурные кредиты намного сложнее с точки зрения юридических норм и ограничений по сравнению со структурными депозитами и одна из причин этому то, что в ситуации со структурными кредитами, в отличие от депозитов банки дают деньги клиентам и несут значительно более высокие риски. Практика по их выдаче в настоящий момент очень незначительна, но в тоже время, как и в ситуации со структурными депозитами в будущем они будут очень сильно востребованы клиентами, так как структурные продукты, в целом, позволяют компаниям находить нестандартные пути увеличения рентабельности бизнеса и предлагают новые методы по хеджированию рисков. В свою очередь для инвестиционных банков структурные продукты в ближайшем будущем станут одним из основных направлений инвестиционного бизнеса в связи с их высокой маржинальностью.

У структурных продуктов, как и у любых иных новых продуктов, еще не до конца адаптированных и знакомых рынку, есть целый ряд негативных особенностей, которые снижают частоту их применения:

- проблемы с учетом, которые возникают у бухгалтеров;
- отсутствие судебной практики, как между банками и компаниями, так и с третьей стороной – налоговой инспекцией;
- нечеткость и ограниченность норм и понятий, закрепленных в законодательстве;
- проблемы с заключением данных сделок, что выражается в необходимости быстрого принятия решения со стороны клиента в связи с высокой волатильностью рынков.

Несмотря на все эти негативные факторы, структурные продукты это инструменты с огром-

ными перспективами и возможностями, в чем мы все, в ближайшее время сможем убедиться.

Литература

1. Structured note markets research: products, participants and links to wholesale derivative markets. Авторы: David Rule, Adrian Garrat (Sterling Markets Division) и Ole Rummel (Foreign Exchange Division, Bank of England).

2. Инвестиции и трейдинг. Формирование индивидуального подхода к принятию инвестиционных решений. Автор: С. Вайн.

3. Новая культура инвестирования, или Структурированные продукты. Авторы: Яков Шляпочник, Геннадий Сорокопуд.

Интернет-источники:

4) сайт www.rbc.ru

5) сайт www.cbr.ru

6) сайт www.epfr.com

7) сайт www.forbes.ru

8) сайт www.euromoney.com

Ссылки:

1 Данные Emerging Portfolio Fund Research. Для сравнения в 2011 году отток составил \$166, а в 2010 году приток составил \$3.3 млрд.

2 Данные [cbr.ru](http://www.cbr.ru)

3 Данные РБК - Исследование рынка жилой недвижимости

4 По данным Росстат показатель инфляции в годовом исчислении в РФ за аналогичный временной период в предыдущем году – 6,6%.

5 Индекс ММВБ по состоянию на 31.12.2012 год вырос всего лишь на 2% от своего уровня на начало года, хотя в течении года его колебания достигали 25%.

6 Структурированный продукт (или инструмент) впервые появился в конце 90-х годов в Европе. Доходность первых

структурированных продуктов была привязана к росту акций, с тех пор структурированные продукты сильно эволюционировали.

7 Нота - долговая ценная бумага со сроком обращения от одного года до десяти лет, финансовый инструмент, аналогичный облигации, привязанной к кредитному договору, регламентирующему ее выпуск.

8 Данные www.forbes.ru

9 Данные www.euromoney.com

10 Данные Bloomberg, речь идет только о выпусках, зарегистрированных SEC.

11 Презентация, подготовленная Ассоциацией структурированных продуктов Швейцарии

12 CLN – Credit Linked note, CDO - Collateralized debt obligation, CPPI – Constant proportion portfolio insurance, CPDO - Constant proportion debt obligation.

13 Курс спот – стоимость одной валюты, выраженная в другой валюте, на момент совершения сделки

14 Данные [rbc.ru](http://www.rbc.ru) – Исследование рынков

15 Данный вид кредита потенциально может рассматриваться в качестве альтернативы SPO.

16 Например, компания высоко закредитована, ее акции сильно подешевели и кредиторы, верящие в светлое будущее компании, готовы финансировать ее только при условии получения дополнительной возможности в виде участия в upside акций (ситуация, в которой оказалась компания «Евраз» в 2009 году).

17 Под дальнейшим развитием публичной истории компании подразумевается размещение конвертируемых облигаций или проведение размещения акций на бирже.

Реформирование системы педагогического образования учителей в Бельгии в условиях европейской интеграции

Яценко Галина Сергеевна,
старший преподаватель
Казанский Федеральный Университет,
Отделение Романо-Германской
филологии

В статье автор раскрывает основополагающие направления формирования содержания обучения будущих учителей в Бельгии, а также способы реформирования педагогического образования.

Ключевые слова: международный опыт, педагогическое образование, реформирование, профессионализация, единое европейское образовательное пространство.

Возрастающая взаимосвязь стран и народов современного мира, быстро развивающиеся процессы глобализации закономерно обуславливают всё больший интерес к изучению международного опыта в разных сферах общественной жизни, в том числе и в сфере образования. Специалисты любой области науки и практики стремятся получить как можно более полную информацию о работе своих зарубежных коллег.

В этом контексте Бельгия является страной-новатором по вопросам решения проблемы модернизации и реформирования системы педагогического образования и одним из первых государств Европейского Союза, осуществившим попытки воплощения основных положений Болонской декларации с целью оптимизации национальной образовательной системы. Изучения бельгийского опыта является полезным в ситуации реформирования и оптимизации системы подготовки педагогических кадров современной России.

На протяжении десятилетий зарубежные учёные обсуждают идею о возможности идентификации эмпирическим путём комплексной характеристики «идеального учителя». Как выяснилось, моделирование идеальной педагогической деятельности не может служить методологическим и теоретическим ориентиром для разработки структуры и содержания подготовки будущего учителя, так как они безгранично далеки от реальности. Педагогическая деятельность намного разнообразнее, шире и сложнее, нежели смоделированная, поскольку связана с обучающе-воспитательной средой в контексте межличностных отношений, опосредованных индивидуальностью учителя.

Исходя из такого понимания педагогического образования, выделяются основополагающие направления формирования содержания обучения будущих учителей в Бельгии: во-первых, это индивидуальное развитие студента, реструктуризация содержания его первоначальных знаний; во-вторых, это форматирование конкретных социальных сведений, что позднее станет способом и содержанием его профессионально-педагогического взаимодействия с учениками. Пользуясь принятой в отечественной педагогике терминологией, можно сказать, что достижения педагогического образования в Бельгии направлены на объединение личностного и деятельностного подходов. Примером может служить концепция бельгийского учёного Г. Килчтермана, посвящённая обсуждению «личностной теории образования» (subjective educational theory – SET). Профессионализм учителя, по мнению учёного, заключается не только в содержании знаний, но и в том, каким путём эти знания передаются (взаимодействие, разъяснение, диалог, аргументация), а также в понимании процессов и механизмов развития общества. Другой составной частью теории образования можно назвать комплекс представлений будущего учителя о себе, как о педагоге и профессионале, который развивается в процессе приобретения педагогического опыта в направлении «Я – концепции».

Значительное влияние на разработку проблемы профессионализации учителей и их работы имели фундаментальные исследования группы учёных под руководством Л. Шульмана (Стенфордский университет), в процессе которых обсуждались категории и источники содержания обучения будущего учителя. На так называемой «базе

Уровень	Требования к абитуриенту	Место расположения	Объем курса	Квалификация по окончании обучения
Дошкольное образование (pre-school education) (2,5-6 лет)*	Сертификат об окончании средней школы	Педагогический Институт (Hogeschool/Institut Superior Pedagogique)	3 года (1 цикл)	Диплом учителя дошкольного образования (Instituteur/ Institutricepre-scolaire)
Начальная школа (primary education) (6-12 лет)*	Сертификат об окончании средней школы	Педагогический Институт (Hogeschool/Institut Superior Pedagogique)	3 года (1 цикл)	Диплом учителя (Instituteur/ Institutric e)
Средняя школа (Secondary education)	Сертификат об окончании средней школы	Педагогический Институт (Hogeschool/Institut Superior Pedagogique)	3 года (1 цикл) профессионально педагогический курс с правом преподавания 2, 3 предметов	Диплом учителя группы 1 (технические дисциплины) (Teaching diploma group 1)
Группа 1: 12-18 лет	Сертификат об окончании средней школы	Высший технический институт (Institute of Technical Education within Higher Education Institute)	3 года (1 цикл) специализирующийся на технических дисциплинах	
Группа 1 +2 (12-18 лет) технические дисциплины		Высший технический институт (Institute of Technical Education within Higher Education Institute)	2 года профессионального педагогического курса(3 предмета)	
Группа 2 (15-18 лет)	Сертификат об окончании средней школы	Университет (University)	4-5 лет академического обучения + педагогическая практика (4 и 5 год обучения)	Диплом учителя + ученая степень (Licence/ Licentie)

Схема 1

знаний учителя» строится модель формирования мышления будущего педагога и проектируется его будущая профессиональная деятельность. Л. Шульман и его европейские коллеги считают, что существуют следующие главные источники знаний: а) содержание преподаваемой дисциплины; б) материалы, необходимые для организации обучения; в) фоновые знания о различных социокультурных явлениях, влияющих на педагогический процесс (развитие человека, его социальная ориентация и т.д.; г) практический опыт.

К наиболее важным принятым постулатам следует отнести следующие:

- уровень начального образования педагога в Бельгии должен соответствовать степени магистра;
- качество подготовки учителя во многом зависит от уровня квалификации тех, кто его учит;
- введение в профессиональную деятельность учителя - обязательный этап его подготовки - предполагает необходимость руководства со стороны наставников;
- подготовка учителя предполагает непрерывное профессиональное развитие и совершенствование [1].

До недавнего времени подготовка учителей в университетах Бельгии сочеталась с профессиональной подготовкой. В результате этого педагогическая подготовка проходила не всегда успешно - реализация профессионального формирования личности студента оказывалась на невысоком уровне. Вместе с тем само начальное профессиональное педагогическое образование (Initial Teacher Training) рассматривается как первый этап системы подготовки бельгийского учителя. Для наглядного примера рассмотрим приведенную ниже схему подготовки учителей разных уровней с правом преподавания одного или нескольких предметов во франкоговорящем сообществе Бельгии.

Как показывают исследования Г. Килчтермана, к современному учителю предъявляется ряд требований, а именно:

- наличие глубокого знания предмета преподавания;
- владение передовыми педагогическими технологиями;
- способность к рефлексии практики преподавания, позволяющей адаптировать его профессиональную деятельность как к потребностям каждого от-

дельного ребенка, так и к группе учащихся в целом.

Рекомендации по подготовке педагогических кадров, принятые совместно министрами образования стран Европейского Союза, указывают на необходимость сформированности у будущих педагогов, по завершении начального педагогического образования, таких важных умений, как:

- способность формировать в ходе обучения универсальные (и передаваемые) (transversal) учебные компетенции учащихся;
- умение формировать комфортную и привлекательную образовательную среду;
- способность эффективно преподавать в гетерогенных классах с учащимися из разных социальных и культурных сред, принимаемая во внимание широкий спектр их способностей и потребностей;

- способность строить свою профессиональную деятельность во взаимодействии с коллегами, родителями учащихся и социальным окружением школы;

- способность к построению нового знания и инноваций как следствие участия в рефлексивной практике и научных исследованиях;

- способность к самостоятельному совершенствованию в процессе собственного профессионального развития.

Следует отметить, что именно установление минимального образовательного «порога» для учителей (в том числе для учителей начальных классов) на уровне степени магистра, связанное с реформой педагогического образования в Бельгии, осуществленной в конце 1980-х годов, внесло неоценимый вклад в повышение привлекательности, профессионализма и высокого социального статуса учителя в этой стране и предопределило в итоге успех ее образовательной системы в мире.

Однако предложения по реформированию системы педагогического образования свидетельствуют о необходимости усиления профессионализации педагогической подготовки на

университетском уровне, связанной с присвоением квалификации. Фламандский межуниверситетский Совет разработал следующие предложения и представил их министерству образования: система профессионального педагогического образования будет состоять из сегмента допрофессиональной подготовки, получаемой будущими учителями до начала их трудовой деятельности, который можно будет сочетать с профессиональным обучением; одного года практической деятельности в течение первого года работы по профессии, которая может начаться только в случае получения студентом свидетельства, завершающего сегмент профессиональной подготовки.

Цель этого сегмента подготовки учителей средней школы группы 1,2 (см. Схема 1.) – развить у студента-будущего педагога ряд основных способностей, умений и навыков, которые позволят ему руководить процессами обучения и преподавания, как на верхней ступени среднего образования, так и на более высоком уровне. Прежде всего, необходимо разработать требования к так называемой начальной квалификации. Эта подготовка к профессиональному сегменту содержит ряд курсов, составляющих второй цикл. Некоторые из этих курсов могут быть предметом по выбору в течение всего второго цикла.

Практика в течение предпрофессионального сегмента под руководством учителя-методиста длится один год. Каждый университет составляет учебный план такой предпрофессиональной части в соответствии с рекомендациями Департамента подготовки учителей. Студенты должны сдать серию экзаменов по разным предметам по окончании которых выдается специальный сертификат, отражающий результаты по всем предметам. Учебная нагрузка данного блока является полной в течение 3 месяцев и объем ее составляет 300 часов,

что превосходит количество часов по подготовке учителей в настоящее время в 2 раза. Выданный документ разрешает временную занятость на должности учителя на неполную рабочую неделю. В течение первого года учитель, занятый неполную рабочую неделю, будет посещать семинары в университете 4 часа в неделю, общим объемом 120 часов в год. В конце этого периода учитель получает диплом, необходимый для трудоустройства на полную нагрузку. Год практики организуется и оценивается Департаментом подготовки учителей.

Семинары ставят целью обсуждение практического опыта учителя и являются формой углубленного изучения материала в зависимости от актуальных педагогических проблем и специфических задач, предложенных самими студентами. Преподавательский состав, ответственный за предпрофессиональный сегмент, также привлекается к проведению семинаров. Участие принимают и опытные учителя. Главная цель семинаров – обеспечить постоянную обратную связь от теории к практике [2].

Современная дидактика представляет альтернативные модели формирования содержания подготовки учителей и руководство начинающими учителями. Существующее представление о профессии учителя основано на принципе профессиональной гибкости учителей в исполнении своих задач. Студенты-учителя должны быть подготовлены к разнообразию постоянно меняющихся ситуаций, с которыми они столкнутся в своей профессии. Однако, как показало исследование, в бельгийской системе подготовки учителей установленная продолжительность этого процесса на университетском уровне не позволяет будущим и начинающим учителям делать это должным образом.

Многообразие моделей педагогического образования в Европе предполагает широкий

спектр адаптации этого образования к трехступенчатой системе («бакалавр - магистр - доктор») Болонского процесса. В то же время в большинстве европейских стран, в том числе и в Бельгии, предпринимаются попытки приспособления традиционных моделей подготовки учителя к двухступенчатой системе («бакалавр - магистр»).

Основной задачей системы педагогического образования в Бельгии, является качественная подготовка специалистов с соответствующим уровнем компетентности и готовности к интеграции в образовательный процесс, а также со стремлением к профессиональному саморазвитию и т.п.

В условиях создания единого европейского образовательного пространства зарубежный опыт становления образовательных систем является чрезвычайно полезным источником информации для определения ведущих направлений реформирования национальной системы педагогического образования России. Развитие системы педагогического образования Бельгии основывается на комплексной интеграции международных тенденций развития образования и национальных образовательных традиций, в основу которых положены особенности сложного исторического становления и социального развития страны, принципы поликультурности, профессионально-ориентированного обучения и систематический мониторинг качества образования государством.

Литература

1. Teacher exchanges in the European Community: Annual report 2011-2012-Brussels: Commission of the European Communities, August 2011-16p.

2. Teacher mobility in the European Community : Initial Teacher Training: A comparative description. – Brussels: EURIDICE European Unit, 1992- 19p.

Методические подходы к проведению экспертных оценок в социальных сетях

Галимов Руслан Ринатович,
аспирант-соискатель,
преподаватель кафедры
«Экономика и международный бизнес»
Московского государственного открытого
университета имени В.С. Черномырдина.

В статье приводится авторская методика организации и проведения маркетинговых исследований в социальных сетях, на примере профессиональной социальной сети LinkedIn. Социальные сети прочно заняли доминирующее место среди основных маркетинговых коммуникационных каналов, что не могло не отразиться на современных подходах к проведению маркетинговых исследований. Автор рассматривает профессиональную социальную сеть LinkedIn в качестве площадки для рекрутинга экспертов и проведения исследования рынка методом экспертных оценок. В статье также рассматриваются основные преимущества и особенности проведения исследований в социальной сети LinkedIn, и в частности экспертного метода Дельфи, для решения таких сложных задач, как прогнозирование емкости рынка товаров массового спроса в условиях отсутствия или неполноты исходной информации, используемой для обоснования планово-коммерческих решений по производству и/или продаже товаров.
Ключевые слова: Социальные сети, Рабочая группа, Эксперт, Критическая позиция, Профессиональная группа LinkedIn, Экспертиза, Экспертная группа, Экспертная оценка

Прогнозирование емкости рынка, является весьма актуальной задачей служб маркетинга предприятий и организаций, поскольку решение данной задачи позволяет проводить, как исследовательским организациям (агентствам), так и службам маркетинга отдельных предприятий, анализ рынка интересующих товаров, исчислять затем доли рынка отдельных предприятий и на этой основе планировать будущие объемы производства и/или продаж этих товаров.

Для решения указанной задачи наиболее целесообразным является применение дельфийской процедуры (метод «Дельфи»), поскольку другие методы (математические модели) не могут учесть всех факторов (ввиду недостатка информации), влияющих на спрос потребителей, в то время как эксперты - опытные и квалифицированные деятели рынка, используя свой опыт и интуицию, способны учесть все эти факторы в своих оценках.

Сложным этапом при проведении экспертных оценок является процесс поиска и подбора экспертов, однако стремительное развитие Интернета и появление профессиональных социальных сетей позволяет существенно упростить данную процедуру.

Среди социальных сетей, имеющихся в Интернете, наиболее подходит для указанных целей проведения экспертных оценок профессиональная сеть LinkedIn [1], по следующим причинам:

1. Наличие профессионалов и профессиональных сообществ по различным отраслям экономики (более 200 млн. чел. во всем мире и более 550 тыс. чел. в России)[2].
2. Удобный поиск экспертов по опыту работы, должностям, компаниям, отраслям, регионам и странам.
3. Возможность отбора экспертов по дополнительной профессиональной информации, указанной в профилях.
4. Широкий набор инструментов для качественного взаимодействия исследователей с экспертами (возможность создания и редактирования групп, организации дискуссий, опросов и т.д.).
5. Более низкие (в значительной степени) финансовые и трудовые затраты.
6. Упрощается сама процедура экспертизы и значительно сокращаются сроки проведения исследования.

Процедуру проведения экспертных оценок в социальной сети LinkedIn (рисунок 1) можно разделить на несколько этапов, в число которых входят:

1. Подготовительный этап;
2. Формирование экспертной группы;
3. Подготовка к проведению опроса экспертов;
4. Проведение опроса экспертов;
5. Обработка и анализ результатов опроса;
6. Формирование отчета о проведенных экспертных оценках.

Подготовительный этап.

Один из наиболее важных этапов проведения экспертизы. На данном этапе необходимо определить следующее:

- цели и задачи проведения экспертного опроса;
- состав членов рабочей группы;
- программу проведения экспертизы, которая должна содержать техническое задание, методику и технику проведения опроса экспертов, способы обработки и анализа результатов.

- проведение опроса;
- обработка и анализ полученных данных;
- подведение итогов и представление отчета.

Состав рабочей группы, сроки проведения, а также ответственное лицо за проведение экспертизы утверждаются руководством маркетингового подразделения, а в случае необходимости руководителем организации.

Следует отметить, что сроки проведения экспертных оценок в социальной сети LinkedIn определяются в зависимости от решаемых задач и скорости достижения необходимого результата экспертного опроса. Учитывая достоинства социальной сети и возможности Интернета, время проведения экспертизы существенно сокращается по сравнению с традиционными способами.[4]

Подготовку к началу исследования рекомендуется начинать не позднее, чем за месяц до даты запланированного представления результатов экспертизы. Этого времени, вполне достаточно для того, чтобы осуществить все необходимые подготовительные работы, провести опрос экспертов и представить итоги экспертных оценок руководству организации или предприятия.

Формирование экспертной группы

Правильное формирование экспертной группы, определяет успех проведения экспертизы. Поскольку от компетентности экспертов, т.е. от их способности давать точные оценки о прогнозируемой емкости рынка и возможных объемах производства, зависит качество, надежность и достоверность результатов экспертных оценок, что впоследствии обуславливает своевременность и эффективность принимаемых управленческих решений.

Учитывая это, для решения такой задачи, как прогнозирование емкости рынка и необходимого объема производства товаров предприятия в будущем, рекомендуется привлечь следующих специалистов: руководителей оптовых предприятий (торговых отделов) и оптово-розничных предприятий; директоров крупных специализированных розничных торговых организаций; специалистов сбытовых отделов оптово-розничных и розничных объединений. При любом исследовании количество рекомендуемых экспертов – должно быть свыше 15 человек.

Рекомендуемая численность экспертной группы обусловлена тем, что, как показывает практика проведения экспертизы, точность оценок экспертов растет в зависимости от их количества, но по достижении 15 человек растет незначительно. Таким образом, достаточно рекрутировать 16-25 человек, хорошо знающих рынок определенной группы товаров и обладающих креативными способностями, чтобы получить надежные и достоверные оценки.

Процесс формирования экспертной группы в LinkedIn можно разделить на следующие этапы:

- Создание или редактирование уже созданных учетных записей в социальной сети LinkedIn;
- Расширение контактов;
- Создание собственной группы в LinkedIn для осуществления работы с экспертами;
- Поиск экспертов и составление предварительного списка;
- Отбор экспертов и приглашение в группу для участия в экспертизе.

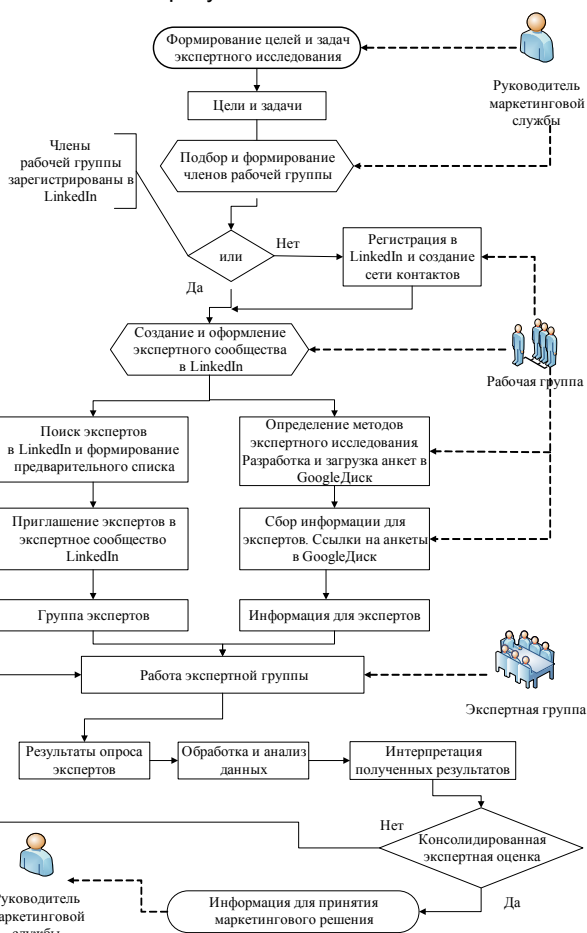


Рис. 1 Схема экспертного опроса в социальной сети LinkedIn (разработано автором)

При формировании рабочей группы, следует исходить из того, что в ее составе должны присутствовать не только специалисты, обладающие аналитическими способностями и компетенциями по исследуемой проблематике, но также специалисты по маркетингу в социальных сетях. Состав рабочей группы определяется исходя из целей и задач экспертизы.[3]

В перечень обязанностей рабочей группы входит следующее:

- разработка программы проведения экспертизы;
- подготовка материалов для опроса экспертов (информация о рынке, составление вопросов, анкет, схем, графиков и т.д.)
- регистрация в LinkedIn и создание профессиональных групп;
- подбор экспертов;
- определение способов проведения опроса (заочное анкетирование или форумная дискуссия в группе);

Для осуществления поиска и рекрутинга экспертов в социальной сети LinkedIn, необходимо иметь учетную запись. Данная учетная запись должна быть зарегистрирована на имя специалиста рабочей группы, который будет проводить поиск и подбор экспертов. Рабочая группа устанавливает количество необходимых специалистов для рекрутинга, в зависимости от масштабов проведения экспертизы (возможного количества привлекаемых экспертов). При этом для каждого специалиста по работе с экспертами создается учетная запись в LinkedIn. Учетная запись должна быть грамотно заполнена и подчеркивать профессионализм ее владельца, поэтому рекомендуется особо тщательно подойти к процессу ее создания и наполнения.

LinkedIn позволяет создавать учетные записи 4-х разных уровней: «Стандарт», «Бизнес», «Бизнес Плюс» и «Руководитель». «Стандарт» является базовой учетной записью, которая предоставляется бесплатно и имеет основной функционал социальной сети LinkedIn. Платные учетные записи, стоимость обслуживания которых колеблется от \$19,95 до \$74,95 в год, предоставляют более широкие возможности по поиску экспертов, что особенно ценно при проведении исследований в LinkedIn. В таблице 1. приведен сравнительный анализ платных учетных записей социальной сети LinkedIn.[5]

Таблица 1.
Сравнительная характеристика функциональных особенностей учетных записей в LinkedIn, в зависимости от стоимости пакета услуг

Возможности	«Бизнес» За год \$19,95	«Бизнес Плюс» За год \$39,95	«Руководитель» За год \$74,95
Количество сообщений InMail в месяц и стоимость пакета сообщений	3 (30,00 USD)	10 (100,00 USD)	25 (250,00 USD)
Количество профилей, выдаваемое в результатах поиска	300	400	700
Количество дополнительных фильтров "Премиум"	4 фильтра "Премиум"	4 фильтра "Премиум"	8 фильтров "Премиум"
Возможность просматривать имена контактов 3-го уровня и людей, которые входят в одну группу с вами	Имя	Имя	Имя и фамилия
Количество запросов для знакомства с сотрудниками нужных компаний	15 запросов	25 запросов	35 запросов

Из данной таблицы видно, что наибольшей функциональностью для поиска подбора экспертов обладает учетная запись «Руководитель». Учитывая небольшую стоимость использования данной учетной записи в масштабах деятельности маркетинговых служб организаций или предприятий, рекомендуется использовать именно ее при проведении экспертных оценок в социальной сети LinkedIn. (Для сравнения традиционное глубинное интервью только одного респондента обойдется заказчику такого исследования от 50 до 1000 долларов США).

В учетной записи специалиста рабочей группы (рекрутера или интервьюера) должны быть отражены: фотография; общие сведения, описывающие человека как квалифицированного специалиста; опыт его

работы; проекты в которых он участвовал; публикации и выступления (если таковые имеются); подтвержденные рекомендациями навыки и квалификация (за рекомендациями можно обратиться к коллегам, зарегистрированным в LinkedIn).

Важно заметить, что при контакте с потенциальными экспертами, учетная запись специалиста рабочей группы (рекрутера или интервьюера) должна производить хорошее впечатление и давать повод для проявления интереса со стороны привлекаемых экспертов.

Также помимо создания учетных записей необходимо осуществить расширение сети контактов в LinkedIn, для этого можно попросить всех сотрудников компании зарегистрироваться в сети LinkedIn (если они этого еще не сделали), и установить контакты с коллегами, а также со знакомыми из других компаний и организаций. Расширение сети контактов является очень важным этапом, при подготовке к проведению экспертизы, поскольку этот предварительный этап значительно облегчит и ускорит процесс поиска и привлечения экспертов в дальнейшем. Обусловлено это политикой самой социальной сети LinkedIn, т.к. пользователи сети могут отправлять ограниченное количество сообщений InMail (*Сообщение InMail – платное текстовое сообщение в LinkedIn, отправляется, если не известен электронный адрес нужного человека, и вы не были его коллегой и не учились вместе с ним*) и прямых приглашений (до 35 сообщений ежемесячно в «Премиум» учетных записях) незнакомым участникам. Если представленный минимум израсходуется, придется ожидать следующего месяца, когда он вновь будет восстановлен. В условиях ограниченных сроков на проведение экспертизы это будет неприемлемо для маркетологов предприятия или организации.

Поэтому необходимо, чтобы сеть контактов в LinkedIn была как можно шире, так как это позволит связываться с потенциальными экспертами, не беспокоясь о лимите сообщений (с пользователями, которые входят в сеть контактов можно связываться и просматривать данные профилей без ограничений), а также появится возможность сэкономить часть денежных средств.

В социальной сети LinkedIn, связи между пользователями отражаются в виде контактов трех уровней. Контакт первого уровня – это лицо установившее связь непосредственно с вами, контакт второго уровня – это лицо, с которым вас связывает ваш контакт первого уровня, а контакт третьего уровня соответственно, лицо с которым вас связывает контакт второго уровня. Пользователи социальной сети могут отправлять беспрепятственно сообщения для установления связи только пользователям до контакта 2-ого уровня. Соответственно для связи с контактами 3-его уровня предоставляется определенный лимит сообщений, зависящий от типа учетной записи (от 10 до 35 сообщений). Поэтому если среди контактов учетной записи специалистов рабочей группы в LinkedIn будет хотя бы один контакт первого уровня, имеющий большое число связей, то этого, возможно, будет вполне достаточно для поиска и подбора экспертов. При этом важно еще учитывать, что при установлении связи с каждым последующим экспертом, сеть контактов будет расширяться, и у специалистов рабочей группы появится возможность значительно расширить масштабы поиска.

Еще одним способом расширения сети контактов является членство в профессиональных группах LinkedIn, после вступления в любое из сообществ социальной сети. У каждого нового члена автоматически появляется возможность устанавливать контакты со всеми ее членами без ограничений, поэтому на этапе расширения контактов в LinkedIn, рекомендуется осуществить поиск целевых групп (где могут находиться потенциальные эксперты) и попытаться вступить в эти группы. Особенно стоит заострить внимание на открытых группах, поскольку в эти группы можно вступать свободно без одобрения модератором. Осуществить поиск целевых групп также можно стандартными инструментами LinkedIn. Кроме того результаты поиска можно отредактировать с помощью фильтров, исключая неподходящие.

После того как будут созданы и/или отредактированы учетные записи специалистов рабочей группы и сформирована сеть контактов, необходимо перейти к созданию профессиональной группы в LinkedIn, в которую будут приглашаться эксперты для участия в экспертизе.

При создании группы (через панель инструментов во вкладке «Группы») в социальной сети LinkedIn, необходимо указать: название группы; тип группы (профессиональная группа); далее привести краткое и полное описание цели и основных направлений деятельности группы, электронный адрес сайта предприятия или организации (по желанию); регион (место нахождения группы, по желанию). В конце процесса создания группы в LinkedIn необходимо обязательно указать, что это закрытая группа. Поскольку информация, публикуемая и обсуждаемая в группе должна быть доступна только экспертам, которые дали свое согласие на участие в экспертизе. Также при создании группы в LinkedIn важно осуществить настройки доступа к сервисам группы (публикация и редактирование сообщений, размещение внешних ссылок и т.д.), при необходимости назначить дополнительных модераторов с правами администратора. Все эти настройки осуществляются непосредственно в группе через меню «Настройки группы».

После создания и настройки группы в LinkedIn можно приступить к поиску экспертов. Стоит также подчеркнуть, что создание группы необходимо лишь в том случае, если экспертиза будет проводиться на платформе LinkedIn. При использовании сторонних площадок для непосредственного опроса экспертов, социальная сеть LinkedIn может рассматриваться просто в качестве инструмента для поиска и подбора экспертов.

Поиск и привлечение экспертов в профессиональную группу LinkedIn может осуществляться двумя методами: *пассивным* и *активным*.

Пассивный метод заключается в использовании такого инструмента LinkedIn, как таргетированная реклама. Суть метода состоит в использовании LinkedIn Ads (реклама в социальной сети). Через сервис LinkedIn Ads создается рекламная компания по привлечению экспертов. Создание происходит в несколько этапов, подробное описание которых приводится непосредственно в LinkedIn Ads. Основные из этих этапов - это создание рекламного сообщения и настройка таргетирования. Таргетирование позволяет осуществить тонкие настройки адресности рекламных сообщений, здесь необходимо указать должности,

опыт работы, возраст и другие параметры целевой аудитории, которой будет доставлено рекламное сообщение. Данный метод приглашения экспертов рекомендуется использовать совместно с активным методом, поскольку он не может полностью удовлетворить потребности исследователей в привлечении необходимого количества экспертов по причине не достаточно высокого отклика на рекламные сообщения.

Активный метод привлечения экспертов является одним из самых сложных и важных этапов проведения экспертизы, поскольку от качества привлеченных экспертов будет зависеть результат экспертизы. Данный метод осуществляется путем адресного приглашения экспертов для участия в экспертизе. Первоначальной задачей при этом является формирование предварительного списка потенциальных экспертов, из которого впоследствии будет происходить их отбор для целей экспертизы. Учитывая тот факт, что не каждый эксперт может дать согласие на участие, важно чтобы предварительный список многократно превышал число необходимых для исследования экспертов.

Поэтому первым шагом по формированию предварительного списка будет поиск экспертов в различных профессиональных сообществах и группах LinkedIn, в которые удалось вступить маркетологам-исследователям, а также среди контактов 1-ого и 2-ого уровня. Функции расширенного поиска позволяют произвести точную настройку поиска с дополнительными фильтрами, точная настройка доступна, как уже отмечалось ранее, только для платных учетных записей. При настройке расширенного поиска необходимо сначала выбрать обязательные параметры среди которых: ключевые слова для поиска (определяются спецификой интересующих исследователей качеств специалистов-экспертов), должностной уровень экспертов (руководители высшего звена), отрасль (можно выбрать одну или несколько, из предложенного широкого списка), язык поиска, обязанности (сужают круг направлений в отраслях), размер компании (число сотрудников), интересы (здесь стоит выбрать параметр «отраслевые эксперты»), опыт работы (не менее чем 5-10 лет в отрасли).

Специалистам рабочей группы следует внести все необходимые критерии в параметры поиска и после выдачи результатов внести данные об интересующих экспертах в электронные таблицы (MS Excel или воспользоваться «облачными» сервисами, например «Google Диск»).

Как уже было отмечено ранее, критериями подтверждения компетентности того или иного эксперта могут послужить такие данные из его профиля как: занимаемая должность; опыт работы (история должностей и компаний в которых работал эксперт); навыки и квалификация (которые обязательно должны быть подтверждены, рекомендациями других специалистов-экспертов, число таких рекомендаций должно быть минимум 100); информация об участии эксперта в конференциях и симпозиумах; научные публикации; имеющиеся сертификаты и дипломы.

Помимо этого можно прибегнуть к традиционным методам поиска экспертов, таких как, например, «снежный ком», когда каждый эксперт рекомендует еще одного или несколько экспертов (данная методика подробно описана в работе Орлова И.А.)[6].

При осуществлении регулярных исследований с помощью метода экспертных оценок рекомендуется организовать постоянно действующую экспертную группу или несколько таких групп (по разным товарным группам). Таким образом, удастся добиться большей эффективности экспертных оценок, а также осуществлять сравнение результатов экспертных оценок в динамике с фактически достигнутыми показателями, что позволит выявить наиболее качественных экспертов и тем самым повысить достоверность получаемых оценок. В перспективе это можно назвать созданием регулярной экспертной исследовательской панели на базе LinkedIn или «Social CRM» (*Social CRM – CRM-система интегрированная с социальной сетью*).

После того как сформирован предварительный список, начинается непосредственно процесс отбора экспертов для экспертной группы.

Закljučается он в следующем:

- выбор наиболее квалифицированных экспертов;
- направление отобранным экспертам предложения для участия в экспертизе и вступления в экспертную группу в социальной сети LinkedIn;
- утверждение окончательного состава экспертной группы.

При выборе наиболее квалифицированных экспертов, стоит полагаться на специфические параметры, т.к. по основным параметрам уже должен быть осуществлен их набор. Среди специфических параметров стоит особое внимание обратить на наличие сертификатов, лицензий или любой другой информации, подтверждающей достоинства эксперта. Особенно важным является наличие сведений об опыте участия данного эксперта в подобных экспертизах. Помимо этого, определенную информацию о компетенциях эксперта можно получить в ходе его приглашения к исследованию и переписки с ним (например, можно запросить дополнительные материалы, важен анализ публикаций по проблемам исследования и информация об участии эксперта в ранее проводимых экспертизах).

При составлении приглашений, которые будут направлены экспертам через LinkedIn для участия в экспертизе, стоит обратить особое внимание на разработку содержания сообщений. Сообщение, направляемое экспертом должно содержать следующее:

- цель сообщения – приглашение принять участие в экспертной комиссии по прогнозированию емкости рынка определенных товаров;
- описание того, что именно стало причиной обращения к данному эксперту (профессиональные навыки и качества, большой опыт работы в определенной сфере или другая информация, отраженная в его профиле, рекомендации других экспертов);
- описание причин и стимулов участия в экспертизе (денежное вознаграждение, возможность получить результаты экспертизы, установление новых деловых контактов с другими экспертами в отрасли, обмен опытом).

В целом характер сообщения должен быть кратким и деловым.

Если в ходе формирования итогового списка участников экспертизы кто-то отказался или не смог принять в ней участие, необходимо произвести восполнение недостающего числа экспертов из списка, сформированного по результатам предварительного отбора.

Подготовка к проведению опроса экспертов

Для обеспечения качественного проведения экспертизы специалистам рабочей группы целесообразно до начала проведения опросов экспертов предоставить членам экспертной группы всю необходимую информацию характеризующую рынок, отрасль, продажи исследуемого товара или товарной группы.

С этой целью каждому эксперту высылаются анкета с подготовленным рабочей группой примерным перечнем соответствующих данных и с просьбой указать, какие из предложенных в ней сведений потребуются ему для прогнозирования емкости рынка, интересующих исследователей товаров на тот или иной период времени, а также необходимую дополнительную информацию.

При проведении экспертных оценок по прогнозированию емкости рынка товаров предприятия, рекомендуется направлять экспертам следующий примерный перечень таких сведений:

- объем и структура товарного предложения (по статистическим данным о продажах);
- основные показатели и характеристики конъюнктуры рынка данного товара или группы;
- данные о продаже товаров за несколько лет (как своих, так и конкурентов – по данным "чек-сто");
- потребительские оценки ассортимента и качества товаров (по результатам проведенных опросов покупателей);
- показатели импорта товара или группы (по данным статистики);
- социально демографические характеристики населения и численность потребителей на данном рынке (по данным статистики);
- сведения об основных тенденциях моды на товары в планируемом периоде (по данным Домов мод, сведений из содержащихся в специальных изданиях, каталогах и др.);
- сведения о новых товарах (по материалам выставок, каталогов, презентаций и пр.);
- показатели уровня цен на товары;
- показатель насыщенности рынка (по данным статистики);
- состояние бытовой, торговой и сервисной сети;

Как видно из приведенного перечня часть информации можно получить из внутренних источников, органов Государственной статистики, а также из специализированных статистических сборников, помимо этого потребуется определенная внешняя информация из открытых источников. При недостатке внешней информации можно обратиться в специализированные компании, которые занимаются сбором интересующих данных (исследовательские и консалтинговые организации, маркетинговые агентства и др.)

После того как вся необходимая информация будет собрана и должным образом сгруппирована, члены рабочей группы могут приступить к разработке опросных анкет и таблиц.

При этом необходимо соблюдать следующие основные принципы:

- описание целей опроса и задач экспертов должно быть понятным доходчивым и лаконичным;
- анкета должна быть строго продумана, в ней не должно быть лишних вопросов;
- формы таблиц, разрабатываемых рабочей группой для обобщения и систематизации полученной от

экспертов информации, должны быть максимально удобны для ее анализа;

Поскольку информация и анкеты должны быть отправлены экспертам в электронном виде, а сервисы LinkedIn не предоставляют возможности прикреплять электронные документы к текстовым сообщениям, рекомендуется использовать для данных целей использовать облачные сервисы, например, сервис «Google Диск»[7].

Данный сервис имеет простое управление и позволяет осуществлять групповое создание, редактирование, а также сохранение электронных документов (поддержка распространённых типов и форматов электронных документов) прямо на серверах «Google». В сервисе предоставляется возможность настраивания прав доступа к тем или иным документам, а также возможности их редактирования.

Для использования инструментов «Google Диск» достаточно иметь зарегистрированный аккаунт в системе «Google». После чего члены рабочей группы могут создавать документы непосредственно в «Google Диск» и отправлять экспертам электронные ссылки в сообщениях через LinkedIn на нужные документы с предоставлением необходимых прав доступа для редактирования. Эксперты в свою очередь, осуществляя переход по предоставляемым ссылкам в «Google Диск» (при необходимости проходят процедуру регистрации), изучают представленные им материалы и заполняют электронные анкеты.

После проведения опросов специалисты рабочей группы выгружают анкеты с «Google Диск» в удобном для обработки и анализа формате. Применение сервиса «Google Диск», существенно упрощает процесс удаленного взаимодействия с экспертами и последующую обработку полученных данных.

После разработки электронной анкеты, рабочая группа определяет формат работы с экспертами. Здесь возможно 2 варианта:

- Заочное анкетирование, т.е. отправка электронных анкет экспертам через LinkedIn с прикреплением электронных ссылок на анкеты.
- Работа с экспертами в профессиональной группе, созданной в LinkedIn. (данный вариант не обязателен и может быть использован в поддержку первого для дискуссий по проблематике исследования, обсуждений с экспертами результатов исследования и пр.).

Заочное анкетирование экспертов должно проводиться с соблюдением анонимности, т.е. мнения экспертов сообщаются без указания персональных данных.

Проведение опроса экспертов

Для решения задачи прогнозирования емкости рынка определенной группы товаров опрос экспертов будет проходить в несколько туров, что обеспечивает получение более точных результатов и будет способствовать более полному и надежному обоснованию плановых решений относительно объемов производства товаров предприятия в прогнозируемой перспективе.

Во время первого тура эксперты разбиваются на несколько подгрупп и производят оценку емкости рынка по исследуемой группе товаров в планируемом периоде. При этом каждая подгруппа экспертов дает оценки только по одному из товаров указанной группы. Перед экспертами также ставится задача опреде-

лить критические позиции планируемых объемов производства.

После каждого тура проводится обработка полученных данных, с представлением результатов членам экспертной группы, а после завершения последнего тура результаты анализируются и представляются руководству предприятия или организации в виде отчета.

Опрос первого тура проводится со следующими целями:

1. Получение экспертных оценок емкости рынка по группе товаров и/или отдельным товарным позициям;

2. Выявление критических позиций;

Для этого каждому эксперту предлагается дать оценку емкости рынка по тем товарам, входящим в товарную группу, по которым он имеет наибольший опыт. Одновременно оценки по этой же группе товаров могут давать несколько других экспертов, также специализирующихся на этих товарах. Все они образуют экспертную подгруппу.

Эксперт дает три оценки:

- Минимальную – т.е. оценка наименьшего показателя емкости рынка;
- Наиболее вероятную – т.е. наиболее вероятный показатель емкости рынка;
- Максимальную – т.е. максимально достижимый показатель емкости рынка.

Второе задание первого тура состоит в том, чтобы эксперты отметили в предложенном перечне те товары, которые они считают критическими.

В качестве примерного образца можно использовать следующий вариант анкеты:

Примерный образец

Экспертная анкета

Уважаемый эксперт!

Наше предприятие с целью повышения экономической обоснованности и точности планов по производству товаров (*наименование*) проводит опрос экспертов-специалистов, которые в силу своего хорошего знания особенностей развития рынка (*наименование товаров*) могут правильно дать прогноз изменения емкости рынка по этим товарам на будущее. В Вашу задачу входит дать оценку емкости рынка в ... году по товарам (*наименование*), а также указать те позиции, по которым определить объемы производства сложно.

Опрос будет несколько раз повторен. Результаты будут тщательно проанализированы и использованы при решении об объемах производства этих товаров.

Мы просим оценить Вас емкость рынка по каждой представленной позиции товарной группы (*наименование*) в натуральных и стоимостных единицах.

При этом просим проставить Ваши оценки:

- 1) Минимальная оценка прогнозируемой емкости рынка по товару или товарной группе;
- 2) Наиболее вероятная оценка прогнозируемой емкости рынка по товару или товарной группе;
- 3) Максимальная оценка прогнозируемой емкости рынка по товару или товарной группе;

Благодарим за работу!

Обработка результатов опроса первого тура служит для получения групповой экспертной оценки и определения степени согласованности мнений экспертов.

Для этого используется соответственно средняя арифметическая и коэффициент вариации индивидуальных оценок по всем товарам в группах. При обработке результатов опроса эти показатели рассчитываются по каждой товарной позиции отдельно.

По каждому товару исчисляется три групповых оценки: минимальная ; наиболее вероятная

; максимальная . Каждая из них находится как средняя арифметическая соответствующих индивидуальных оценок. Расчет производится по следующей формуле:

$$\bar{P}_i = \frac{\sum_{j=1}^m P_{ij}}{m}, \text{ где}$$

P – вероятная величина емкости рынка в планируемом году;

i – номер позиции;

j – номер эксперта;

– индивидуальная оценка емкости рынка данная, j -ым экспертом по i -ой позиции;

– среднеарифметическая индивидуальных экспертных оценок, или групповая экспертная оценка по i -ой позиции;

m – число экспертов;

\sum – символ суммы.

Для определения степени согласованности мнений экспертов вычисляется коэффициент вариации

по наиболее вероятной оценке используется, следующая формула:

$$v_i^0 = \sqrt{\frac{\sum_{j=1}^m (P_{ij} - \bar{P}_i)^2}{m \bar{P}_i}}$$

– квадрат отклонения индивидуальной оценки, данной j -ым экспертом по i -ой позиции, от средней;

\sum – символ суммы;

m – число экспертов.

Второй тур опроса проводится с целью получения экспертных оценок по критическим позициям товаров.

При проведении опросов второго тура экспертам предоставляются анкеты, содержащие таблицу, в которой сведены все критические позиции товаров и ставится задача оценить минимальную, наиболее вероятную и максимальную величину емкости рынка по этим товарам.

К критическим позициям относятся следующие позиции:

– выделенные экспертами в первом туре;

– по которым оказались несогласованные мнения экспертов в первом туре экспертизы;

– являющиеся критическими по мнению рабочей группы.

Как и в первом туре, обработка результатов опроса второго тура преследует цель определить коллективные оценки экспертов и степень согласованности мнений по критическим позициям, полученным на основе индивидуальных оценок.

При этом групповые оценки и согласованность мнений экспертов определяются тем же способом, что и при обработке результатов первого тура опросов. Разница лишь в том, что число экспертов увеличивается до общего числа членов экспертной группы.

Согласованность мнений считается достаточной

при . Вычисленные средние оценки, по которым согласования достигнуты, принимаются как окончательные.

По остальным позициям (где) необходимо проводить опросы третьего, а если понадобится, то и четвертого туров. Однако прибегать к этому следует лишь в крайних случаях.

Результаты, полученные в ходе экспертных опросов и обработки данных всех туров экспертизы, анализируются и обобщаются с целью подготовки их к использованию для обоснования решений по планированию производства и/или продажи товаров на будущий период.

Кроме того, должен быть проведен анализ того, насколько успешно работали специалисты экспертной группы, и какова эффективность применявшихся методов экспертного исследования.

После окончания экспертизы, можно открыть тему для обсуждения между экспертами самой экспертизы и ее результатов на странице профессиональной группе LinkedIn. С целью получения возможных предложений по улучшению проведения экспертных оценок или же просто взаимодействия с экспертами.

Для подготовки информации к использованию составляются аналитические таблицы, в которых проводятся:

– «групповые» экспертные оценки (средние) по всем позициям товарной группы, которые были получены в первом туре и по товарной группе в целом, в соответствующих подгруппах экспертов. При этом те позиции, по которым, кроме этого, оценки давались еще и как критические, выделяются отдельным цветом;

– согласованные групповые оценки (средние) по критическим позициям;

– групповые экспертные оценки (средние) по критическим позициям, по которым мнения экспертов не были в должной мере согласованы. При этом отдельно указываются общая средняя, крайние оценки и средняя, исчисленная без учета крайних оценок.

Перечисленные данные предоставляются в такой форме, чтобы по каждой позиции товарной группы было отдельно указано:

а) наиболее вероятная оценка потребности в товарах в планируемом году;

б) интервал возможных колебаний потребности

(;).

Для этого используется дробь $\frac{a}{b}$, в числителе которой приводится наиболее вероятная оценка a , а в знаменателе – интервал возможных колебаний емкости рынка товаров b ;

Для представления данных по всем позициям используется специальный бланк, в который вносятся

соответствующие величины. Для предоставления данных по критическим позициям специально составляются таблицы, включающие в себя одни только критические позиции.

Заполненные таблицы итоговых данных экспертного опроса представляются руководителю рабочей группы.

По итогам экспертизы руководитель рабочей группы составляет отчет, в котором подробно анализируется ход проведения экспертизы, дается оценка качеству работы экспертной группы, отдельных экспертов, эффективности использованных приемов сбора данных, работы с экспертами, длительности сроков проведения экспертизы и ее отдельных этапов и т.д., а также вносятся предложения относительно проведения подобных экспертиз в будущем.

Данный отчет затем предоставляется руководителю службы маркетинга, который информирует о полученных результатах экспертизы дирекцию предприятия и руководителей заинтересованных подразделений (планового, производственного, торгового).

Литература

1. Профессиональная сеть деловых контактов LinkedIn [Электронный ресурс] URL: <http://www.linkedin.com>
2. About LinkedIn // Социальная сеть LinkedIn: [Электронный ресурс] URL: <http://press.linkedin.com/about>
3. Орлов А.И. Организационно-экономическое моделирование: учебник: в 3 ч. / А.И. Орлов. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана. – 2009. – Ч. 2: Экспертные оценки. – 2011. – С.42
4. Маркетинговые исследования. Инструкция по применению /И. С. Березин. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2012. – С.202
5. Стоимость обслуживания премиум аккаунтов // Социальная сеть LinkedIn: [Электронный ресурс] URL: <http://www.linkedin.com/mnyfe/subscriptionsv2?trk=mny-subspewc-logout-upgrade>
6. Орлов А.И. Организационно-экономическое моделирование: учебник: в 3 ч. / А.И. Орлов. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана. – 2009. – Ч. 2: Экспертные оценки. – 2011. – 486 с.
7. Сервис «Google Диск»: [Электронный ресурс] URL: <https://support.google.com/drive/bin/answer.py?hl=ru&answer=2424384&topic=14942&rd=1>

Анализ состояния уникальных систем горного производства

Логов Александр Борисович, главный научный сотрудник Институт вычислительных технологий СО РАН, доктор технических наук, профессор

logovab@gmail.com

Онищенко Евгений Валерьевич, аспирант ИВТ СО РАН

onishev@yandex.ru

Статья содержит изложение подхода к анализу данных о состоянии и поведении уникальных систем. Из-за отсутствия прецедентов не удаётся выработать надёжные правила принятия решения при кластеризации элементов систем и процессов. Метод отличается использованием в начальной стадии моделей, основанных на аналогии с определением информационной энтропии, взамен традиционных приёмов фильтрации и/или усреднения.

Ключевые слова: уникальные системы, информационная энтропия, пространство состояний, фазовая плоскость, «взвешивание».

Общие положения метода анализа

Развиваемая концепция технико-экономического анализа основана на моделировании состояния уникальных систем, относящихся, прежде всего, к горному производству. Подразумевается, что из-за отсутствия прецедентов не получены, а в ряде ситуаций не могут быть получены надёжные оценки эталонов состояния в качестве решающих правил. Поэтому мы стремимся найти инвариантные границы видов состояния (диагнозов) на основе фундаментальных критериев.

В статье предметом анализа являются технико-экономические показатели в календарный период, содержащие принятый в отрасли набор функциональных показателей по $i (i = \overline{1, I})$ элементам (предприятиям) объекта. Термин «объект» выделяет постановки частных задач, например, анализ предприятий угольной компании, когда для сравнения в список включены отдельные представители из других компаний. Такие данные не следует рассматривать как классические случайные выборки из генеральной совокупности опытов.

Метод ориентирован на параллельное использование функциональных показателей различной природы – аддитивных $Q(i/j), j = \overline{1, J}$, неаддитивные

$R(i/k), k = \overline{1, K}$ (т.е. $\sum_{i=1}^I R(i/k) \neq R(k)$) и относительные индексы $S(i/l), l = \overline{1, L}$ (заведомо:

$\sum_{i=1}^I S(i/l) \neq S(l)$). Обозначение i/j указывает на априорную условную характеристику элемента i при показателе j . Показатели имеют различные размерности и нет надёжных правил комбинирования типа $\pm \alpha_1 Q(i/j=1)^{\beta_1} \pm \alpha_2 Q(i/j=2)^{\beta_2} \pm \dots$

В объекте содержатся (и целенаправленно ищутся) элементы с разными видами состояния. Отсюда следует утверждение о неоднородности объекта и выборки данных, которое накладывает ограничение на применение некоторых методов математической статистики.

На основе практики учитывается возможная неупорядоченность списка элементов. Отсутствие этого условия упрощает, например, анализ случайных процессов и/или функций и развивает возможности совместного рассмотрения, например, стационарных и нестационарных процессов.

В работах [1...11] обосновано преобразование условных распределений вкладов аддитивных показателей в систему

$$q(i/j) = \frac{Q(i/j)}{\sum_{i=1}^I Q(i/j)}$$

вытекающее из аналогии с формулой информационной энтропии К. Шеннона:

$$U(i/j) = -q(i/j) \ln q(i/j), \quad (1)$$

Модель $U(i/j)$ можно назвать взвешенными долями. Отображение на числовую ось удобно провести с помощью стандартизации модели

$$X(i/j) = \frac{U(i/j) - \overline{U(i/j)}}{\sigma[U; j]}, \quad (2)$$

т.е. центрирования по среднему значению $\overline{U(i/j)} \equiv \hat{M}[U; j]$ и нормирования на средний квадратичный разброс (СКР) $\sigma[U; j]$.

Наибольшие перспективы перед анализом открывает возможность комбинирования (суммирования количества информации) произвольного числа моделей без каких-либо эмпирических правил

$$U(i/1, \dots, N) = \pm U(i/j=1) \pm U(i/j=2) \pm \dots \pm U(i/j=N)$$

или

$$X(i/1, \dots, N) = \pm X(i/j=1) \pm X(i/j=2) \pm \dots \pm X(i/j=N)$$

Для любого типа показателей пригодны производные модели (с поправкой на стандартизацию)

$$V\left(i/\left\{\begin{matrix} j \\ k \end{matrix}\right.\right) = \begin{cases} \ln Q(i/j) & j = \overline{1; J} \\ \ln R(i/k) & k = \overline{1; K} \end{cases}$$

$$W\left(i/\left\{\begin{matrix} k \\ l \end{matrix}\right.\right) = \begin{cases} -R^{-1}(i/k) & k = \overline{1; K} \\ -S^{-1}(i/l) & l = \overline{1; L} \end{cases}$$

которые отображаются на оси координат Y и Z .

Доказано важнейшее утверждение: каждая пара координат определяет фазовые плоскости – модели сечений пространства состояний.

Результатом преобразования выборки данных является фазовый портрет, любая точка которого принадлежит к решению дифференциального уравнения состояния системы.

Феноменологическое уравнение состояния может быть идентифицировано, но простой способ анализа состоит в определении фундаментальных критериев и построении на фазовой плоскости инвариантных границ, в сравнении с которыми ставятся диагнозы для точечных изображений.

Самая общая граница имеет вид линейной регрессии, например,

$$Y(i/k^*) = r^* \cdot X(i/j^*), \quad (3)$$

где

$$r^* = \frac{1}{I} \sum_{i=1}^I X(i/j^*) \cdot Y(i/k^*); \quad 0 \leq |r^*| \leq 1.$$

Точкам верхней полуплоскости соответствует параметрическое уравнение вида $\dot{x} - x = Const$

В нижней части имеем решение с противоположным знаком.

Эллипс с полуосями

$$D \left. \vphantom{\begin{matrix} D \\ d \end{matrix}} \right\} = \sqrt{2 \left[\frac{I-1}{I} \pm \frac{2(r^*)^2}{1+(r^*)^2} \right]}, \quad (4)$$

длинная ось которого лежит на указанной прямой, изображает гармоническое решение в системе с числом элементов I и мерой связи r^* . Он является инвариантной и строгой границей между элементами с неустойчивым видом состояния (вне эллипса) и элементами с запасом устойчивости.

Неустойчивость не рассматривается нами как негативное свойство. Она включает достоверных лидеров ($X(i/j^*) > 0; Y(i/j^*) > 0$) и аутсайдеров в противоположном квадранте.

Легко трактуется смысл границ, изображаемых гиперболой с тем же положением фокусов и соотношением полуосей, что и у базового эллипса. Вместе с асимптотами они разделяют монотонные и осциллирующие расходящиеся решения.

Изменения положения выборочных точек, переходящие границы, либо такие же отличия сопоставляемых точек признаются значимыми (подобно переходам через границы агрегатных состояний веществ), какими бы они не были по величине.

Опыт анализа состояния производственных компаний показал, что для менеджеров представляет интерес не только ранжирование предприятий. Большее значение они предадут выявлению причин сложившегося статуса: ресурсов и, наоборот, – «узких мест». Набор приёмов можно назвать «системным аудитом».

Преобразование к апостериорным условным распределениям

$$X(j/i) = \frac{U(i/j) - \hat{M}[U; i]}{\sigma[U; i]}, \quad (5)$$

где $\hat{M}[U; i]$ – оценка математического ожидания моделей для элемента i

$$\hat{M}[U(i/j); i] \equiv \overline{U(i/j)} = \frac{1}{J} \sum_{j=1}^J U(i/j)$$

$\sigma[U; i]$ – оценка СКР моделей для элемента i

$$\sigma[U; i] = \sqrt{\frac{1}{J-1} \sum_{j=1}^J \{U(i/j) - \hat{M}[U; i]\}^2}$$

названо «инверсией» потому, что производит перестановку индекса изображения и индекса условия

$$i/j \rightarrow j/i.$$

Координаты $X(j/i), Y(j/i), Z(j/i)$ и т.д. также образуют фазовое пространство, в котором определяются и действуют перечисленные выше границы. Показатели, которые отображаются за пределы границ, можно назвать диагностическими признаками состояния элемента i .

Для тестирования и иллюстрации возможностей метода была выбрана таблица свойств химических элементов, имитирующая по форме выборочные данные. Параметры таблицы составили:

– число элементов $I = 82$. Список был ограничен свинцом, т.к. в доступных источниках дальше много пробелов

– число показателей $K = 56$. Отмечается, что характеристики имеют различную природу (химические,

физические и механические), но все являются неаддитивными $R(i/k)$.

Отметим свойства системы, делающие её представительным примером:

1. Она является неоднородной по ряду характеристик, поскольку содержит, например, металлы и газы.

2. После исключения номеров и атомных весов элементов их список стал неупорядоченным

3. Безусловная уникальность и даже единственность системы. Нет эмпирических эталонов показателей для кластеризации и отнесения элементов к подсистемам.

Результаты тестирования представлены в работах [4...7].

Заключения, называемые тривиальными, послужили для подтверждения адекватности подхода и моделей. Но наибольший интерес представили исследования принятия решения по информативным комбинациям и распространение приёмов «системного аудита» на этот особый случай.

На примере технико-экономического анализа изменения состояния производственной компании, в которой реализована серия поглощения предприятий в течение 2000–2007 годов, можно познакомиться с формами представления рациональных комбинированных характеристик.

Из набора аддитивных показателей составлена наиболее информативная комбинация

«Рейтинг» =

$$= \ln \left[Q(j=1)^{0,695} \cdot Q(j=2)^{0,775} \times Q(j=3)^{0,835} \cdot Q(j=4)^{1,175} \cdot Q(j=5)^{0,27} \times Q(j=6)^{0,89} \cdot Q(j=7)^{0,56} \cdot Q(j=8)^{0,60} \right]^{1/5,25} + Const, \quad (6)$$

где $Q(j=1)$ – основные средства; $Q(j=2)$ – запасы; $Q(j=3)$ – дебиторская задолженность; $Q(j=4)$ – кредиторская задолженность; $Q(j=5)$ – займы и кредиты; $Q(j=6)$ – выручка от продаж; $Q(j=7)$ – прибыль от продаж; $Q(j=8)$ – прибыль до налогообложения.

Совокупность относительных характеристик сведена к наиболее достоверной модели

«Эффективность»

$$= \ln \left[\frac{R(k=1)^{0,90} \cdot R(k=2)^{18,6}}{R(k=3)^{1,01} \cdot R(k=4)^{0,999}} \right]^{1/2,37} + Const \quad (7)$$

где $R(k=1)$ – рентабельность производства; $R(k=2)$ – рентабельность фондов; $R(k=3)$ – себестоимость товаров; $R(k=4)$ – себестоимость полная.

Проектируя «рейтинг» на ось абсцисс, а «эффективность» – на ось ординат, получаем вариант комбинированного фазового портрета изменяющейся системы (рис.1).

Коэффициент линейной регрессии составил для этого отображения малую величину $r^* \approx -0,0144$, т.е. комбинации «рейтинг» и «эффективность» оказались практически ортогональными. Приращение «рейтинга», например, для предприятия №2 от 2000

года до 2010 года (шифры 2–00 и 2–10) дважды пересекает эллиптическую границу и один раз – гиперболическую. Но значимого изменения «эффективности» не произошло.

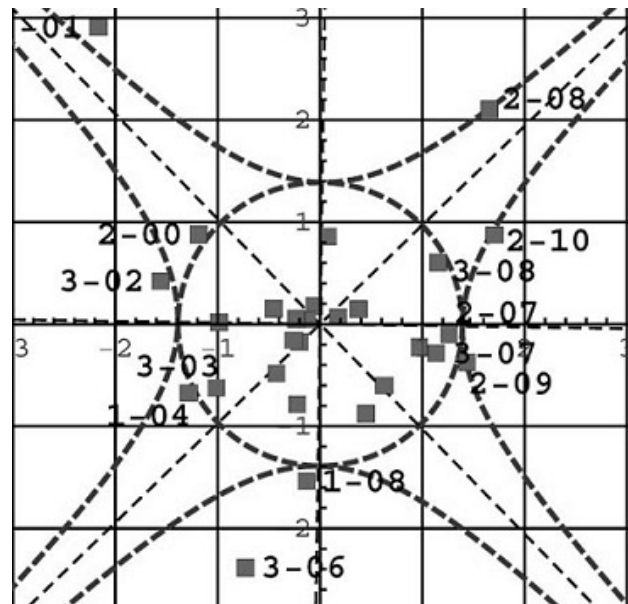


Рис. 1. Портрет изменения состояния компании в 2000 –2010 гг.

Алгоритм «взвешивания» – анализ с учётом внешних условий

В практическом анализе может возникнуть необходимость учёта внешних условий, которые нельзя связать даже причинно–следственным образом с собственными функциональными показателями объекта, и они не образуют собственную фазовую координату. Характерным примером служит оценивание «рисков» как произведений вероятностей неблагоприятных исходов (НБИ) на цены потерь при НБИ.

В такой постановке изменяется представление об отображении: вместо $X(i/j), Y(i/k), \dots$ вводятся:

– удельные веса

$$F(i/j) = \frac{U(i/j)}{\sum_{i=1}^I U(i/j)}; \quad \sum_{i=1}^I F(i/j) \equiv 1$$

– удельные цены

$$f(i/k) = \frac{V(i/k)}{\sum_{i=1}^I V(i/k)}; \quad \sum_{i=1}^I f(i/k) \equiv 1$$

Сведение задачи выбора к удельным оценкам значительно упрощает анализ. Как правило, удаётся обеспечить информацией такую постановку. Таким способом, учитывалось даже влияние социальных факторов (число социально значимых потребителей) на степень риска функционирования городских инженерных сетей.

В обоснование способа «взвешивания» рассмотрим только одну схему, которая приводит процедуру к реализации аналога формулы Байеса.

Исходные данные $Q(i/j)$ группируются по столбцам j , вычисляются доли

$$q(i/j) = \frac{Q(i/j)}{\sum_{i=1}^l Q(i/j)}$$

и преобразуются в соответствии с моделью

$$U(i/j) = -q(i/j) \ln q(i/j)$$

Для «взвешивания» используется определение «удельных весов»

$$F(i/j) = \frac{U(i/j)}{\sum_{i=1}^l U(i/j)}$$

Неаддитивные показатели условий и / или требований $R(i/k)$ приводятся к комбинированной модели и затем к столбцу «цен» $f(i/k)$

Собственно «взвешивание» сводится к поэлементному умножению j -ых столбцов на столбец «цен» $F(i/j) \cdot f(i/k)$. Априорные взвешенные распределения характеризуют меру соответствия j -ых показателей k -ым требованиям

$$F(i/j, k) = \frac{F(i/j) f(i/k)}{\sum_{i=1}^l F(i/j) f(i/k)}$$

Используя вспомогательную строку полных весов показателей

$$\Phi(j, k) = \frac{\sum_{i=1}^l F(i/j) f(i/k)}{\sum_{j=1}^j \sum_{i=1}^l F(i/j) f(i/k)}$$

переходим к апостериорным оценкам взвешенных показателей, распределённым по строкам

$$F(j/i, k) = \frac{F(i/j, k)}{\Phi(j, k)} \sum_{i=1}^l \left[\frac{\Phi(j, k)}{F(i/j, k)} \right]$$

Таким образом, взвешивание рассматривается как обобщение отмеченного выше, чрезвычайно продуктивного приёма инвертирования.

$$F(j/i, k) = \frac{F(i/j, k)}{\Phi(j, k)} \sum_{i=1}^l \left[\frac{\Phi(j, k)}{F(i/j, k)} \right]$$

Обозначение $j/i, k$ имеет смысл «удельный вес показателя j при условии рассмотрения элемента i и дополнительного требования k »

Пример приложения приёмов взвешивания

Использование «энтропийных» моделей и координат преследует важнейшую цель – комбинировать показатели режимов и условий функционирования без каких-либо априорных правил

$$U(i/j = j^* \dots j^{**}) = \sum_{j=j^*}^{j=j^{**}} (\pm 1) U(i/j)$$

или для неаддитивных показателей

$$V(i/k = k^* \dots k^{**}) = \sum_{k=k^*}^{k=k^{**}} (\pm 1) V(i/k)$$

Примером может служить диаграмма комбинации удельных весов из 19 социально-экономических показателей (рис. 2) для совокупности муниципальных образований Кемеровской области

Пример диаграммы цен, которые отражают обобщённую характеристику «уровень коммерциализации», складывающуюся из числа 1) коммерческих банков (филиалов); 2) страховых и лизинговых компаний; 3) предприятий, получающих иностранные инвестиции; приведён на рис. 3.

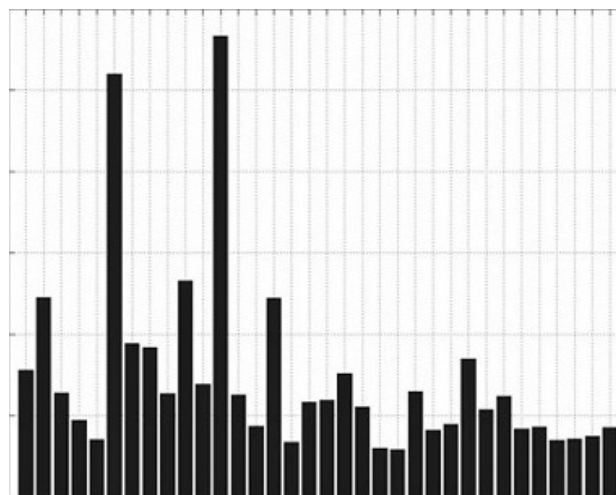


Рис. 2. Диаграмма моделей удельных весов муниципальных образований

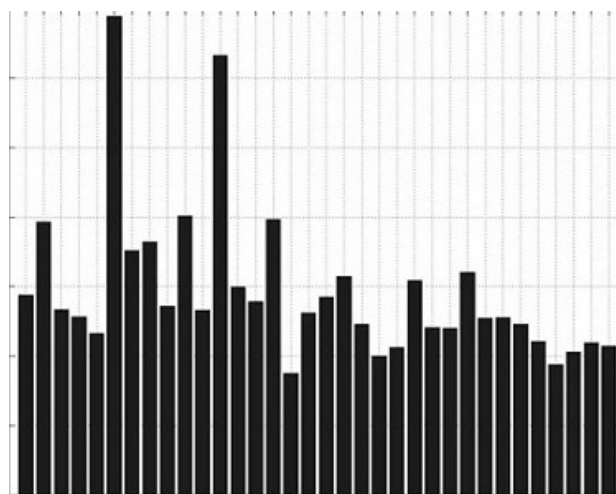


Рис. 3. Пример диаграммы моделей цен для оценки инвестиционной привлекательности муниципальных образований

В анализе использовано ещё несколько обобщённых характеристик, например: «инвестиционная история», «темпы роста» и т.д.

Литература

1. Логов, А.Б. Моделирование состояния угольного комплекса Кузбасса на стадии реструктуризации / А.Б. Логов и др. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 1999. – 104 с.
2. Логов, А.Б. Энтропийный подход к моделированию процесса реструктуризации угольной отрасли / Институт угля и углехимии СО РАН; А.Б. Логов и др. – Кемерово, 2001. – 324 с.
3. Логов, А.Б. Анализ функционального состояния промышленных объектов в фазовом пространстве /

Институт угля и углекислоты СО РАН; А.Б. Логов, Р.Ю. Замираев, А.А. Логов. – Кемерово, 2004. – 168 с.

4. Логов, А.Б. Анализ состояния уникальных объектов (развитие и тестирование) / Институт угля и углекислоты СО РАН; А.Б. Логов, Р.Ю. Замираев, А.А. Логов. – Кемерово, 2004. – 107 с.

5. Логов, А.Б. Анализ состояния систем уникальных объектов / А.Б. Логов, Р.Ю. Замираев, А.А. Логов. // Вычислительные технологии. – Т. 10. – №5. – 2005. – С. 49–53.

6. Логов, А.Б. Моделирование тенденций поведения элементов систем уникальных объектов / А.Б. Логов, Р.Ю. Замираев, А.А. Логов. // Вычислительные технологии. – Т. 10. – №5. – 2005. – С. 54–56.

7. Логов, А.Б. Алгоритмы энтропийного метода анализа для отображения свойств объекта в фазовом пространстве / А.Б. Логов, Р.Ю. Замираев, А.А. Логов. // Вычислительные технологии. – Т. 10. – №6. – 2005. – С. 75–81.

8. Логов, А.Б. Моделирование временных рядов биржевых показателей на фазовых плоскостях. / Вычислительные технологии. – Т.13. – №2. – 2008. – С. 91–98.

9. Логов, А.Б. Метод анализа состояния уникальных объектов / А.Б. Логов, Р.Ю. Замираев // Упрочняющие технологии и покрытия. – № 3 (51). – 2009. – С. 21–28.

10. Логов, А.Б. Концепция вибродиагностики уникальных машин в пространстве состояний / А.Б. Логов, Р.Ю. Замираев, А.А. Логов, А.П. Дятлов. // Справочник. Инженерный журнал. – №10, 2010. – С. 8–13.

11. Логов, А.Б. Анализ состояния уникальных объектов: учебное пособие / А.Б. Логов, Р.Ю. Замираев, А.А. Логов; ГОУ ВПО «Кемеровский государственный университет». – Кемерово, 2011. – 194 с.

Расчёт резистивной системы электроподогрева постоянного тока выкидного нефтепровода с применением теории четырёхполюсников

Павлов Александр Борисович

инженер ООО НИП «Дельта-Т», аспирант кафедры «Электропривод и системы автоматизации», Псковский Государственный университет (г. Псков, РФ).

E-mail: alexander.pavlov.psk@gmail.com

Плохов Игорь Владимирович - зав. кафедрой «Электропривод и системы автоматизации», доктор техн. наук, доц., Псковский Государственный университет (г. Псков, РФ)

E-mail: Igor_plovov@list.ru

Журавлёв Юрий Николаевич - профессор кафедры «Строительная механика», доктор техн. наук, проф., Псковский Государственный университет (г. Псков, РФ)

E-mail: drakon426@mail.ru

В статье рассмотрены применяемые системы электроподогрева промышленных трубопроводов, служащие для обеспечения их бесперебойной работы в зимний период. Решена задача получения заданного распределения тепловой мощности по длине трубопровода при электроподогреве, что позволяет поддерживать одинаковую температуру участков, находящихся в разных внешних условиях. В качестве объекта исследования выбрана полимерная труба с резистивной системой электроподогрева.

Ключевые слова: Выкидной нефтепровод, полимерный трубопровод, электроподогрев, теория четырёхполюсников.

Введение

Для транспортировки природного газа или нефтепродуктов от мест добычи до установок комплексной подготовки и далее к местам врезки в магистральный трубопровод используются выкидные (промышленные) трубопроводы [4]. Для предотвращения замерзания транспортируемого продукта (нефти и/или нефтегазовых смесей) в холодное время года необходимо обогреть трубопроводы. Для трубопроводов наибольшее распространение получил подогрев с помощью электроэнергии [10].

В зависимости от длины трубопровода применяются различные системы электроподогрева (СЭП). Такие системы не подвержены коррозии, не боятся разморозки и могут запитываться от общей системы электроснабжения. Области применения различных СЭП приведены в таблице 1 [11].

Таблица 1
СЭП трубопроводов

Длина трубопровода	Система электроподогрева трубопровода	Распределительная сеть
до 100 м	саморегулирующиеся	не нужна
до 200-300 м	и резистивные кабели/ленты	необходима
до 3-10 км	трёхфазные кабели/ленты, соединённые по схеме звезда, в т.ч. саморегулирующиеся	не нужна
от 10 км	бесконтактный индукционный нагрев (СКИН-системы)	электропитание с одной, двух сторон, с промежуточными точками

В настоящее время применяются стальные и полимерные трубопроводы. Выкидные трубопроводы прокладываются не только в грунте, но и на поверхности, где трубопровод подвергается негативным воздействиям окружающей среды. Применение полимерного трубопровода с электроподогревом в качестве выкидного позволяет решить сразу несколько задач: обеспечить бесперебойную работу выкидного трубопровода в условиях отрицательных температур окружающей среды, снизить транспортные расходы на доставку трубопровода (полимерная труба поставляется в барабанах), упростить монтаж и повысить показатели защищённости трубопровода от агрессивных условий окружающей среды. [3]

Разработаны варианты конструкции стальных и полимерных трубопроводов: некоторые обладают системой распределённого подогрева, другие включают теплоизоляционный слой, третьи – армирующие элементы (актуальны для полимерных труб) [1, 2, 5, 7, 8].

Конструкция трубопровода

Нами разработана новая конструкция полимерного трубопровода, сочетающая в себе преимущества шланга (многослойной полимерной трубы) и ориги-

нальной СЭП, а именно, возможности получения заданного теплового распределения по длине трубопровода.

Трубопровод с СЭП представляет собой шлангокабель (рис. 1), состоящий из внутренней рабочей трубы 1 (гибкой полимерной, например, из полиэтилена низкого давления), поверх которой расположен армирующий слой 2, состоящий из стальной ленты 3 и слоя бронирования в виде стальной проволоки 4. Армирующий слой 2 покрыт промежуточным слоем 5, который окружён слоем высокотемпературной теплоизоляции 6 (например, из стеклотенты), выполняющей также функцию дополнительного армирования. Вокруг слоя высокотемпературной теплоизоляции 6 уложена СЭП 7, распределённая по всей длине трубопровода. СЭП выполнена из высокоомного проводника 8 (например, сталь, нихром и др.), навитого с шагом h вокруг рабочей трубы 1, и изолированных низкоомных непересекающихся проводников 9 и 10 (например, медь) с шагом H , при этом $H \gg h$.

Низкоомные проводники 9 и 10 поочередно электрически соединены (например, с помощью пайки, сварки) с высокоомным проводником 8 в отдельных местах их перекрещивания 11 по ходу намотки, отстоящих друг от друга на различные расстояния L_i . СЭП 7 окружена слоем высокотемпературной теплоизоляции 12. Поверх слоя высокотемпературной теплоизоляции 12 уложен теплоизоляционный слой 13 (например, из вспененного полиэтилена), на поверхности которого выполнена внешняя полимерная гидроизоляционная оболочка 14 (например, из полиэтилена низкого давления) [6].

Целью работы является создание методики расчёта параметров СЭП, которая позволит обеспечить различную интенсивность подогрева на разных участках трубопровода. Это актуально для выкидных трубопроводов, у которых наиболее уязвимыми для промерзания являются надземные участки: места присоединения к фонтанной арматуре, места подключения к емкостям для сбора нефти и другому надземному оборудованию, в то время как участки трубопровода, размещённые в грунте, требуют меньшей мощности подогрева. В частности, такая СЭП может быть установлена на выкидные трубопроводы марки ТГ 63/95-10.

Работа проводилась при финансовой поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации в рамках государственного контракта №14.527.12.0026 от 20 октября 2010г.

Схематизация СЭП

Источником питания СЭП, как правило, служат электрические сети переменного тока частотой 50Гц и напряжением 380 или 220 вольт. Эксперименты показывают, что на такой частоте реактивные составляющие (индуктивная и ёмкостная) сопротивлений пренебрежимо малы по сравнению с их активной составляющей. Используя данное допущение, приходим к схеме СЭП постоянного тока, электрическая схема которой показана на рис. 2.

Примем, что СЭП запитывается напряжением u_1 и имеет n участков, которые могут иметь различную длину и различные требования к плотности теплового потока на единицу длины. Данную электрическую линию можно представить в виде цепной системы, состоящей из последовательно соединённых четырёхполюсников [9], число которых равно $n-1$, и одного двухполюсника в конце линии. Через R_k обозначим сопротивления про-

долных (прямого и обратного) низкоомных проводников, Ом; через G_k – проводимости поперечных высокоомных проводников, См; $k=1,2,\dots,n$. Считая процесс нагрева установившимся, температурной зависимостью сопротивлений проводников будем пренебрегать и, тем самым, считать электрическую цепь линейной.

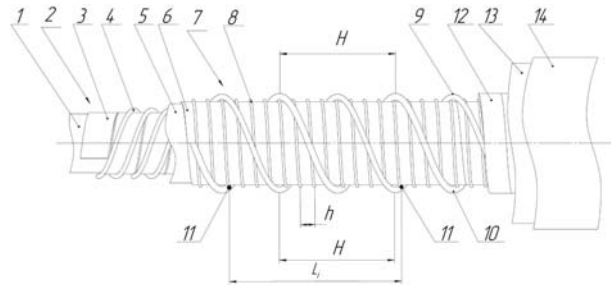


Рис. 1. Конструкция трубопровода с электроподогревом

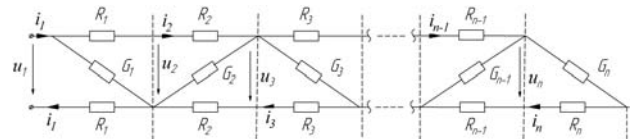


Рис. 2. Электрическая схема СЭП

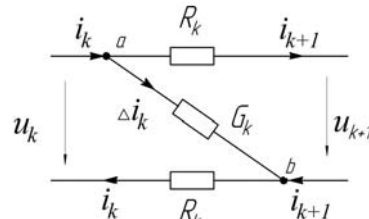


Рис. 3. Электрическая схема k-го участка СЭП

Матрицы перехода через четырёхполюсники

Составим матрицу прямого перехода через k -ый участок, т.е. через k -ый четырёхполюсник (рис. 3). Выразим для этого напряжение u_{k+1} и ток i_{k+1} на выходе через напряжение u_k и ток i_k на входе.

Из баланса токов в узле «а» имеем: $i_{k+1} = i_k - \Delta i_k$, где $\Delta i_k = G_k u_{ab}$ – ток, протекающий через проводимость G_k . Чтобы найти напряжение между узлами «а» и «б» u_{ab} , обойдём нижний контур по часовой стрелке и запишем уравнение баланса напряжений: $u_{ab} + R_k i_k - u_k = 0$,

$$\text{или } u_{ab} = u_k - R_k i_k.$$

В результате получаем уравнение для тока i_{k+1} :

$$i_{k+1} = -G_k u_k + (1 + G_k R_k) i_k. \quad (1)$$

Теперь, делая обход по внешнему контуру четырёхполюсника, имеем

$$u_{k+1} + R_k i_k - u_k + R_k i_{k+1} = 0.$$

Отсюда вытекает уравнение для напряжения u_{k+1} :

$$u_{k+1} = (1 + G_k R_k) u_k - (2R_k + G_k R_k^2) i_k. \quad (2)$$

Таким образом, прямой переход через k -ый участок можно записать в матричной форме

$$\begin{bmatrix} u_{k+1} \\ i_{k+1} \end{bmatrix} = A_k \begin{bmatrix} u_k \\ i_k \end{bmatrix}, \quad (3)$$

где A_k – 2×2 матрица прямого перехода через k -ый участок:

$$A_k = \begin{bmatrix} 1 + G_k R_k & -(2R_k + G_k R_k^2) \\ -G_k & 1 + G_k R_k \end{bmatrix}. \quad (4)$$

Заметим, что

$$\det A_k = (1 + G_k R_k)^2 - G_k (2R_k + G_k R_k^2) = +1.$$

Нетрудно установить, что обратный переход через k -ый участок осуществляется по формуле

$$\begin{bmatrix} u_k \\ i_k \end{bmatrix} = B_k \begin{bmatrix} u_{k+1} \\ i_{k+1} \end{bmatrix}, \quad (5)$$

где B_k – 2×2 матрица обратного перехода через k -ый участок, равная обратной матрице A_k^{-1} прямого перехода:

$$B_k = A_k^{-1} = \begin{bmatrix} 1 + G_k R_k & (2R_k + G_k R_k^2) \\ G_k & 1 + G_k R_k \end{bmatrix}. \quad (6)$$

Из представления (5) и (6) вытекает два уравнения обратного перехода

$$\begin{aligned} u_k &= (1 + G_k R_k) u_{k+1} + (2R_k + G_k R_k^2) i_{k+1}, \\ i_k &= G_k u_{k+1} + (1 + G_k R_k) i_{k+1}. \end{aligned} \quad (7)$$

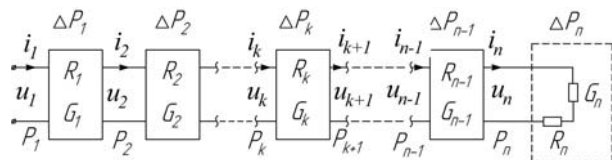


Рис. 4. Расчётная схема СЭП

На расчётной схеме (см. рис. 4) наряду с введёнными выше величинами R_k , G_k , u_k , i_k указаны мощности $P_k = U_k i_k$ на входе в участок линии, и мощности $\Delta P_k = P_k - P_{k+1}$, идущие на нагрев трубы данных участков, ($k=1,2,\dots,n$). Для каждого участка линии задаётся удельной мощностью нагрева p_{0k} на единицу длины, Вт/м; поэтому для участка длиной l_k известна требуемая мощность ΔP_k :

$$\Delta P_k = p_{0k} l_k. \quad (8)$$

Задача, в общей постановке, заключается в подборе значений $2n$ параметров линии R_k и G_k , при которых при известном напряжении питания u_1 и допустимой плотности тока в проводниках реализовывалось бы требуемое значение мощности подогрева ΔP_k на каждом участке линии.

Решение задачи

Будем считать, что наряду с известными значениями требуемых мощностей подогрева на участках $\Delta P_1, \Delta P_2, \dots, \Delta P_n$, заданы также значения про-

дольных сопротивлений R_1, R_2, \dots, R_n и поперечная проводимость последнего двухполюсника G_n . Для этого последнего участка при известных значениях $\Delta P_n, R_n$ и G_n , имеем:

напряжение на входе

$$u_n = i_n \left(R_n + \frac{1}{G_n} \right) = \frac{1 + R_n G_n}{G_n} i_n; \quad (9)$$

ток через участок

$$i_n = \frac{G_n}{1 + R_n G_n} u_n; \quad (10)$$

мощность подогрева

$$\Delta P_n = u_n i_n = \frac{G_n}{1 + R_n G_n} u_n^2. \quad (11)$$

Поэтому, чтобы получить мощность ΔP_n , должно быть приложено напряжение

$$u_n = \sqrt{\frac{1 + R_n G_n}{G_n} \Delta P_n}. \quad (12)$$

Теперь, зная значения u_n и i_n , можно перейти к $(n-1)$ -му участку – четырёхполюснику, у которого известны R_{n-1} и ΔP_{n-1} , но неизвестны $G_{n-1}, u_{n-1}, i_{n-1}$. Найдя эти значения, можно перейти к $(n-2)$ -му и последующим, вплоть до первого участка.

Рассмотрим для этого участок с номером k , у которого известны мощность подогрева ΔP_k , продольное сопротивление R_k , напряжение u_{k+1} и ток i_{k+1} на выходе, и требуется найти поперечную проводимость G_k , напряжение u_k и ток i_k на входе.

На вход k -го участка, с учётом уравнений обратного перехода (7), поступает мощность

$$P_k = u_k i_k = \left[(1 + G_k R_k) u_{k+1} + (2R_k + G_k R_k^2) i_{k+1} \right] \left[G_k u_{k+1} + (1 + G_k R_k) i_{k+1} \right] = \Delta P_k + u_{k+1} i_{k+1} \quad (13)$$

Раскрывая уравнение (13), приходим для проводимости G_k к квадратному уравнению вида

$$a_k G_k^2 + b_k G_k + c_k = 0, \quad (14)$$

$$\text{где } a_k = R_k u_{k+1}^2 + 2R_k^2 u_{k+1} i_{k+1} + R_k^3 i_{k+1}^2,$$

$$b_k = u_{k+1}^2 + 4 \cdot R_k u_{k+1} i_{k+1} + 3 \cdot R_k^2 i_{k+1}^2,$$

$$c_k = -(\Delta P_k - 2 \cdot R_k i_{k+1}^2).$$

Решение уравнения (14) имеет хорошо известный вид:

$$G_k = \frac{-b_k + \sqrt{b_k^2 - 4a_k c_k}}{2a_k}. \quad (15)$$

Теперь, зная проводимость G_k , по формулам обратного перехода (7) можно вычислить напряжение u_k и ток i_k на входе k -го участка, которые одновременно являются напряжением и током на выходе $(k-1)$ -го участка.

Осуществляя прогонку от n -го до первого участка

линии, получаем напряжение u_1 , ток i_1 и мощность $P_1 = u_1 i_1$, которые нужно согласовать с параметрами источника питания.

Расчёт навивки на трубу высокоомного проводника

Рассмотрим некоторый k -ый участок линии электроподогрева трубы длиной l_{mp} и внешним диаметром d_{mp} (рис. 5). На трубу по винтовой линии с переменным по длине шагом $h = h(z)$, где z – продольная координата, отсчитываемая от начала участка O , навит высокоомный проводник, который в точках «а» и «б» подключён к питающим его низкоомным проводникам.

Будем рассматривать общий случай, когда мощность подогрева по длине участка трубы распределена неравномерно и является заданной известной функцией координаты z , т.е. $p_{mp} = p_{mp}(z)$, $\frac{Bm}{M}$. Тогда мощность подогрева данного участка определяется интегралом

$$\Delta P_k = \int_0^{l_{mp}} p_{mp}(z) dz \quad (16)$$

В частном случае, когда $p_{mp} = const$, имеем

$$\Delta P_k = p_{mp} l_{mp}$$

Рассматривая только высокоомный проводник, будем считать, что выполнен расчёт электрической цепи по всей линии, т.е. наряду с мощностью ΔP_k известен ток в проводнике $\Delta i_k = i_k - i_{k+1}$ и требуемое значение его проводимости G_k , а также известны допустимая плотность тока j , $\frac{A}{M^2}$; и удельное сопротивление ρ , $\frac{OM \cdot M}{MM^2}$. Требуется найти диаметр проводника d_{np} , его длину l_{np} , зависимость шага навивки от продольной координаты $h(z)$ и число витков w .

Проводник должен иметь площадь поперечного сечения

$$s = \frac{\Delta i_k}{j} = \frac{\pi d_{np}^2}{4}, \text{ поэтому его диаметр не должен быть меньше, чем}$$

$$d_{np} = \sqrt{\frac{4 \Delta i_k}{j \pi}} \quad (17)$$

Очевидно, что окончательное значение d_{np} устанавливается из сортамента проводников.

Используя известную формулу $\frac{1}{G_k} = \frac{\rho l_{np}}{s}$, находим требуемую длину проводника

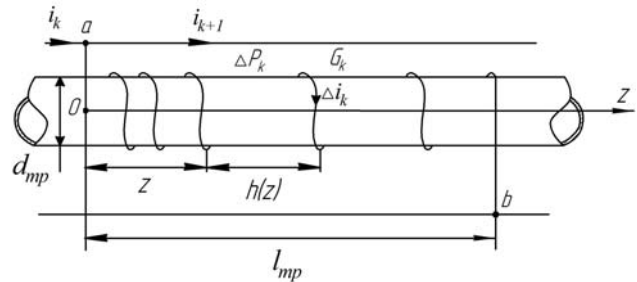


Рис. 5. Схема k -ого участка трубы с навитым высокоомным проводником

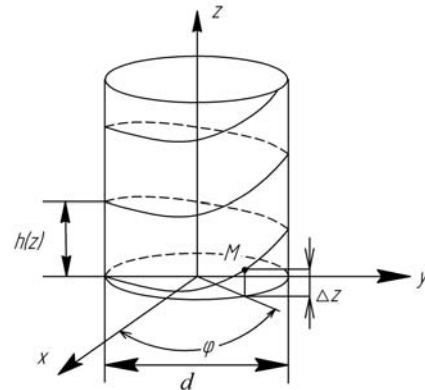


Рис. 6. Винтовая линия намотки высокоомного проводника

$$l_{np} = \frac{\pi d_{np}^2}{4 \rho G_k} \quad (18)$$

Навивка проводника на трубу происходит по винтовой линии с переменным шагом (рис. 6) при диаметре его осевой линии

$$d = d_{mp} + d_{np} \quad (19)$$

Текущая точка M осевой линии имеет координаты $x = \frac{d}{2} \cos(\varphi)$, $y = \frac{d}{2} \sin(\varphi)$, $\Delta z = \frac{h(z)}{2 \cdot \pi} \varphi$ (20)

где φ – полярный угол, отсчитываемый от оси x .

Дуга от начала витка до точки M имеет длину

$$s_M = \int_0^\varphi \sqrt{\left(\frac{dx}{d\varphi}\right)^2 + \left(\frac{dy}{d\varphi}\right)^2 + \left(\frac{d(\Delta z)}{d\varphi}\right)^2} d\varphi, \quad (21)$$

$$\text{где } \frac{dx}{d\varphi} = -\frac{d}{2} \sin(\varphi), \quad \frac{dy}{d\varphi} = \frac{d}{2} \cos(\varphi),$$

$$\frac{d(\Delta z)}{d\varphi} = \frac{h(z)}{2 \cdot \pi} \quad (22)$$

Интегрируя от 0 до 2π , получаем длину одного витка

$$l_{sum}(z) = \int_0^{2\pi} \sqrt{\frac{d^2}{4} + \frac{h(z)^2}{4\pi^2}} d\varphi = \pi \sqrt{d^2 + \frac{h(z)^2}{\pi^2}} \quad (23)$$

Зависимость $h(z)$ найдём из следующих соображений. На единице длины проводника (не трубы) выделяется мощность

$$p_{np} = \frac{\Delta P_k}{l_{np}} = const' \quad (24)$$

где l_{np} определяется по (18). Один виток проводника выделяет мощность:

$$P_{\text{вум}}(z) = p_{\text{нр}} l_{\text{вум}}(z) = p_{\text{нр}} \sqrt{d^2 + \frac{h(z)^2}{\pi^2}}. \quad (25)$$

Занимаемое одним витком расстояние по длине трубы равно шагу навивки $h(z)$, поэтому отношение мощности $P_{\text{вум}}(z)$ к $h(z)$ должно быть равно требуемому значению удельной мощности подогрева трубы $p_{\text{нр}}(z)$ в данном её сечении

$$\frac{P_{\text{вум}}(z)}{h(z)} = p_{\text{нр}}(z). \quad (26)$$

Из (26) с учётом (25) следует равенство

$$p_{\text{нр}} \sqrt{d^2 + \frac{h(z)^2}{\pi^2}} = p_{\text{нр}}(z) h(z),$$

из которого получаем искомую зависимость шага навивки от координаты z :

$$h(z) = \frac{p_{\text{нр}} \pi d}{\sqrt{p_{\text{нр}}(z)^2 - p_{\text{нр}}^2}}. \quad (27)$$

В частном случае постоянства удельной мощности $p_{\text{нр}} = \frac{\Delta P_k}{l_{\text{нр}}} = \text{const}$ по длине трубы, формула (27) принимает вид

$$h = \frac{\pi d l_{\text{нр}}}{\sqrt{l_{\text{нр}}^2 - l_{\text{нр}}^2}} = \text{const}. \quad (28)$$

Учитывая, что навивка имеет плотность, т.е. число витков на единице длины трубы, равную $\frac{1}{h(z)}$, общее число витков на длине $l_{\text{нр}}$ будет равно:

$$w = \int_0^{l_{\text{нр}}} \frac{dz}{h(z)} = \frac{1}{p_{\text{нр}} \pi d} \int_0^{l_{\text{нр}}} \sqrt{p_{\text{нр}}(z)^2 - p_{\text{нр}}^2} dz. \quad (29)$$

В случае постоянного шага навивки по (28), имеем

$$w = \frac{l_{\text{нр}}}{h} = \frac{\sqrt{l_{\text{нр}}^2 - l_{\text{нр}}^2}}{\pi d}. \quad (30)$$

Блок-схема программы расчёта СЭП трубопровода

Для применения на практике методики, изложенной выше, была написана программа на языке программирования высокого уровня, блок-схема которой представлена на рис.7. После введения начальных условий и констант программа выполняет вычисления по циклу, до тех пор, пока предельный рассчитанный ток не превысит предельно допустимого для проводов выбранного сечения, а также требуемое напряжение на входе системы не должно превышать напряжения питания. Расчёт параметров каждого отдельного участка выполняется подпрограммами, поименованными на блок-схеме, алгоритм работы которых не приводится в виду простоты и избыточности.

Выводы

1. В настоящей статье описана новая конструкция резистивной СЭП, запатентованная авторами [2]. Описанное устройство позволяет обеспечить неравномерное и наперед заданное распределение тепловой мощности по длине выкидного нефтепровода.

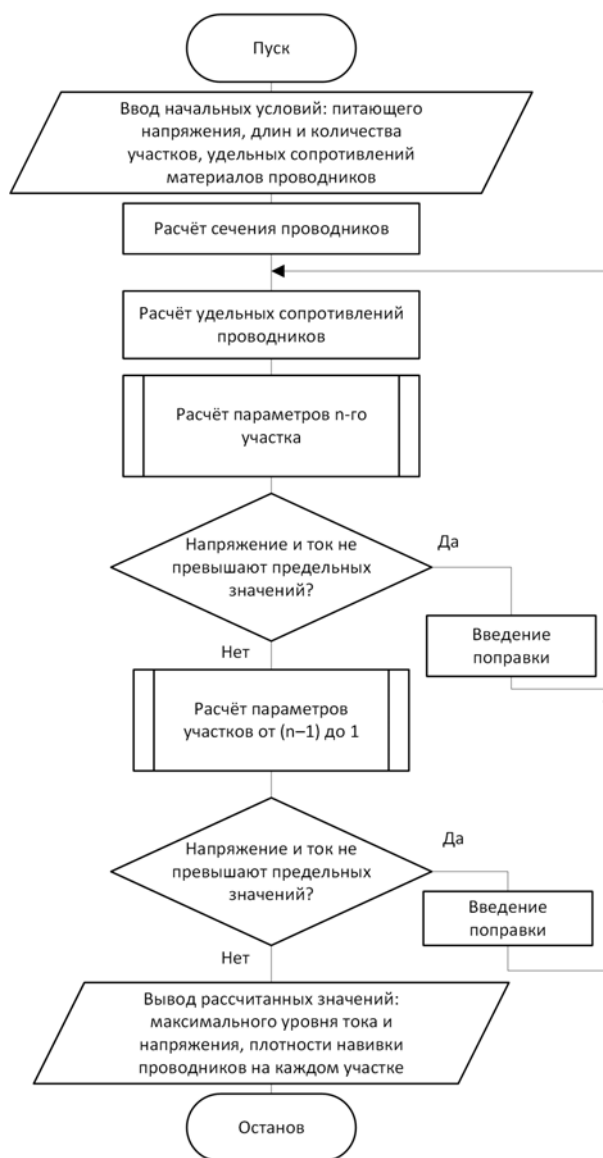


Рис. 7. Блок-схема алгоритма работы программы

2. Разработана и описана цепная схема замещения СЭП такого типа, состоящая из треугольных резистивных фрагментов, позволяющая производить расчеты требуемых конструктивных параметров, исходя из заданных энергетических характеристик.

3. На основе теории четырёхполюсников разработана подробная методика расчёта электрических и конструктивных параметров СЭП, которая даёт возможность рассчитать требуемое распределение тепловой мощности по длине трубопровода. Расчет по приведенной методике дополнительно позволяет обеспечить более экономичный режим энергопотребления СЭП и наиболее рациональное сочетание конструктивных размеров.

4. В соответствии с разработанной методикой создана программа для ЭВМ, предназначенная для применения в конструкторских бюро для расчета различных модификаций и типоразмеров описанной СЭП.

Литература

1. Горилловский М.И. Теплоизолированная гибкая многослойная полимерная труба, не распространяющая пламя. Заявка на изобретение RU 2010141068 А, F16 L 59/00 / Автор(ы): Горилловский Мирон Исаакович (RU), Шмелев Александр Юрьевич (RU), Коврига Владислав Витальевич (RU), Самойлов Сергей Васильевич (RU), Гвоздев Игорь Васильевич (RU), Рыбак Семен Борисович (RU), Пятин Иван Николаевич (RU) / Дата подачи заявки 07.10.2010 / Дата публикации заявки 20.04.2012
2. До Анатолий Туан Гибкий трубопровод с текстильным армированием. Заявка на изобретение RU 98108039 А, F16L 9/133 / Авторы: Ле Нуво Жоэль (FR), До Анатолий Туан (FR) / Заявка РСТ 25.09.1996 / Дата публикации заявки 20.02.2000
3. Павлов А. Б., Плохов И.В. Выкидные подогревные трубопроводы в нефтяной промышленности / Вестник ПсковГУ, выпуск 2, 2013
4. Промысловые трубопроводы и оборудование: Учеб. пособие для вузов / Ф.М. Мустафин, Л. И. Быков, А. Г. Гумеров и др. – М.: ОАО «Издательство «Недра», 2004.
5. Робин А.В. Гибкая грузонесущая полимерная труба и способ ее использования. Патент на изобретение RU 2315223, F16L 11/08 /Автор: Робин Андрей Викторович (RU) / Дата подачи заявки 13.04.2006 / Опубликовано 20.01.2008
6. Робин А.В. Трубопровод с системой электроподогрева. Заявка на полезную модель RU 2013107874 А / Авторы: Робин А.В., Плохов И. В., Павлов А.Б. / Дата публикации заявки 21.02.2013
7. Робин А.В. Устройство и способ депарафинизации нефтегазовых скважин. Патент на изобретение RU 2273725 С2, E21В 37/06 / Автор(ы): Робин Андрей Викторович (RU) / Дата подачи заявки 18.06.2004 / Дата публикации заявки 20.11.2005
8. Селиванов Н.П. Труба для транспортировки нефтепродукта. Патент на изобретение RU 2453758 С2, F16L 9/00 / Авторы: Селиванов Николай Павлович (RU), Селиванов Вадим Николаевич (RU) / Дата подачи заявки 19.05.2009, опубликован 27.11.2010
9. Теоретические основы электротехники: Электрические цепи: Учебник для вузов / Л. А. Бессонов – М.: Высшая школа, 1978. С. 108-115
10. Трубопроводный транспорт нефти и газа: Учеб. для вузов/ Р. А. Алиев, В.Д. Белоусов, А. Г. Немудров и др. – 2-е изд., перераб. и доп. –М. : Недра, 1988. С. 277
11. Хренков Н.Н. Кабельный обогрев сверхдлинных трубопроводов: выбор экономичной схемы // Территория нефтегаз.2007, №6, стр. 94-95

Программная реализация оптимизации оборота стада

Лукьянов Борис Васильевич,

д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры экономической кибернетики РГАУ - МСХА имени К.А. Тимирязева, Москва

Лукьянов Павел Борисович,

д-р экон. наук, доцент, профессор кафедры «Информатика и программирование» ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финансового университета 2013 года.

Рассматриваются аналитическое решение и программная реализация одной из ключевых экономических задач, возникающих на молочно-товарной ферме: планирование оборота стада (плановое замещение животных) с целью обеспечения требуемого уровня молочной продуктивности стада крупного рогатого скота (КРС).

Важный резерв в повышении экономической эффективности производства молока скрыт в незнании специалистами-зоотехниками точных дат замещения старых или низкопродуктивных животных молодыми и более продуктивными, а также сложностью расчетов по определению животных для замещения. Такое положение дел часто связано с проблемами ведения специального управленческого учета и с отсутствием до настоящего времени удобного программного средства для планирования замещения животных.

В статье приводится математическое изложение алгоритма для определения списка замещаемых животных и дат замещения. Описывается программное средство, созданное на основе представленных аналитических выражений (дополнительный модуль к программе «КОРАЛЛ-Ферма КРС»), которое позволяет автоматически решить задачу оптимизации оборота стада при заданных значениях цен на корма, молоко и стоимости животных.

Ключевые слова: оборот стада, информационная технология, оптимизация замещения скота, молочно-товарная ферма, календарь замещения.

Регулирование состава молочного стада КРС (оборот стада) входит в число задач, являющихся экономическими регуляторами производства животноводческой продукции.

С увеличением возраста продуктивность коров изменяется – в первые годы она растет, а затем неизбежно снижается. И наступает момент, когда оказывается экономически целесообразным замещать корову нетелью. Необходимость вычисления этого момента времени в цикле эксплуатации коровы выражает собой суть задачи оборота стада, решение которой зависит от продуктивных характеристик животных, цен на молоко, мясо, стоимости коров, нетелей, рационов. Задача является оптимизационной. Ее целевая функция, в общем случае, сводится к получению максимальной прибыли от эксплуатации стада.

При решении задачи последовательно ищутся ответы на два вопроса: 1) следует ли выбраковать корову в текущую лактацию? 2) в какой день текущей лактации наиболее выгодно заменить корову нетелью?

На первом шаге решения задачи формируется список коров, подлежащих выбраковке; на втором – определяются оптимальные даты замещения выбраковываемых коров нетелями.

Для определения коров, подлежащих замещению, выполняется следующая проверка:

$$(У_{нет} - У_{кор}) \times (Ц_{м} - И_{пер}) \geq (С_{нет} - С_{кор}) \quad (1)$$

где $У_{нет}$ – прогнозируемый годовой удой нетели после ее отела (удой коровы-первотелки);

$У_{кор}$ – прогнозируемый годовой удой рассматриваемой коровы в следующую лактацию;

$Ц_{м}$ – цена молока;

$И_{пер}$ – переменные издержки на получение и реализацию 1 кг молока;

$С_{нет}$ – стоимость нетели;

$С_{кор}$ – стоимость рассматриваемой коровы.

При выполнении указанного условия корова заносится в список выбраковываемых коров.

Далее определяется оптимальная дата замещения коровы. Для этого, начиная с текущего дня, имитируется увеличение дня лактации коровы и проверяются условия:

$$\bullet \quad У_{сут}(t_{лакт}+1) \leq У_{сут}(t_{лакт}) \quad (2)$$

$$\bullet \quad У_{сут}(t_{лакт}) \times (Ц_{м} - И_{пер}) \leq С_{рац} \quad (3)$$

где $У_{сут}(t_{лакт})$ – прогнозируемый суточный удой коровы в день лактации $t_{лакт}$, вычисляемый по следующей модели лактации (написанной с использованием модели, опубликованной в [1]):

$$У_{сут}(t_{лакт}) = У_{г} \times 0.0034 \times (t_{лакт} / 7)^{0.292} \times e^{(-0.0393 \times t_{лакт} / 7)} \quad (4)$$

$У_{г}$ – годовой удой коровы в текущую лактацию;

$С_{рац}$ – стоимость суточного рациона.

По дню лактации $t_{лакт}^*$, при котором проверяемые условия начинают выполняться, определяется оптимальная дата замещения коровы нетелью:

$$Д_{зам} = Д_{от} + t_{лакт}^* \quad (5)$$

где $D_{зам}$ – дата замещения коровы нетелью;
 $D_{от}$ – дата последнего отела коровы.

Стоимость рациона $C_{рац}$ является функцией суточного удоя коровы и, кроме этого, зависит от набора кормов, из которых составляется рацион.

Авторами статьи введены понятия относительной стоимости рациона ($C_{рац}^o$) и интегрального коэффициента абсолютной стоимости рациона (КАС). Найдена зависимость относительной стоимости рациона от суточного удоя коровы, обеспечиваемого рационом:

$$C_{рац}^o = \sqrt{(693.76E - 6xY_{об}^2 + 42.536E - 3)} \quad (6)$$

где $Y_{об}$ – удой, обеспечиваемый рационом.

Интегральный коэффициент абсолютной стоимости рациона отражает суммарно цены используемых кормов и определяется через стоимость произвольно рассчитываемого рациона для рассматриваемой коровы.

$$КАС = C_{рац} / C_{рац}^o \quad (7)$$

Стоимость рациона в денежном выражении вычисляется путем умножения относительной стоимости рациона на интегральный коэффициент абсолютной стоимости рациона, остающийся постоянным для всех рационов из принятого набора кормов.

Определение оптимальной даты замещения коровы нетелью выполняется в следующей последовательности:

1. Рассчитывается для рассматриваемой коровы произвольный рацион, и запоминаются удой, обеспечиваемый рационом, и стоимость рациона.

2. По обеспечиваемому удою ($Y_{об}$) вычисляется относительная стоимость рациона ($C_{рац}^o$) по формуле (6). 3. По фактической стоимости рациона и его относительной стоимости определяется интегральный коэффициент абсолютной стоимости рациона (КАС) по формуле (7).

4. Начиная с текущего дня, имитируется увеличение дня лактации коровы, и проверяются условия (2) и (3). При этом стоимость рациона определяется произведением:

$$C_{рац} = КАС * C_{рац}^o \quad (8)$$

Описанный алгоритм оптимизации оборота стада реализован в компьютерной программе «КОРАЛЛ – Ферма КРС». Работа Пользователя с программой при решении рассматриваемой задачи выполняется следующим образом:

1) Выбирается позиция меню «Планирование. Оборот стада» (рис. 1).

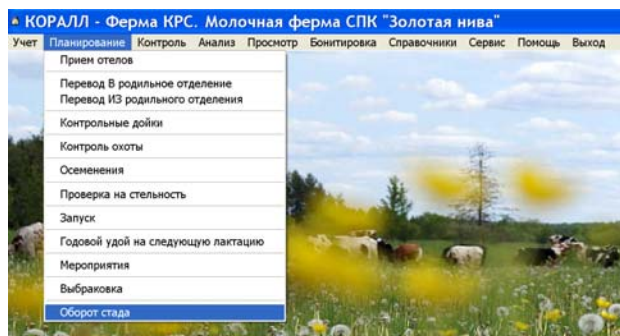


Рис. 1. Начало работы Пользователя по оптимизации оборота стада

2) Проверяются и при необходимости корректируются список коров, подлежащих анализу, и их характеристики (рис. 2).

Прогнозируемый годовой удой, кг							
№	Кличка	Стоимость, руб.	Отел	текущая лакт	%	след. лакт	%
✓ 209	Муха	32000	20.04.12	4060.0	3.6	3940.0	3.6
✓ 207	Унька	45500	21.04.12	4141.4	3.6	4220.0	3.6
✓ 103	Андоба	40000	23.04.12	4048.3	3.6	4500.0	3.6
✓ 215	Дымка	31300	17.06.12	3700.0	3.6	3520.0	3.6
✓ 203	Буренка	33200	29.06.12	3960.0	3.6	3720.0	3.6
✓ 102	Чапа	52000	2.12.12	6700.0	3.6	7000.0	3.6
✓ 104	Сантра	40000	12.12.12	5200.0	3.6	5200.0	3.6
✓ 219	Соня	29000	26.12.12	3240.0	3.6	3100.0	3.6
✓ 137	Нюша	31500	19.01.13	3780.0	3.6	3700.0	3.6
✓ 206	Белка	30400	28.01.13	3100.0	3.6	3040.0	3.6

Рис. 2. Выбор коров для анализа на замещение нетелями

3) Вводятся исходные данные для выполнения расчета по формированию списка коров, подлежащих замещению, и запускается расчет (рис. 3).

Рис. 3. Ввод исходных данных и запуск расчета

4) Анализируется и при необходимости корректируется сформированный список коров, подлежащих замещению (рис. 4).

Прогнозируемый годовой удой, кг						
№	Кличка	Стоимость, руб.	текущая лакт	%	след. лакт	%
✓ 215	Дымка	31300	3700.0	3.6	3520.0	3.6
✓ 203	Буренка	33200	3960.0	3.6	3720.0	3.6
✓ 219	Соня	29000	3240.0	3.6	3100.0	3.6
✓ 137	Нюша	31500	3780.0	3.6	3700.0	3.6
✓ 206	Белка	30400	3100.0	3.6	3040.0	3.6

Рис. 4. Список коров, подлежащих замещению

5) Запускается расчет календаря замещения коров нетелями.

6) Анализируется календарь замещения коров нетелями (рис. 5) и дается команда на печать Задания на замещение.

№	Кличка	Замещение
✓ 137	Нюша	15.10.13
✓ 203	Буренка	22.04.13
✓ 206	Белка	11.07.13
✓ 215	Дымка	22.04.13
✓ 219	Соня	10.08.13

Рис. 5. Календарь замещения коров нетелями

Более полная информация о работе программы размещена на сайте [2].

Литература

1. Франс Дж., Торнли Дж. Х. М. Математические модели в сельском хозяйстве / Пер. с англ. А.С. Каменского; под ред. Ф.И. Ерешко. – М.: Агропромиздат, 1987
2. www.korall-agro.ru

Актуальные вопросы формирования системы мониторинга состояния теневой экономики России

Фалинский Илья Юрьевич,
канд. экон. наук, докторант факульте-
та подготовки научно-педагогических
и научных кадров Санкт-Петербургс-
кого университета
МВД России,
E-mail: ilfalinskiy@mail.ru

В статье освещаются вопросы фор-
мирования системы мониторинга со-
стояния теневой экономики. Основ-
ной акцент сделан на необходимости
структурного формирования и сис-
тематизации критериев и показате-
лей оценки теневой экономики, ме-
тодики расчета показателей, без чего
невозможен всесторонний монито-
ринг состояния теневой экономики и
соответственно противодействие
данному явлению.

Ключевые слова: мониторинг состо-
яния теневой экономики, теневая эко-
номика, противодействие теневой
экономики, показатели теневой эко-
номики, экономическая преступность.

Теневой сектор экономики является одной из масштабных про-
блем современности, из-за которого бюджеты всех стран, в том
числе и России, терпят огромные убытки. Основанный на объек-
тивных экономических законах с одной стороны, теневой сектор
экономики более адаптирован к изменениям внешней среды с дру-
гой, в связи с чем, требует проведения тщательного анализа с точ-
ки зрения, как экономического явления.

В условиях объективной действительности важным является
формирование системы мониторинга состояния теневой эконо-
мики России, которая заключается в наблюдении, анализе, оценке
и прогнозе теневой экономики, факторов, способствующих ее воз-
никновению и распространению, а также эффективности мероп-
риятий, направленных на противодействие этому феномену.

В целом проблемам исследования теневой экономики посвя-
щено достаточное количество исследований отечественных и за-
рубежных авторов, среди которых, например: В.А. Авдеев, О.А.
Авдеева, В.И. Авдийский, В.В. Агильдина, В.В. Бекжанов, В.Ф. Га-
поненко, В. Гинзбург, Н.С. Гомбоева, Г. Гроссман, П. Гутман, А.А.
Крылов, Н.П. Купрещенко, П. Лилли, Н.А. Попонова, Н.Т. Рахманин,
Г.А. Русанов, О.В. Шевелева, О.Г. Шикунова, Н.Д. Эриашвили и
другие.

Несмотря на столь глубоко исследованный в науке вопрос о те-
невой экономике в целом, следует признать, что проблема фор-
мирования системы мониторинга за состоянием теневой эконо-
мики, разработки показателей ее системной оценки и анализа,
недостаточно разработана. Существующие критерии, различные
показатели и методики для оценки состояния теневой экономики,
а также отсутствие единой методики мониторинга теневой эконо-
мики не позволяют системно оценивать данный процесс и объек-
тивно осуществлять его мониторинг. В результате различные
субъекты проводят оценку состояния теневой экономики по «сво-
им» параметрам, действуя в диссонансе.

Практическая значимость рассмотрения вопросов формиро-
вания системы мониторинга состояния теневой экономики заклю-
чается в том, что практические выводы и рекомендации могут быть
использованы для совершенствования методов противодействия
теневой экономике и ее региональной составляющей, в частно-
сти.

Теневая экономика взаимосвязана с реальным сектором эконо-
мики и в то же время является ее частью, так как в своей деятель-
ности она пользуется государственными услугами, рабочей силой
и т.п., при этом, не вступая с государством в экономические отно-
шения. Теневая экономика включает в себя три вида: неофициаль-
ная теневая экономика, фиктивная и подпольная. Самый весомый
социально негативный эффект несет на себе, несомненно, под-
польная теневая экономика, поскольку она связана с запрещенны-
ми российским законодательством видами экономической дея-
тельности [2].

Формирование теневой экономики происходит при определен-
ных условиях, когда становится выгодным сокрытие своей эконо-
мической деятельности. Выделяют разные причины существова-
ния теневого сектора экономики:

Таблица 1
Занятые неформального сектора экономики субъектов России [10]

Страна	Всего, тыс. чел.	В том числе занятых				Занятые в неформальном секторе, в процентах от общей численности населения
		Только в неформальном секторе	В неформальном секторе и вне его	Из них		
				Основной работой в неформальном секторе	Дополнительной работой в неформальном секторе	
Россия	13490	11819	1671	20	1651	19,5

1. Естественные (антропологические). Люди стремятся получить больше благ, затратив при этом как можно меньше усилий.

2. Экономические. Люди хотят достигнуть цели, сэкономив свои средства.

3. Политические. Люди недовольны политикой государства и стараются не допустить ее воздействие на них.

4. Правовые. Люди считают, что, чтобы они не сделали, им удастся избежать наказания.

5. Социальные. Люди недовольны своим положением и ищут способы улучшить его [6].

Главными последствиями существования теневой экономики являются кризис экономики народного хозяйства, разрушение хозяйственных связей, производственный спад, и, как следствие, рост экономической преступности. Теневой сектор экономики привел к таким социальным последствиям, что их разрушительная сила неопределима: резкая дифференциация уровня жизни различных слоев населения, деморализация интеллигенции – ее ориентация на получение доходов любыми средствами с использованием служебного положения или взяточничества. В результате теневая экономика становится реальной угрозой экономической безопасности России.

Кроме того, теневая экономика России достаточно устойчивая система, этому на наш взгляд, способствует ряд факторов.

Во-первых, это всеобщность данной структуры, вряд ли удастся экономистам-статистам отыскать такой «чистый уголок» в нашей стране, где все эко-

номические операции выполнялись по букве закона. Опять же и это обеспечивается рядом причин: порой необъяснимой жадной денег, которые можно заработать вовсе несложным путем, а если в руках есть власть, то это облегчает процесс, называемый коррупцией; обычной человеческой ленью – объясняется это настолько просто, ведь порой людям вовсе не хочется заниматься бюрократией, а бумажная волокита в нашей стране настолько развита, что именно бюрократия является одной из первооснов ведения теневой экономики, здесь же она сведена к нулю. Всеобщность определена географическими границами нашей страны – вплоть от Калининграда и до Берингова пролива.

Во-вторых, это целостность. Если в плотную заняться анализом данной системы, то можно проследить теневые связи как между людьми в малых селах, деревнях, так и между субъектами Российской Федерации. Это говорит о том, что в некотором роде данная структура поддерживается и обеспечивается связями данных агентов, разрушение же данных связей приведет к тому, что системе придется восстанавливаться. Иначе говоря, если и произойдет нарушение в теневой деятельности тех или иных субъектов, то система будет стремиться к восстановлению данной деятельности или вовлечением в «тень» законопослушных граждан.

Третьим, не менее важным, фактором является структурность данного сектора экономики. Структурность и целостность – близкие понятия, струк-

турность сродни иерархии, подчиненности одного над другим, подкрепленной теневыми операциями, а целостность связям в этой иерархии между теми или иными элементами.

Перечисленные выше факторы обеспечивают саморазвитие теневой экономики в целом. То есть параллельно легальному бизнесу существует как его «тень», так и те виды деятельности, которым не суждено было стать легальными, но они не исчезли, а лишь скрылись от любопытных глаз.

Данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации, представленные в табл. 1, позволяют сделать вывод, что:

- Экономическая политика в России способствует увеличению доли населения, занятого в теневом секторе;

- Граждане России осознают выгоду быть официально нетрудоустроенными – отсутствие подоходного налога, дополнительных налоговых исчислений, что приводит к повышению чистой заработной платы «на руки», свобода выбора и смены сферы своей деятельности в кратчайшие сроки. С другой стороны, происходит снижение благосостояния граждан, поскольку большая часть налоговых сборов идет на ремонт дорожных массивов, коммунальных систем, на обновление автопарков общественного транспорта и многие другие общественные нужды;

- Увеличивается уровень преступности, обусловленный криминальными разборками, поскольку «трудовой спор» разрешить в суде или в комиссии по трудовым спорам не имеется возможности – отсутствует правовой фундамент разрешения конфликтов между агентами, занятыми в теневом секторе. Причина: их деятельность сама по себе является незаконной;

- Для людей, занятых натуральным хозяйством и в сфере внеправовой экономики, особенных негативных моментов нет, кроме отсутствия трудово-

го стажа, пенсионных накоплений, а также возможность получить административные взыскания за торговлю товарами с собственного огорода в неположенном месте.

По данным отчета Министерства финансов Российской Федерации в 2013 году, теневой сектор российской экономики составляет примерно 15-20% от ВВП России.

Если теневой сектор в России порядка 15-20% от экономики, а ВВП около 60 трлн. руб., то 15% - это порядка 4 трлн. Совокупная налоговая нагрузка на экономику России, составляет 35%. Таким образом, бюджет России недобирает около 1,5 трлн. руб. налогов из-за ухода бизнеса в тень. При этом по НДФЛ, который поступает не в федеральный, а в региональные бюджеты, недобор оценивается примерно в 0,5 трлн. руб.

Большие суммы скрываются в теневой экономике России. Вывод серых зарплат из тени - задача и регионального, и федерального уровня. Министерство финансов Российской Федерации, Налоговая служба Российской Федерации ведут работы в этом направлении [10].

В случае выхода малого бизнеса из тени его доля в ВВП России составит 40-50% против нынешних 19%. Порядка 18 млн. человек работают в теневом секторе, считают в Министерстве финансов Российской Федерации. Если создать условия для выхода из тени малых предприятий, то можно увеличить долю малого бизнеса в ВВП до указанной величины, что соответствует уровню развитых стран.

Тем временем аналитики американского исследовательского института Global Financial Integrity (GFI) считают, что теневая экономика РФ оценивается в 46% от ВВП ежегодно. В течение 1994-2011 гг. из России незаконно утекло 211,5 млрд. долл. в виде взяток, скрытых от налогов доходов и средств, заработанных на торговле наркотиками, оружием и людьми.

По данным Всемирного банка, российская теневая экономика в 3,5 раза больше, чем у других стран «Большой семерки». Кроме того, объемы теневой экономики и незаконные денежные потоки динамично растут на протяжении 18 лет, чему способствуют низкая эффективность политического управления и широко распространенное уклонение от уплаты налогов. Все это подрывает экономическую и политическую стабильность в стране, резюмируют эксперты GFI [9].

Очевидна разница между значениями, полученными российскими и американскими экономистами. И в этом нет ошибки, поскольку оценка берется по одному из показателей, выбранным за базис. В любом случае «тьень» в России в реальном времени составляет более 46%, поскольку в данных расчетах не учитываются легальная и внеправовая типы теневой экономики, что является существенной долей от ВВП страны.

Существенная разница в статистических данных может объясняться также различными методиками подсчета объемов теневой экономики. В настоящее время разработано довольно много методов оценки масштабов этого явления. Каждый из них имеет положительные и отрицательные стороны и связан с определенными условиями и сферой применения.

Прямые методы, предполагают применение информации специальных исследований, опросов, проверок и их анализа для выявления расхождений между доходами и расходами отдельных групп налогоплательщиков, а также для характеристики отдельных аспектов теневой деятельности или для ее оценки по определенной группе экономических единиц. Важной категорией прямых методов является фиксация данных о деятельности государственных контролирующих и правоохранительных органов.

Косвенные методы, основаны преимущественно на инфор-

мации систем сводных макроэкономических официальной статистики, данных финансовых и налоговых органов. Косвенные методы широко применяются при невозможности непосредственной прямой фиксации исследуемых параметров. В этой группе методов выделяются метод расхождений, итальянский метод, монетарный метод.

Метод мягкого моделирования (оценки детерминантов), связан с выделением совокупности факторов, определяющих теневую экономику, и направлен на расчет ее относительных объемов.

Структурный метод, основан на использовании информации о размерах теневой экономики в различных отраслях производства.

В результате имеющаяся картина, а именно многообразие применяемых методов, свидетельствует об отсутствии единой методики количественной оценки параметров теневой экономической деятельности, критериев достоверности результатов.

По результатам расчетов, прямые методы дают, как правило, заниженную оценку теневой экономики; косвенные методы, мягкого моделирования, структурный метод - завышенную.

Анализ рассмотренной информации показал, что различные субъекты, осуществляющие оценку состояния теневой экономики, проводят ее по различным показателям (либо группам показателей), по различным методикам, в результате мы видим существенные отличия в прогнозных оценках этого явления, что в свою очередь не позволяет на достаточно квалифицированном уровне осуществлять противодействие теневой экономике.

Формирование показателей и критериев оценки состояния теневой экономики их систематизация, а также их нормативное закрепление позволит, по нашему мнению, всесторонне и объективно осуществ-

лять наблюдение, анализ, оценку и прогноз теневой экономики, факторов, способствующих ее возникновению и распространению, а также эффективности мероприятий, направленных на противодействие этому феномену.

Литература

1. Авдеев В.А., Авдеева О.А., Агильдин В.В. Актуальные проблемы противодействия коррупционным преступлениям: Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции (19 апреля 2013 г., г. Хабаровск) / Под ред. Т.Б. Басовой, К.А. Волкова; Хабаровский краевой суд, Дальневосточный филиал Российской академии правосудия. Хабаровск: ООО Издательство «Юрист», 2013. - 200 с.
2. Авдийский В.И. Теневая экономика и экономическая безопасность государства: учеб. пособие / Фин. Академия при Правит. РФ. - 2-е изд., доп. - М.: Альфа-М, 2010. - С. 96.
3. Бекжанова Т.К. Исследование проблем измерения теневой экономики. - М.: Инфра-М, 2010. - 139 с.
4. Гомбоева Н.С. Теневая экономика как социально-экономическое явление: исторический подход / Н. С. Гомбоева // Молодой ученый. - 2010. - № 6. - С. 140-142.
5. Рахманин Н.Т. Проблемы теневой экономики в России на современном этапе // Науковедение, 2013. - № 3 - С. 54-58.
6. Русанов Г.А. Теневая экономика как негативный фактор трансформации экономической модели в России // Российская юстиция, 2012. - № 2. - С. 58-60.
7. Теневая экономика и экономическая безопасность государства: учебное пособие / В.И. Авдийский, В.А. Дадалко. - 2-е изд., доп. - М.: Альфа-М, 2012. - 496 с.
8. Эриашвили Н.Д. Экономика и право. Теневая экономика: учеб. пособие. - 4-е изд. - М.: Юнити-Дана, 2012. - 448 с.
9. Российская газета [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.rg.ru/>. - дата обращения 02.05.2014.
10. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.gks.ru/>. - дата обращения 02.05.2014.

Анализ показателей социальной эффективности

Домрачев Андрей Сергеевич,
кафедра «Организация производства и предпринимательство» ФГБОУ ВПО «Российский государственный аграрный заочный университет»
E-mail: mail@rgazu.ru

Автор рассматривает основные показатели, применяемые для оценки социальной эффективности на примере Московской области. Показывая убыточность отрасли, отмечает, что государственные субсидии обеспечивают рентабельность сельскохозяйственного производства. В таких условиях возможности реализации расширенного производства и решения социальных проблем ограничены.

Ключевые слова: социальная эффективность, показатели, сельские территории

В структуре социально-экономической системы (табл. 1) социальная подсистема охватывает микроуровень (решение социальных вопросов на уровне организации), мезоуровень (социальная инфраструктура, социальные параметры развития сельской территории и региона) и макроуровень (уровень жизни населения страны).

Оптимальном соотношении и развитие функциональных и организационно-экономической подсистем определяет размеры производства как на уровне организации, так и общества в целом.

Результатом функционирования социальной подсистемы будет социальный эффект и социальная эффективность. Социальная эффективность характеризует социальное состояние, степень достижения нормативного уровня развития сельской социально-территориальной общности, которая представляет собой совокупность сельского населения, относящегося к определенной хозяйственно освоенной территории, и измеряется показателем уровня жизни [2].

Сельское хозяйство и сельские территории многофункциональны, выполняющие не только производственную функцию, обеспечивая продовольственную независимость страны, но и сохраняют заселенность ее территорий. Приоритет в социальной сфере села - устойчивое развитие сельских территорий в качестве неперемного условия сохранения трудовых ресурсов и территориальной целостности страны, создание условий для обеспечения экономической и физической доступности питания на основе рациональных норм потребления пищевых продуктов для уязвимых слоев населения.

Неравномерное и несбалансированное развитие транспортной, инженерно-технической, социально-культурной и бытовой инфраструктуры характерно для многих регионов. Эта проблема - следствие объективно сложившихся условий неравномерного распределения ресурсов между районами. Сложившаяся дифференциация на уровне обеспечения и развития производственных, социальных и иных инфраструктур снижает привлекательность инвестиций в данные территории и становится сдерживающим фактором для их дальнейшего социально-экономического развития, что становится причиной деградации систем жизнеобеспечения населения.

К показателям социальной эффективности относятся: размер фонда потребления в расчете на среднегодового работника; совокупные реальные доходы; оплата труда; демографические показатели воспроизводства населения; текущее потребление на одного человека; физическая масса реализованных товаров на одного человека; объем платных услуг на одного человека; соотношение совокупных реальных доходов и прожиточного минимума.

Рассмотрим некоторые из них для Московской области.

По Московской области наблюдается рост показателей, характеризующих социальную эффективность.

Величина прожиточного минимума в соответствии с Федеральным законом от 24 октября 1997 г. №134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» представляет собой стоимостную оценку потребительской корзины, а также обязательные платежи и сборы. Потребительская корзина включает минимальные наборы продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспече-

Уголок аспиранта и соискателя

Таблица 1
Структура социально-экономической системы

технологическая	Подсистемы			
	социальная	экологическая	экономическая	организационно-управленческая
Наличие и использование ресурсов (земля, внеоборотные и оборотные активы, трудовые ресурсы, производство продукции, затраты)	Коллектив организации, социальная инфраструктура (жилищно-бытовые условия, медицинское обслуживание, культура, отдых и спорт)	Земельно-природный и природоохранный потенциалы (кадры, ресурсы)	Финансирование, кредитование, ценообразование, налогообложение, страхование, распределение доходов	Формы управления, деятельность маркетинговая, инвестиционная, информационная

Таблица 2
Показатели, характеризующие социальную эффективность по Московской области
Источник: [1]

	2000	2005	2010	2011	2012
Реальные денежные доходы населения, в процентах к предыдущему году	103,4	114,3	106,5	106,3	108,8
Реальная начисленная заработная плата, в процентах к предыдущему году	119,5	113,2	101,8	104,4	108,3
Реальный размер назначенных пенсий, в процентах к предыдущему году	134,0	111,7	115,0	105,3	...
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц; рублей)	1824	7445	22641	25605	29699
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, рублей	2269,3	9557,7	25417,4	28585,6	32302,5
Потребительские расходы в среднем на душу населения в месяц, рублей	1541	6077	15673	18209	19680

Таблица 3
Величина прожиточного минимума за IV квартал 2012 г.
Источник: [1]

	все население	из него по социально-демографическим группам		
		трудоспособное население	пенсионеры	дети
Российская Федерация	6705	7263	5281	6432
Московская область	7223	8035	5319	6885

Таблица 4
Структура денежных доходов населения, в процентах от общего объема денежных доходов
Источник: [1]

	Российская Федерация				Московская область			
	2000	2005	2011	2012	2000	2005	2011	2012
Доходы от предпринимательской деятельности	15,4	11,4	8,9	8,6	13,3	9,5	4,8	4,0
Оплата труда	36,5	39,6	40,0	41,5	47,6	41,0	35,2	34,8
Социальные выплаты	13,8	12,7	18,3	18,5	17,9	15,0	14,4	14,3
Доходы от собственности	6,8	10,3	5,2	5,2	2,9	13,1	4,1	3,6
Другие доходы (включая «скрытые», от продажи валюты, денежные переводы и пр.)	27,5	26,0	27,6	26,2	18,3	21,4	41,5	43,3

ния его жизнедеятельности и устанавливается федеральным законом - в целом по Российской Федерации, законодательными (представительными) органами субъектов Российской Федерации - в субъектах Российской Федерации.

Величина прожиточного минимума в Московской области выше, чем по России в целом, но регион занимает лишь 19 место по этому показателю.

Оплата труда - один из основных показателей оценки социальной эффективности. Заработная плата - основа для уплаты налогов. Источником заработной платы являются финансовые ресурсы, а фонд заработной платы при его экономии сам становится источником финансовых ресурсов.

Среднемесячная номинальная заработная плата в сельском хозяйстве почти вдвое

ниже, чем в среднем по экономике страны, а у 40% работающих в сельскохозяйственных организациях она находилась ниже прожиточного минимума трудоспособного населения.

Однако заработная плата является не единственным источником дохода населения. Денежные доходы населения включают доходы лиц, занятых предпринимательской деятельностью, выплаченную заработную плату наемных работников, социальные выплаты, доходы от собственности в виде процентов по вкладам, ценным бумагам, дивидендов и другие доходы.

В структуре денежных доходов населения Московской области оплата труда составляет 34,8% (табл. 4). Доходы от предпринимательской деятельности составляют 4%, доходы от собственности - 3,6%. Эти два вида доходов менее значимы в общей структуре доходов и ниже, чем по стране в целом. Другие доходы, включающие скрытые наиболее значимы для Московской области - 43,3% в структуре, имеют значительный прирост. В целом по России данный показатель стабилен.

Наличие неформального сектора лишает бюджет налоговых доходов, благодаря которым регион мог бы существенно повысить свою финансовую и бюджетную автономность и устойчивость. В этой связи важна разработка мероприятий, направленных на минимизацию экономических и социальных издержек, связанных с теневой экономикой.

В 2013 г. без субсидий сельское хозяйство было убыточно: уровень его убыточности составил минус 1,7%, а с учетом субсидий рентабельность достигла только 9,3%, что почти втрое ниже, чем необходимо для ведения отрасли на расширенной основе.

Тем не менее, за 2009-2012 гг. сумма уплаченных отраслью налогов, сборов и иных обязательных платежей, а также стра-

ховых взносов в государственные внебюджетные фонды была на 7-18% выше полученной бюджетной поддержки из консолидированного бюджета, значительная часть которой была получена ОАО «Россельхозбанк» и ОАО «Росагролизинг».

Развитие социальной сферы предполагает концентрацию на проблемах обеспечения благоприятного демографического баланса и улучшения благосостояния людей. Это означает высокие стандарты личной безопасности, доступность высококачественных услуг образования и здравоохранения, необходимый уровень обеспеченности жильем, доступ к культур-

ным благам, высокий уровень экологической безопасности.

Для дальнейшего обеспечения решения социальных задач развития сельских территорий необходимо разработать систему нормативов социального обустройства сельских поселений; расширить налоговую базу местного сельского самоуправления для улучшения финансовых возможностей реализации полномочий; для повышения участия бизнеса в развитии сельских территорий, социальной инфраструктуры, несельскохозяйственных видов деятельности, создании рабочих мест установить льготные системы налогообложения, кредитования и таможенного регули-

рования; разработать методы регулирования рынка иностранной рабочей силы в сельском хозяйстве.

Литература

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Стат. сб. / Росстат. - М., 2013. - 996 с.

2. Эффективность сельскохозяйственного производства (методические рекомендации) / Под ред. И.С. Санду, В.А. Свободина, В.И. Нечаева, М.В. Косолаповой, В.Ф. Федоренко. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2013. - 228с.

Basis of innovational development of Russian economy - restructuring of the labour market 2

Vi ra Mulaëová

Institute of Technology and Business in Èeske Budì jovice, Czech Republic

Larissa Kotova, Maxim Ponomarev

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The paper deals with the features of the labour market in Russia. The Russian labour market is neither quantitatively nor qualitatively balanced, there are significant disparities in pay for various categories of employees and regional labour markets differs significantly from each other. The labour market develops in the context of the general crisis, marked by recession, structural deformities, a gap of commercial and technological linkages, overemployment, illegal migration, depopulation, poor infrastructure of the labour market and a large share of the shadow economy. All these features are detailed discuss.

Keywords: labour market, average salary, unemployment

References

CHIZOVA, L. Development of labour potential: the rationale of the strategy. Person and work. 2006. N1. [online]. 2012 [cit. 2013-04-18]. Available from: www.chelt.ru

DOMCHEVA, E., 2012 Economic inequality is growing in Russia. In RG. [online]. 2012 [cit. 2013-04-13]. Available from: <http://www.rg.ru/2012/12/17/bednost-site.html>

JESTIGNEJEVA, A. Bezrobotnica v Rosii. In RosBusinessConsulting. [online]. 2012 [cit. 2013-04-18]. Available from: <http://top.rbc.ru/economics/25/05/2012/652070.shtml>

ODEGOV, Y., RUDENKO, G., LUNEVA, N. Labour market (practical Macroeconomics of labour): textbook. Moscow: Alpha Press, 2007. Pp. 68-79. ISBN 978-5-94280-229-7

Russia. Russian Federation Government resolution N 227 dated 18.03.2013 «On the establishment of the minimum subsistence level per capita and by main socio-demographic groups of the population in general to the Russian Federation for the 4th quarter of 2012.»

Russia. Federal law N 232-FL dated 03.12.2012 "On amendments to article 1 of the Federal law on minimum wage". [online]. 2012 [cit. 2013-04-18]. Available from: <http://base.consultant.ru/>

State Committee on statistics RF database. [online]. 2013 [cit. 2013-04-18]. Available from: www.gks.ru

Strategy Generation in the Conditions of the ITB in Èeské Budì jovice

J. Straková, J. Váchal 5

References

BROWN, S. L. & K. M. EISENHARDT, 1998. Competing on the Edge: Strategy as Structure Chaos. Boston: Harvard Business School Press.

D'AVENI, R. A., 1994. Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Manoeuvring. New York: The Free Press.

DEDOUCHOVÁ, M., 2001. Business Strategy. Prague: C. H. Beck. ISBN 80-7179-603-4.

FOTR, J. et al., 2012. Strategy Creation and Strategic Planning. Prague: Grada Publishing, a.s. ISBN 978-80-247-3985-4.

JOHNSON, G. & K. SCHOLLES, 1993. Exploring Corporate Strategy. New York: Prentice Hall.

KEØKOVSKÝ, M. & O. VYKYPÌ L., 2006. Strategic Management. Theory for Practice. Prague: C. H. Beck. ISBN 80-7179-453-8.

KOTLER, P., 1992. Marketing management. Prague: Victoria Publishing. ISBN 80-85605-08-2.

MALLYA, T., 2007. Elements of Strategic Management and Decision Making. Prague: Grada Publishing, a.s. ISBN 978-80-247-1911-5.

MINTZBERG, H., 1994. The Rise and Fall of Strategic Planning. Prentice Hall International.

PRAŠKÁ, L. et al., 1993. Management of Companies. Prague: VŠ EFMV. ISBN 80-7079-651-0.

THOMPSON, A. A. & A. J. STRICKLAND, 1996. Strategic Management: Concepts and Cases. McGraw-Hill Companies. ISBN 0071147950.

TICHÁ, I. & J. HRON, 2009. Strategic Management. Prague: ÈZU PEF. ISBN 978-80-213-0922-7.

VÁCHAL, J. & P. PARTLOVÁ, 2010. Strategic Management. Èeské Budì jovice: ITB. ISBN 978-80-87278-30-7.

VÁCHAL, J., M. VOCHOZKA et al., (to be issued 9/2013)

Innovation. In Company Management. Prague: Grada Publishing.

VOCHOZKA, M., MULAË, P., et al. Business Economy. 1st ed. Prague: Grada Publishing, 2012. 570 p. Financial Management. ISBN 978-80-247-4372-1.

Expert techniques and information technology comparative evaluation of innovative projects in the uncertainty of information 9

Pokrovsky A.M.

Russian University of Economics

The article is devoted to the expert methods and information technologies comparative evaluation of alternative innovative projects are characterized by a high degree of information uncertainty.

Keywords: expert techniques, information technology, comparative assessment, innovative design, information uncertainty.

References

1. Pokrovsky AM Comparative evaluation of innovative projects in an uncertain source of information. Methodology, tools, practice: a monograph. Moscow: Publishing House of the REU them. GV Plekhanov, 2013.
2. Pokrovsky AM Evaluating the effectiveness of investment projects on the basis of expert-analytical technologies with information: monograph. Moscow: Publishing House of the «Rialteks», 2008.
3. Make noise, VG, A. Pokrovsky Mathematical and tool methods of decision support: Training Manual. Eagle Publishing House of the Oryol branch RANHiGS, 2012.
4. Pokrovsky AM Expert methods of decision support: theory, technology, tools: monograph. Moscow: Publishing House of the «Rialteks», 2012.
5. Saaty T. Decision-making. The method of analysis of hierarchies. M.: Radio and communication, 1993.
6. Pokrovsky AM Development of requirements for the expert-analytical system of comparative evaluation of innovative projects // Bulletin of the Moscow Institute of Economics. Moscow: Publishing Center of MEI. 2010. Number 1.
7. Pokrovsky AM Algorithms, functions and user interface expert and analytical systems Expert Solution // Bulletin of the Russian Economic University. GV Plekhanov. , 2012. Number 1 (43).
8. Pokrovsky AM The data model for testing the expert analysis of the comparative evaluation of innovative projects: the reverse hierarchy // Innovations and investments. , 2012. Number 2.
9. Pokrovsky AM The network data model to test the expert analysis of the comparative evaluation of innovative projects // Innovations and investments. , 2012. Number 1.
10. Pokrovsky AM Algorithms expert-analytical method of comparative evaluation of innovative projects // Innovation Economy: information, analysis, forecasts. 2010. Number one (1).
11. Pokrovsky AM Comparative evaluation of innovative projects in an uncertain source of information through expert-analytical systems // Transportation business in Russia 2010. Number 12 (85).
12. Basil A, IG Khairulin Comparative evaluation of the expert-analytical modeling techniques in an uncertain source of information // Modelling and forecasting in management: Methods and Technologies: Materials III Intern. n-pract. Conf. / Pod. Society. Ed. prof. VG Shumetova and prof. OP Ovchinnikov. Eagle Publishing House of the Oryol branch RANHiGS, 2011.
13. Basil A, E. Barbashova The use of expert-analytical systems Expert Solution 1.0 for personnel evaluation innovative university // Innovations and investments. Of 2013. Number 1.

Matrix methods of modeling priorities of innovation development (for example, light industry enterprises of the Russian Federation)

Karasev P.A. 13

Russian University of Economics

The article covers the issues of modeling figures of innovation development priorities for Russian light industries. Company's economic sustainability as the most important priority (from author's point of view) is researched in the list of stagnancy factors of Russian light industry development. Having taken into account

modification, there are applied quantitative methods of non-numerical data processing: analytic hierarchy method and analytic network method, that are used in decision-making process. Main results of research are represented in super-matrices of factors and actors' interaction in the focus of their influence on economic sustainability of industrial companies and organizations. This may be used in matrix analysis of innovation development for companies and organizations of other industries.

Keywords: innovation development, light industry, analytic hierarchy method, analytic network method, priority modeling.

Process-based organization modeling

Lyandau Yu.V. 17
Russian University of Economics

The process-based organization is the most important initiative among the different conceptions and ideas of the process oriented structures. Modeling this structure according to the model of the business processes of the organization is the task of the highest level of priority. To avoid the unjustified risk the process-based organization should be clearly identified for increasing the variability of it effective functioning.

It's very important to select the structures, which answer the defined goals, business processes, central systems of these processes, cause it can let to reach the best results.

Function-based organizations have difficulties of performing clients' orders with the easy transfer through different functions cause nobody has the complete information about costs and time of the client's order. Ineffectiveness of such structures with the new business trends makes process-based organizations one of the best decisions. PBO follows the paradigm of the processes, which oriented on the horizontal view of the entrepreneurship. PBO is also guided by the congruence of the organizational charts and business processes. PBO is the organizational chart, which makes this congruence. Such form is oriented to the integration character of the processes congruence.

Keywords: process-based organization, strategy, business processes, business architecture, congruence levels.

References

1. Henry Mintzberg Act effective! Best management practices. Publishing house: Peter, 2011. 288c.
2. Michael Hammer, James Champy. Reengineering the Corporation. The manifesto of the revolution in business. Publishing house: Mann, Ivanov and Ferber, 2011
3. Alfred D. Chandler, Jr «Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise» The MIT Press, 1969
4. Kevin P. McCormack, William C. Johnson, Kevin P McCormack Business Process Orientation: Gaining the E-Business Competitive Advantage
5. Paul Harmon Business Process Change, Second Edition: A Guide for Business Managers and BPM and Six Sigma Professionals. Publishing house: Morgan Kaufmann, 2007 - 592c.
6. Rudolf Grunig, Richard Kuhn Process-based Strategic Planning. - Berlin • Heidelberg: Springer, 2006.

Increase of investment appeal of territorial subjects of the Russian Federation with use of mechanisms of public-private partnership

Manko N.N. 21
International Slavic Institute

Attracting investment - one of the key issues of economic development, the solution of which in our country have not for many years. The effective functioning of any socio-economic systems, including the subjects of the Russian Federation, as defined in such a resource investment. The vast majority of the national economy of modern Russia face a critical lack of investment resources.

Sustained high rates of socio-economic development of the subject of the Russian Federation may be due to one of the main factors of this development - the high level of investment attractiveness of the subject. However, the enormous differentiation of subjects of the Russian Federation on Economic Development defines various terms of the investment process. Public-private partnerships can be an important tool to improve the investment attractiveness. Their analysis and the

possibility of using these aspects are analyzed in the article. Described and structured finance instruments and incentive activities, as well as methods of risk allocation in the implementation of PPP projects. Put forward a number of proposals to improve the efficiency of development of this area.

Keywords: public-private partnership, concessions, investment appeal.

References

1. Borodavkina NY The regional level of integration processes: the possibility of public-private partnerships (for example, businesses) // Journal of Baltic Federal University. Immanuel Kant. Of 2013. Number three. S. 41-49.
2. Yarina I. Foreign experience of partnership between the state and private businesses // Bulletin of the Institute of Economics, RAS. , 2012. Number 6. S. 181-186.
3. Public-private partnership, the state and prospects of development in Russian-Analytical Report. M. Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, the National Investment Board, 2010. From 14.
4. The official website of the Consultative Council on Foreign Investment in the Russian Government. URL: <http://www.fiac.ru/about.php> (date accessed: 20.04.2013).

Actual problems of formation and introduction of innovative strategy of the industrial enterprises

Teplov V.S. 27
Bashkir Academy of Public Service and Administration of the President of the Republic of Bashkortostan

The article contains a number of actual problems of strategic innovative development of the enterprises, approaches used at the moment to formation of innovative strategy, theory-methodological recommendations about possible improvement of used approaches, and also ways of implementation of concentration of efforts of the enterprise on the strategic directions and feedback methods for more effective strategic management are submitted.

Keywords: strategy of development of the enterprise, innovative activity, effective methods of formation, algorithm of formation of innovative strategy, subject-oriented production complexes, management of innovations, process approach, management of the project, lean production, competence centers.

References

1. Anshin VM The innovation strategy of the company: the manual. - M.: Plekhanov. GV Plekhanov, 2005. - 67.
2. Bendikov MA Strategic planning and development of high-tech industries - M.: «Academia», 2000.
3. Serpilin A The main approaches to the development and implementation of enterprise development strategies / Production Management. http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/14_6_00.htm.
4. I. Ansoff Strategic Management. - Moscow: Economics, 1989.
5. Liker, J., D. Meyer. Tao Toyota - Practice. - M.??: 2006.
6. SV Peterkin, NA Fritters, DV Isaev Just in time for Russia. The practice of ERP-systems - M.: «Alpina Publisher», 2010.
7. IV Bolahonova, SA Tops. Logistics. Process Integration with ERP-systems. M.: «Priority», 2006.

The peculiarities of venture capital and venture practice in Russia and in the world

Goncharenko L.P., Fatyanova I.R. 33
Russian University of Economics

Venture financing of high-risk projects was widely adopted in many developed and developing countries. This circumstance is caused by features of the venture capital. The venture capital provides not only financing of high-risk projects to promote innovative development of the country. The investor also actively involved in management of the financed project. Synthesis of the financial and intellectual capital gives a powerful impulse to growth of high-tech branches.

In each country, such as USA Germany, China or Russia, there are features of venture investment. Distinguish different models of venture financing which depend on general strategy of innovative development of the country and its economic system. Russia on level of attraction of the venture capital lags behind the majority of the developed

countries owing to action of a number of adverse factors. However the positive tendencies in this field allows to hope the situation will be changed. The solution of a problem of development of venture financing in Russia demands development of a package of measures in the field of leveling of adverse factors and increase of openness of the Russian market for the venture capital.

Keywords: venture capital, risk, investment project, innovative development, volume and structure of capital, venture funds, stimulation, problems

References

1. **Finance**. Dictionary. 2nd ed. - M.: «INFRA-M» Publishing «All the World.» Brian Butler, Brian Johnson, Graham Siduel etc. Edited by: Dr. Osadchaya IM 2000.
2. Catherine Campbell Business Venture: new approaches. Smarter Ventures. - M.: «Alpina Publisher», 2008. - 428.
3. Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region, edited by Martin Kenney, Stanford University Press, 2000.
4. Business angels: risk everything to get a billion. Materials online source BBC news: http://www.bbc.co.uk/russian/business/2012/04/120423_business_angels_russia.shtml
5. OECD science, technology and industry outlook 2010, OECD, Paris, May 2010
6. Public policy in the United States for entrepreneurship and small business. Materials online source: http://www.smb.ru/analitics.html?id=gp_usa
7. Funding for innovative development. Comparative review of the experience of the EEC UN funding in the early stages of the development of enterprises. Perevodsangl. - St. Petersburg.: RVCA, 2008. - 212 p.
8. Preliminary results of the RVC in 2012. Materials online source - the official site of the Russian Venture Company: <http://www.rusventure.ru/ru/press-service/news/detail.php?ID=12084>
9. Overview of Private Equity and Venture Capital in 2011. Report of the Russian Venture Capital Association. , 2012. Materials online source: http://www.allventure.ru/lib/8/#replies_page1
10. Sulimova EA Perspectives for the development of venture activity in Russia // Innovations and investments. 2008. Number 1.

Theoretical aspects of management information support of innovative activity of automotive industry

Kasaev B.S., Bulov V.G. 38
Financial University under the Government of the Russian Federation

Author's treatments of such concepts are presented in article as «innovative activity», «information space», «management of information support of innovative activity», the role of information resources in the course of implementation of innovative activity by the enterprises in modern conditions is revealed, the main stages of life cycle of innovations are defined, need of formation of effective information support of the innovative activity being a basis of the subsequent innovative development of the enterprise is reasonable.

Keywords: automotive industry, information, innovations, innovative activity, life cycle of innovations, information space, properties of information, management of information support of innovative activity, management levels.

References

1. Black AV Information Support of Scientific Research (an example of physiology). - Leningrad: Nauka. 1972.
2. Blumenau DI Library and information support of the research and development work. - L.: LSICA. 1978.
3. Gavrilov OA Course of Legal Informatics: A Textbook for high schools. M.: Norma, 2000.
4. Zwierzynski SV Information support of scientific and technical developments. - Lions Vyshcha school. 1982. - 20.
5. Engineering. Role in modern Russia // <http://www.enginrussi.ru/niokr/>
6. Kravtsov EN Innovative activities of the enterprise // Creative Economy. - № 6. - 2008.
7. Hunters DA Systemology legal information: Monograph. - M. Ross. Acad. Justice, 2008. - 233 p.
8. Medynskiy VG Innovation Management: Textbook. - Moscow:

INFRA-M, 2008. - S. 168-173.

9. Osadchiy AG Problems commercialization of intellectual activity // Marketing. - 2007. - № 2. - P.103-115.
10. GI lumen Management of innovation. Challenges and solutions. - M.: Alpha-Press, 2009. - 208.
11. Smirnova TP Management of intellectual property in national research universities. - Saratov, 2009.
12. Statistics of science and innovation: A short glossary of terms. - Moscow: CSRS, 1998.
13. Enterprise Economics // edited by Doctor of Economic Sciences, Professor N. Safronov. - Moscow: Yurist, 1998

Prospects for innovative renewal of aircraft on the basis of the international scientific-technical and production integration

Bochkareva E.A. 43
Institute of Economics, Russian Academy of Sciences

The article is an attempt to develop, a theoretical study and practical testing of software development trends of innovative renewal of aircraft using the capabilities of the international scientific, technical, and production integration allowing for the production of aviation equipment and forms of international cooperation with the adaptability and information indicative of the system, as well as algorithm development implementation of programs to improve the efficiency of the international scientific, technical, and production integration with strategic analysis.

Keywords: innovative renovation, aviation technology, international integration, scientific and technical integration, production integration

References

1. Lavrinov GA Organizational and economic mechanisms to ensure the implementation of plans for the development of aviation technology // Research and teaching materials «Problems of military science.» - Moscow: TSVNI Defense Ministry, -2001. - Vyp.12.
2. Greek KK Analysis of the forms and methods of state support the competitiveness of the aviation industry // Transportation business in Russia, 2010. - № 1.

Information and communications environment as a factor of innovative development of the University

Timoshenko G.A. 48
Institute of International Law and Economics. AS Griboyedov

Today the issue of integrated information support of educational process management, research, financial and economic, personnel and administrative-economic activity is one of the key tasks of the innovative development of the Russian University.

Development of a modern, integrated information and communication environment (ICE) is a complicated task, requires large financial and intellectual resources, application of the most modern information technologies. In many universities there are software complexes, in one degree or another crucial tasks related to the field of their activity, however, currently this issue is far from a complete solution.

The article draws conclusions about the necessity of modernization of existing information systems of Russian universities. The urgency of the problem is confirmed by several provisions of the Federal law «On education in the Russian Federation» 2012.

The author formulates the main factors contributing to the success of implementation of the ICE.

Keywords: integrated information and communications environment, the information system of the University, management of the learning process, innovative development of the Russian University

References

1. Elena Nekrasova. Alma mater/"CIO" No. 12, 2010 <http://www.computerra.ru/cio/old/offline/2009/90/493224/>
2. V. S. Kuzmichev, etc. The integrated automated information system as a basis of creation of information space университета, //the XIII All-Russian scientific and methodical conference, "Telematics-2006". http://tm.ifmo.ru/tm2006/db/doc/get_thes.php?id=153
3. The federal law of 29.12.2012 N 273-FZ "About education in the Russian Federation"
4. Analysis of functioning of information and analytical system of the Orenburg state university. V. Yu. Filippov, T.V. Volkova/

/Uniform educational information environment: Problems and development ways. Materials III of the All-Russian scientific and practical conference exhibition, 2006.

The advantages and disadvantages of network organizational structures.

Mizyakina O.B. 54
Russian University of Cooperation

The article is devoted to the explanation of the fact widespread in the modern economy networked organizational structures. In many industries, they displace the classical form of management, and the motives of their appearance are the survival and development. Strategic networks distributed in innovative markets, successful in geographic expansion and in times of crisis. There is a high potential for lobbying networks. Simultaneously negative aspects of networks for participants and for society as a whole are highlighted.

Keywords: network approach, networking, strategic networks

References

1. Bogdanov AV, Degtyarev AB Mareev VV, Nechayev YI Flexible dynamic pooling of resources, or a service-oriented grid computing <http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/BPA/c28611bfaf754a6244257a0100489606>
2. Maren MA Methods of financial analysis of cooperative interactions of small industrial enterprises. // Audit and Financial Analysis. 2001. Number three.
3. Patyurel R. Creation of network organizational structures / R. Patyurel // Problems of the theory and practice of management. - 1997. - № 3. - S. 27.
4. Powell, W., Smith, L. Dore Networks and economic life // Economic Sociology. 2003. T. 4. Number three. Pp. 76 - 77.
5. Petrisheva IV The synergistic effect of the interaction of small and large business // Innovative education and the economy. 2009. Number 4, pp. 87 - 89.
6. The theory of social exchange. See: Homans G. C. Social behavior: Its elementary forms. N.Y., 1961.
7. Fufaev VV Fundamentals of the theory of structural dynamics technocenosis. The mathematical description of the laws and cenoses tehnietiki. // Tsenologicheskoe study, MY. 1. Abakan, the Center for System Studies, 1996, p. 156-193.

Assesment of efficiency of the business incubators infrastructure.

Bozhko A.Yu. 58
National institute of business

The analysis of current state of non-financial structure of support of business incubators is provided in article. The assessment of their activity in Russia and abroad is given. Classification of business incubators by several criteria is considered. The situation of insufficient number of business incubators and inefficiency of their activity is revealed. Solutions of support of infrastructure and development of business incubators for the purpose of increase of their efficiency are proposed.

Keywords: non-financial infrastructure, government regulation, a business incubator and small business

References

1. Bakalyagin GB competitiveness of small business // Economics and Entrepreneurship. 2010. Number 1 (12). S. 88-93
2. Statistical Yearbook of Russia, 2012. - Moscow: Finance and Statistics, 2013
3. Fornications AM On the role of business incubators as part of the infrastructure development business in Russia // Socio-economic phenomena and processes. , 2012. № 7-8. S. 7-11.
4. V. Hovhannisyan The concept and development of specialized small and medium enterprises in the business incubator // Bulletin of Bryansk State University. 2010. Number three. S. 169-174
5. European Commission. URL: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/2007/working/innovation_incubator.pdf [Date of access 12.05.2013]
6. National Business Incubators Association. URL: http://www.nbia.org/resource_library/faq/ [Date of access 13.05.2013]
7. National Business Incubators Association. URL: http://www.nbia.org/resource_library/faq/ [Date of access 13.05.2013].
8. Klochkova NV, Ivanova OE, SV Leppyakovskaya The

development of business incubators as a condition for the effectiveness of the regional innovation infrastructure // Science and Economics. , 2012. Number 4. S. 5-13

9. Overview of Business Incubators Russia. Analytical review of Ernst & Young. URL: [Date of access 14.05.2013]
10. John Gabriel Goddard, Hÿla Chouk. First findings from the Survey of European Business Incubators. URL: <http://www.imri.dauphine.fr/fileadmin/mediatheque/centres/IMRI/WP06-04.pdf> [Date of access 14.05.2013]

Innovative aspects of sustainability management business enterprises

Batyrbiev T.B. 62
Dagestan State Agricultural University

In this article, the author discussed topical issues of sustainability management business enterprises in Russia and abroad. The importance of this issue stems from the fact that this problem is very relevant for all companies trading. Often emerging technologies show a high technological efficiency, but for reasons of general adverse economic condition of the country, they are often ineffective from a financial point of view. Therefore, the author examined the different types of innovation in this area and discussed the possibility of their use in Russia. At the end of the article the author concludes that at present the main problems that prevent enterprises trade in our country to fully enter into its operations innovation - innovation infrastructure is underdeveloped; psychological aversion to innovation and the fear of risk.

Keywords: innovation, trade, risk, sustainability, income, classification.

References

1. Generalization of domestic experience with innovation in commercial enterprises with a social orientation. Non-profit organization «Association of Moscow university» Moscow, 2011
2. Scarf AA Innovations in trade: major problems and their solutions [Text] / AA scarf // Problems of the modern economy (II): Proceedings of the international. absentia Scientific. Conf. (Chelyabinsk, October 2012).
3. E. Blondeau. Innovation in retail. «Business Journal» № 4 dated March 1, 2005.

Methodological approaches to rating institutions of higher education

Samarin I.V. 67
Russian State University of Oil and Gas named after Gubkin

In the article, and critical analysis of foreign and domestic technique of formation of generalized indicators - ratings of higher education. The indexes for monitoring the activities of higher education institutions in key areas: educational activities, research activities, international activities, the financial and economic activity, the demand for graduates by employers, reputation. The conclusions about the feasibility of using different methods in the formation of the ranking of universities.

Keywords: higher education, methodology, research potential, composite index, ranking the effectiveness of the educational process.

References

1. «Foreigners: A good education in Russia - Myth» // «Vedomosti», 3.10.2011
2. Where does the locomotive of the Russian science? - <http://topwar.ru/13013-kuda-idet-parovoz-rossiyskoy-nauki.html>
3. Ranking of the best universities in the world by Times Higher Education - Information about the study // Centre for Humanitarian Technologies-<http://gtmarket.ru/ratings/the-world-university-rankings/info>
4. Shanghai ranking of the best universities in the world: ARWU - <http://www.education-medelle.com/articles/schankhajskej-rejting-luchschikh-vuzov-mira-arwu.html>
5. Ranking of World Universities THE - QS - <http://www.educationmedelle.com/articles/rejting-universitetov-mira-the-qs.html>
6. University Ranking «The most popular alumni Russia» - http://www.edu.ru/abitur/rating/rating_2006/rating1.htm
7. ME Vinogradov E. «Top of the top» // «Vedomosti» № 98 (2864) on 1.06.2011, the
8. How is the rating - <http://www.raexpert.ru/rankings/vuz/method/>

9. Russian universities were not included in the top 100 universities in the world - <http://top.rbc.ru/society/15/03/2012/641882.shtml>
10. Ministry of Education plans to continuously monitor the effectiveness of higher education institutions - <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20121102140600.shtml>
11. Ministry of Education has recognized the ineffective half of private universities - <http://top.rbc.ru/society/12/12/2012/836105.shtml>

Development of methods of information processing in the alarm system

Martynova L.A. 77
 State Scientific-Research Institute of Applied Problems
 New methods of complex processing of diverse information in security systems are offered. Methods include an assessment of trajectory parameters of movement of the violator and selection of information arriving from Sensor security system. The method of an assessment of trajectory parameters is based on use of the basic principles of processing of radar signals with use of an optimum and quasioptimum filtration. Optimization of coefficient of strengthening of the filter during which dependence of topology of placement of i Sensor on value of coefficient of strengthening of the filter is revealed is performed. The method of selection arriving from Sensor alarm information under features of security system is adapted. The offered method of selection of alarm information allows to receive a probabilistic assessment of number of the found violators. Parameters on which it is expedient to carry out information selection are recommended. The conducted researches with use of the offered method of selection of information allowed to receive dependences of probability of the correct definition of accessory of counting of a trajectory on the strobe size on the considered parameters.

Keywords Security system, Sensor trajectory parameters, information selection.

References

1. Information technology in radio systems: / V.A.Vasin, I.B.Vlasov, Yu.M.Egorov and dr.zh Ed. I.B.Fedorova - M.??, Publishing House of the MSTU. Bauman, 2004, 768s.
2. Martynov LA, Korjakin AV Lantsov KV, Lantsov VV, Methods of assessing the enemy's movement trajectory parameters for signaling security complex // Proceedings of the XV All-Russian scientific-practical conference «Actual problems of protection and security», 2012, V.4, s.360-369

Bases of forming the concept of fiscal control institution Yakupov Z.S. 81

Institute of Economics, Management and Law (Kazan),
 The article is devoted to the peculiar features of fiscal control functioning as a specific institution ensuring the functioning of the state and society as a whole; shows the interaction between formal and informal rules of fiscal control organizing. Tax evasion is viewed as opportunistic behavior of taxpayers.

Keywords: institutions, taxes, fiscal control, elements of fiscal control, taxation reform.

References

1. North, D. Understanding the process of economic change / per. from English. K. Martynov, H. Edelman, Gos. University - Higher School of Economics, 2010. - 256 p.
2. Yutkina, TF Taxes and Taxation / TF Yutkina // tutorial. 2nd ed., Rev. and add. - Moscow: INFRA-M, 2002. - 576 p.
3. Pogorletskiy, AI The principles of international taxation and international tax planning. - St. Petersburg.: Publishing House of St. Petersburg. State. University Press, 2005. - 386 p.
4. Lima Declaration of Guidelines on Auditing. Adopted by the IX Congress of the International Organization of Supreme Audit Institutions (INTOSAI) in Lima (Republic of Peru) in 1977 ach.gov.ru // The Accounting Chamber of the Russian > international / limskay.
5. Osokina, IV, CBS, ME Tax control in the tax process: the textbook / IV Osokina, ME Kosov. - M. ??Masters: INFRA-M, 2010. - 448 p.
6. Taxes and taxation. 5th ed. / Ed. MV Romanovsky, O. Vrublevskaya - St. Petersburg.: Peter, 2006. - 496.
7. Taxes and Tax Law: Textbook manual / Ed. AV Bryzgalina. -

M.: Research Press, 1997. - 600.

8. Nesterov, GG Tax control: studies. Benefit / GG Nesterov, NA Poponova, AV Terzidi. - 2nd ed., Rev. and add. - Moscow: Penguin Books, 2009. - 384 p.

The procedure for measuring the effectiveness of marketing activities of transportation companies

Perzovkiy N.I., Shterbakova P.A. 85
 Moscow State Regional University

The article covers the analysis process of efficiency of transport companies' market activity.

Two transport companies are compared on the basis of various marketing and financial indicators.

The article defines the role (meaning) of complex analysis of the mentioned data for responsible management solutions.

In the article, the methodology of marketing efficiency evaluation is based on the answers to the 3 key questions (principles): the aims (purposes) of the methodology; who might need it and how its results could be used.

The article also touches upon the problem of finding and making a choice of variety of very different indicators depending on the situation, and creating systems of the major ones which could be useful for taking responsible management decisions.

Keywords: marketing activity, the Customer Lifetime Value, market indices, X-ray analysis, the transport company.

References

- 1 Scientific analytical journal Innovations and Investments 2011, № 4
- 2 Marketing Metrics: The Definitive Guide to Measuring Marketing Performance Paul W. Farris, Neil T. Bendle, Phillip E. Pfeifer, David J. Reibstein 2012, № 3
- 3 Savchuk. VP Financial analysis Business Enterprises (international approaches), 105 p. Publishing and Retail Corporation «Dashkov and Co.», 2011.

Evaluation sources of cash income in the institutional changes the quality of life rural municipalities

Zakharova S.G., Maslennikov N.A. 91
 Nizhny Novgorod Institute of Management and Business

This article investigated the main sources of cash income of the rural population of Russia. The study was performed taking into account the institutional changes taking place, which leads to a significant change in the quality of life in rural municipalities.

At the end of this article concludes that to date in Russia there was a significant differentiation of areas in terms of income, including salary levels. And, first of all, it affects the quality of life of the population, since it determines the level of financial and economic factors zhizneobitaniya territory of its significant part.

Therefore, it is necessary to pay more attention to the development of rural municipalities, essentially adjusting fiscal policy pursued by the Government in program spending.

Keyword terms. institutional transformations; the quality of life of the population; innovative development; the budget policy; rural municipal districts; the level of wages; the dynamics of wage index changes

References

1. The main indicators of socio-economic status of municipalities [electronic resource] - http://nizhstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/nizhstat/ru/municipal_statistics/main_indicators/ (date of access - 01.04.2013).
2. Zakharova, SG, NA Maslennikov. / Investigation of entrepreneurial deyatelnostina income rural municipalities. - All-Russian Scientific and Practical Conference «Problems of small and medium-sized businesses in Russia» Nizhny Novgorod: 04-05 October 2012 Nizhny Novgorod: NIMB, 2012. - P.188-191
3. The Federal Law of November 30, 2011 N 371-FZ «On the Federal Budget for 2012 and the planning period of 2013 and 2014» rg.ru/2012/07/30/budjet-dok.html
4. Budget Message of the President of the Russian fiscal policy in 2012-2014 from 29.06.2011 years rg.ru/2011/06/29/postlanie-sten.html
5. The main directions of budgetary policy for 2012 and the planning period of 2013 and 2014 minfin.ru

- common / img ... library/2011/07 ... 2012-2014.doc
6. State Program for Development of Agriculture and Regulation of agricultural products, raw materials and food for 2013-2020 (approved by the Government of the Russian Federation of July 14, 2012 № 717

The economic problems of africa and their impact on the development of the national media.

Beavogui Boymassa 93

Southern Federal University, Rostov-on-Don
The article discusses the development of the national media in Africa. The focus is on the various economic reasons, so the important place occupied by problems of economic development in Africa, as well as the efforts of international and continental organizations and associations to overcome the economic crisis. The article is written based on a review of documents adopted in recent years.

Keywords: global economic system, poverty, commodity exports, external debt, export production, ability to pay, the development of the national media

References

- 1 Annual Report of the United Nations economic and social development in the world in 2005 <http://www.un.org/esa/policy/wess/wess2005files/chap3.pdf>
- 2 The Millennium Declaration of the United Nations adopted resolution 55/2 of 8 September 2000. <http://www.un.org/russian/documen/declarat/summitdecl.html>
- 3 World Health Organization report on the state of health care in the world in 2008. <http://www.who.int/whr/ru/index.html>
- 4 Report of the Third United Nations Conference on the Least Developed Countries, held in Brussels, Belgium, from 14 to 20 May 2001. <http://daccessdds.un.org/doc/UNDOC/GEN/G01/528/35/PDF/G0152835.pdf?OpenElement>
- 5 New Partnership for Africa's Development, adopted at the fifty-seventh session of the UN General Assembly, 2002. http://www.un.org/russian/documen/declarat/new_africa.pdf
- 6 Report on the state of economic freedom in the world in 2003, Fraser Institute, Canada: James Gwartney and Robert Lawson, Economic Freedom in the World: 2003 Annual Report Vancouver: Fraser Institute. http://www.freetheworld.com/datasets_efw.html
- 7 The new partnership for Africa's Development. <http://nepad.org/>
- 8 Unesco yearbook - statistique. - Paris. 2000.

Investment resources of local government: socio-political dimension

Parfenov K.V. 97

Russian State Trade and Economic University
This paper analyzes the factors that influence the investment attractiveness of the municipalities in modern Russia. The author identifies four main groups of factors, the most expanding on depending on the socio-political situation in the municipality.

Keywords: local government, municipal management, investment attractiveness, efficiency, power, and corruption.

References

1. The European Charter of Local Self-Government, Strasbourg, 15 October 1985 We present the text of the official translation of the Russian Federation to prepare for ratification. <http://conventions.coe.int/Treaty/RUS/Treaties/Html/122.htm>
2. The Law of the USSR of 09.04.1990 «On general principles of local self-government and the local economy in the USSR»
3. RSFSR Law of 06.07.1991 № 1550-1 «On Local Self-Government in the Russian Federation.»
4. The Federal Law of 28.08.1995 № 154-FZ «On General Principles of Local Self-Government in the Russian Federation.»
5. The Federal Law of 06.10.2003 № 131-FZ «On General Principles of Local Self-Government in the Russian Federation.»
6. The federal program of state support of local government. Government Decree of December 27, 1995 number 1251.
7. The federal program of state support for municipalities and the creation of conditions for the exercise of the constitutional powers of local self-government. Resolution of the

- Government of the Russian Federation of 15.12.1999 № 1394.
1. Velikhov, LA Experience municipal program. Moscow-Leningrad State Publishing House, 1926.
 2. Velikhov, LA Basic municipal services. Moscow-Leningrad State Publishing House, 1928.
 3. Slepova, VA Investments. Textbook. M., 2007.
 4. Chayanov, AV Budget study. Stories and methods. Moscow, 1929.

State services in modern Russian economic system

Tabolina M.S. 102

Moscow Institute of Electronics and Mathematics
Works of national and foreign researchers actively influenced on market services development in Russia. There, analysis of services provision by state and private organizations, factor analysis of service market development, current trends, stability conditions, state policy directed on stimulation of market development relations are carried out. Transformation of economic system on the example of such branches as transport, health care and education discover the most important principles of these services sector reforming. Development dynamics of the competitive environment in these spheres is actively studied by a great number of known management and marketing experts. The author examines transformation problems of services market, evolution of non-state economic sector and society satisfaction of demands in requested quality services.

Keywords: State services, quality, efficiency indicator, transformation

References

1. Sannikov LW Services grazhdanskom right Rocsii. M., 2006.
2. Vidyapin V.I. Ekonomicheskaya Theory: A Primer. - M.: Infra-M, 2003.
3. AV Stepanov Strategy developed gosudarstvennykh administrativnykh services in the regions (organizational aspect ekonomicheskii): diss. ... Kandy. ekon. Science. - M., 2009.
4. Cm: Ubuntu «Profily.» 2006. № 8.
5. Tsybulevskaya NA «Standartov formation of gosudarstvennyye and munitsipalnyye sotsialnyye services naseleniyu», Ekaterinburg 2008.
6. AV Stepanov Strategy developed gosudarstvennykh administrativnykh services in the regions (organizational aspect ekonomicheskii): diss. ... Kandy. ekon. Science. - M., 2009. C.9.
7. Shestakov VA Sovershenstvovanie organizations predstavleniya gosudarstvennykh services (Metodicheskiye aspekty): diss. ... Kandy. ekon. Science. - M., 2010. S.79.

The usage of benefits of online-auctions by Russian companies

Alyimov M.O. 105

All-Russian Academy of Foreign Trade, Ministry of Economic Development of the Russian Federation
Increased level of competition and the need to find new distribution channels are forcing many national companies to the perception that they should pay more attention to the opportunities offered by the electronic commerce. One of the best options of placing products in the international market offer Internet-auctions, through which small and medium-sized Russian companies can with minimal risk and cost come with their products to potential customers all over the world.

Keywords: internet trade, e-commerce, internet-auctions, online trade.

References

1. Foreign Trade of the Russian Federation / ed. prof. VN Burmistrov. M. Masters, 2012. 416.
2. 2012 B2B E-Commerce Survey: Results and Trends. An Oracle White Paper. February, 2012. URL: <http://www.oracle.com/us/products/applications/b2b-e-commerce-trends-2012-1503041.pdf> (date accessed: 11/11/2012)
3. Kramer S. Putting a B2B E-Commerce Twist Into the SMB. URL: <http://www.ecommercetimes.com/story/74978.html> (date accessed: 12.02.2013)
4. Poerov AS Improving the system of e-commerce in Russia: Dis. ... Candidate. Economics. Science. M., 2011. 123 sec.
5. Kozlov AV Organizational and economic basis for the

- development of e-commerce: Dis. ... Candidate. Economics. Science. Moscow, 2010. 186 sec.
- Santarelli, E. The nature of e-commerce: whether the value of the transaction costs. St. Petersburg.: Russian Management Journal, 2004. MY. 3. 180.
 - Herschlag M., Zwick R. Internet auctions - Popular and Professional Literature Review // Quarterly Journal of Electronic Commerce. 2002. Number 1 (2). P.161-186.
 - Ushanov PS E-commerce in the global economy: international experience and the ways of its use in Russia: Dis. ... Candidate. Economics. Science. M., 2007. 194 p.

Problems in managing residential real estate market of a major city

Ushanova N.A. 109

Samara State University of Architecture and Construction
As the residential real estate market is influenced by various factors of the external and internal environment, it seems necessary to expand the possibilities for its monitoring and regulating for the benefit of sustainable development of the municipal economy. For this purpose it is essential to have a market regulation concept which would facilitate the transition of the market to the innovative way of development and would increase the sustainability of the housing objects as well as of the social security for various social groups. The implementation of this concept would make it possible to move from monitoring the housing market to its regulating, to establish conditions for the spatial reorganisation of the municipal economy at different management levels, to diversify the housing complex, and to elaborate a set of programmes for small business development and for increasing the sustainability of the housing infrastructure objects which are maintaining the residential real estate market.

Keywords: housing market, municipal economy, housing problem, distribution of powers

References

- Zoidov, KH Evolutionary and institutional approach and the methodology of the anti-crisis measures in the transitional economy [Text] / KH Zoidov // Economics and Mathematical Methods. - 2004. - № 4.
- Petrukhina, IA New technologies of modern management in the public service [Text] / IA Petrukhina // Management in Russia and abroad. - 2003. - № 3.
- Popov, L. Controlling [Text] / L. Popov, RE Isakov, TA Golovin. - Moscow: Publishing House «Business and Service», 2003.
- The official website of the outsourcing company CorpusGroup: Electronic resource: <http://www.corpusgroup.ru/outsourcing/>

Possibilities of widening of Russian-Azeri cooperation at the context of development of the processes of globalization in the contemporary world

Aliev U.E. 114

Russian University of Peoples' Friendship
This article examines the issues of expansion of Russian-Azerbaijani cooperation, taking into account the current trends of world globalization. At the end of articles, the authors concluded that:

- Recent decades, the world is characterized by the development of a sufficient level of globalization. Also, in addition to globalization in recent decades have been widely developed and is another form of internationalization of international life;
- The role of the international economic organizations such as the International Monetary Fund, the World Trade Organization (WTO), the Organization for Economic Cooperation and Development, «eight» and «twenty»;
- Regional integration and cooperation on a multilateral basis is of mutual interest to many countries. Moreover, the CIS example of mutual interest can show the Russian Federation and the Republic of Azerbaijan.

Keywords: globalization, international cooperation, modernization, world market, hypercompetition.

References

- Russian newspaper. - 2013. - April 15 (№ 81)
- The Russian newspaper / Azerbaijan. - 2013. - April 30 (№ 94)
- Fundamentals of the national economy «/Ed. AV.Sidorovicha. - Moscow: Publishing House of the «Business and Service.» - 2009

- Rutland P. Globalization and post-communism. // World Economy and International Relations. - 2002. - № 4
- NA Tolmachev New aspects of the interaction of MNCs in the retail // USA-Canada: the economy, politics, culture. - 2011. - № 2
- Cherkovets OV Globalization: economic realities and political myths. - Moscow: UNITY-DANA - 2006
- D'Aveni Richard A «Hypercompetition closes in». - «Mastering Global Business» / «Financial Times Special Report». - Febr.6. 1998
- «Deutschland». - 2003. - № 3
- «Fortune». - 25.Y.1998

Institutional features to support small and medium-sized enterprises (Japan, China, Russia).

Sichinava A.Sh 119

Graduate School of Corporate Management of the Academy of National Economy under the Government of the Russian Federation

In article results of research of small and average business are given in Japan, China and Russia; vulnerability of the enterprises of small and medium business against globalization processes is noted; it is proved that lack of effective channels of financing leads to the general dilemma of development of small and medium business in China; the role of the enterprises of small and medium business in national economy is reflected

Obtained on the basis of the author's research article results allow us to ascertain the orientation of Russian policy in the following areas:

- to support small and medium enterprises;
 - on its social mission as a mechanism for providing employment and smoothing social problems;
- The author also noted that the borders of national attention remains undervalued the role of small and medium enterprises as an important factor of the dynamics of economic development, the creation of new sectors.

Keywords: small and medium business, entrepreneurship, entrepreneurs support

References

- Rika Nakagawa The Policy Approach In Promoting Small And Medium Sized Enterprises In Japan // International Business & Economics Research Journal - October 2012 Volume 11, Number 10, p. 1087 - 1098
- Beck, Thorsten, Asli Demirguc-Kunt, Luc Laeven, and Ross Levine, "Finance, Firm Size and Growth," Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 40, No. 7, pp. 1379-1405, 2008
- Kiyonari, Tadao, The History of SMEs Policies in Japan (in Japanese, Nihon Chu-sho Kigyuu Seisaku Shi), Yuhikaku, 2009.
- Asian Development Bank, "Enterprises in Asia: Fostering Dynamism in SMEs," Special Chapter of Key Indicators for Asia and the Pacific 2009, Manila: Asian Development Bank, 2009
- Small and Medium Enterprise Agency, "Guidebook to SME Program in 2011," download from SMEA web site (http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/g_book/h22/pdf/index.html, last cited on February 29, 2013).
- Tambunnan, Tulus, "Trade and Investment Liberalization Effects on SME Development: A Literature Review and Case Study of Indonesia," ESCAP, Towards Coherent Policy Frameworks: Understanding Trade and Investment Linkages, pp. 111-160, 2007 (<http://www.unescap.org/tid/artnet/pub/tipub2469.asp>, downloaded on February 25, 2012)
- Castillo, Victoria, Alessandro Maffioli, Ana P. Monsalvo, Sofia Rojo, and Rodolfo Stucchi, "Can SME Policies Improve Firm Performance? Evidence from an Impact Evaluation in Argentina," Working Paper OVE/QP-07/10, Inter-American Development Bank, 2010
- Audretsch, David B., "The Dynamic Role of Small Firms: Evidence from the U.S.," Small Business Economics, Vol. 18, No. 1-3, pp. 13-40, 2002.
- Beck, Thorsten, Asli Demirguc-Kunt, Luc Laeven, and Ross Levine, "Finance, Firm Size and Growth," Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 40, No. 7, pp. 1379-1405, 2008.
- Gang Fu, Weilan Fu and Dan Liu. Empirical study on financial risk factors: Capital structure, operation ability, profitability, and solvency —evidence from listed companies in China // Journal of Business Management and Economics Vol. 3(5). pp. 0173-0178, May, 2012 .
- Hyungoh Lee, Keun Lee and Jooyoung Kwak. Sequential internationalization of small- and medium-sized enterprises from newly industrializing economies: The

Korean experience in China // Asian Business & Management (2013) 12, 61-84. doi:10.1057/abm.2012.28; published online 10 October 2012

12. Кирюшин П. Малый и средний бизнес России // Международные процессы, № 1, 2011, С. 111-120
13. http://www.nisse.ru/business/article/article_2006.html?effort=1 Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. Электронный ресурс. Дата обращения 01.03.2013

Current approaches to the management of the network of fast-food Izabakarov A.I 123
Dagestan State Technical University

This article discusses current approaches to managing network foodservice and singularity to innovation in this area

At the end of article concluded that the most promising direction in the management of social networking companies the supply voltage is the use of telecommunications and web-based technologies are a technology-gies that help increase the flow of visitors enterprises public catering establishments and indirect advertising. These systems are still not widespread in Russia, but has firmly gained popularity abroad.

Keywords: management, network companies, products you supply, investment, market.

References

1. Karacharovsky V. of ICT in restaurant business - a pressing need or time advancing? http://www.cnews.ru/reviews/free/trade2008/articles/restaurant_3.shtml
2. Karacharovsky Century. Structural features of informatization of catering establishments: having got lost in the consulting woods. <http://tradesoft.bl.by/articles/78732.php>
3. Kovalyov K., Goldfinches P., Uvarov S. «Logistics in retail trade: how to construct an effective network». <http://www.liters.ru/>
4. Features of a choice and creation of information system of the network retail trading company at the present stage of development of a retail in Russia <http://www.cnews.ru/reviews/free/trade/s/fit/>
5. Five innovative Technologies Changed Restaurant Business - http://business-opening.ru/franchises/of_article/555275-2/
6. Horns R. Internet will break away. Коммерсант2004.<http://www.retail.ru/news/69196/>

Improving the mechanism of tariff regulation in the telecommunications sector Maksudova A.D 129
Dagestan State Technical University

In this article, the author discussed the issues of improving the mechanism of tariff regulation in the telecommunications sector. The author emphasizes that:

- to maintain the competitiveness of services should pay particular attention to the analysis of the market of communication services and methods of state tariff regulation. Almost all the experts recognized that the degree of development of a particular market should determine the degree of regulation;
- the level of competition has to be a particularly important indicator, since the degree of regulation should decrease with increasing competition.

At the end of article concludes that Russia should constantly introduce new methods of state regulation of telecommunications services. It is necessary to increase the transparency of the state regulation of tariffs for telecommunication services. This applies to public postal services and telecommunications.

Keywords: market economy, telecommunications, tariffs, prices, telecommunication networks.

References

1. Golubickaja EA The economy of communication. IRIAS 2006
2. Peter and Michael Kauey M.Klimenko. The WTO and the reform of telecommunications policy. <http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/rus2>.
3. V. Volkov. Regulation LANs. (From the concept to the manual). Monograph. Yekaterinburg. 2010.

The impact of key factors on tourism in the economic development of the region Salamova N.Sh 134

Siberian University of Consumer Cooperatives The tourism industry - this is one of the most dynamic industries in the rapidly evolving world economy. Tourism is one of the three largest export industries, giving the oil industry and the automotive industry. Currently, tourism is the most profitable area of the global economy. Keywords: Tourism, the tourism industry, tourism market, economic methods of assessing the impact of tourism in the region.

References

- 1.Yakovlev GA Economy and tourism statistics. - M., Publisher RDL, 2007 - 386s.;
- 2.Rodionov MV Tourism and tourist activities. Summary of lectures - M: A-Prior, 2010 - 128с;
- 3.Ovcharov SA Turistichecky complex Russia: Trends, Prospects and risks. Monograph. - Moscow: INFRA-M, 2009 - 280с;
- 4.Gorbyleva ZM Tourism Economics, Mn. - BGEU, 2002 - 415s.;
- 5.Orehov AM Methods of Economic Research. Publisher: INFRA-M., 2009 - 392s.

Improve the forms and methods of state regulation of insurance activities Khanbalaev Kh.N 140
Dagestan State Technical University

This article examines current issues of use and improvement of forms and methods of state regulation of insurance in Russia At the end of article concludes that the efficiency of the

insurance market in Russia depends on:

- the formation and development of the institute of insurance surveyors, insurance agents and emergency commissioners;
- improving the regulatory framework of actuarial activities;
- development of the rated insurance companies;
- enhancing the role of specialized groups (unions, associations) insurers, self-regulatory organizations in the development of the insurance market. Keywords: innovation, insurance, insurance services, insurance products, regulation of the insurance business.

References

1. Zadorozhnyaya T. Insurance. play by the new rules. Business Review. number 5 May 2012 (173)
2. Uncomfortable «soft market» // Expert, May 21, 2012. <http://www.insur-info.ru/press/76058/>
3. Ryakhovskiy DI Organizational aspects of the development of the partnership mechanism of scientific and expert community and self-regulatory organizations in Russia. <http://www.ieay.ru/nauch/sc>
4. The insurance market in the new Russia in 2012: the face of the consumer? <http://ekb.dkvartal.ru/firms/98670086/news/>
5. Insurance market. Dynamics and M & A KPMG in Russia and the CIS. Encyclopedia of marketing. http://www.marketing.spb.ru/mr/services/insurance_aspects.htm

Regulation of industrial organizations as effective method for increasing its efficiency Razdorskaya M.G. . 146

Moscow State University of Instrument Engineering and Informatics

This article discusses one of the easiest and effective ways to increase the efficiency of domestic enterprises. The author describes a reasoned way the regulation of business, leading to an increase in the efficiency of its operations. The article makes the case for the feasibility of a unified system of regulations in all enterprises of the domestic industry. As a result of this writing, it was concluded that the regulation of industrial activities:

1. will in the shortest possible time and without significant cost to upgrade most of the systems management industry in Russia;
2. provide a unified system approach to the methods and forms of control over the effectiveness and legality of their operation, raise the well-being of one of the Russian citizens, patriotism and add another part of the meaningfulness of life of our citizens. Keywords: efficiency, regulation, regulations, results, processes, information flow.

References

1. A single wage-rate managers, specialists and other employees of 2013. [From the Internet]. [Quoted 20.06.2013g.] / [Http://www.rabota-102.ru/ekts.php](http://www.rabota-102.ru/ekts.php)
2. I. Astashkina, MV Mishin. The study of control systems, the

Center for Creative Technologies. [Online] [Cited: 04.08.2011] / <http://www.inventech.ru/lib/analiz/analiz0022/>

3. MG Razdorskaya. The optimal structure of the business processes, such as growth factor efficiency of industrial enterprises, Journal of Innovation and investment. Number 4, 2012. With 176

4. MG Razdorskaya. Experience of dealing with the problems of increasing the efficiency of domestic enterprises, Journal of Microeconomics. Number 6, 2012. P. 88

Objectives of innovative agricultural development Dukhnin M.Yu., Mozhaev A.E. 153

Russian State Agrarian University Extramural The article deals with the task of innovation development of agricultural production in the light of the objectives set Gosprom's Programme for 2013-2020, the main provisions of the development and realization of regional and municipal projects and innovative development programs.

Keywords: state program, innovative development, modernization of the, innovative projects, regional programs, reserves growth, resource-saving technologies.

References

State Program for Development of Agriculture and Regulation of agricultural products, raw materials and food for 2013-2020. Moscow. 2012. - 204 p.

Gataulina E A, Mazloev VZ, Makovetskii V V, etc. Monitoring of the implementation of the State Program (2008-2009). M Kolos 2010. - 440. National report «On the progress and results of the implementation in 2010 of the state program of agricultural development and regulation of agricultural products, raw materials and food for the years 2008-2012. Moscow. -2011, 208.

Ruposhev AR Innovative directions of development of the livestock industry. Your country consultant. 2011, № 2, p. 3-7.

Infrasound broadcast interface SCIROCCO

Yashkarin V.L. 155

This article describes the author developed subsonic broadcast interface SCIROCCO. This interface includes a pyramidal broadcast infrasound generator converts the energy of air flow into the wave infrasound waves propagating in the ground and water. To receive infrasonic signal the author describes infrasound receivers with a tuning fork resonator antennas. The work is based on the conversion receivers infrasonic tone for antenna tuning fork or a natural monolith (ridge rock) into a sound wave. Conversion infrasonic sound wave range shall secondary resonator which is installed in the focus of infrasound resonator (dome). With this interface, you can make the transfer of data over long distances.

The author hypothesized that the pyramids of the Giza plateau are infrasound transmitters broadcast network antiquity. This hypothesis corresponds to the mysteries of the pyramids with reasonable scientific position and development yields new scientific theories.

Keywords: infrasound, interface, transmitter, receiver

References

1. An a Sirovic, John Hilderbrand. Blue and fin whale call source levels and propagation range in the Southern Ocean, J. Acoust. Soc. Am. 122(2):1208-1215 (2007).

2. Piezoelectric resonators: Directory / VG Androsova, E.G.Bronnikova, AMVasilyev, and others, ed. P.E.Kandyby and P.G.Pozdnyakova. M: Radio and communication, 1992.-392 p.: ill.

3. Horvits P., Hill, W. The Art of circuitry. In 3 volumes: Volume 1. Per. a born-4th ed. rev. and dop.-M. Press, 1993.-413 with. silt.

4. Yashkardin VL Interfaces // SCIROCCO [electronic resource].-Access mode: <http://www.softelectro.ru/scirocco.html>

5. GI Falcon. «Features of the acoustic processes in the infrasonic frequency range» - Dnepropetrovsk: Prominj, 2000. - 143c.

6. Isakovitch MA Overall acoustics. Nauka, 1973.-502 with.

7. Rayleigh (JW Strutt), The Theory of Sound. Volume 1 (2nd ed.) GITTL, Moscow, 1955.-504c.

8. GS Gorelik Waves. Introduction to acoustics, radio physics and optics (2nd edition). M. FIZMATLIT, 1959.-572s.

9. Rayleigh (JW Strutt), The Theory of Sound. Volume 2 (2nd ed.) M. GITTL, 1955.-475c.

Development and support of sports in the State Russian and foreign countries Savoteyev A.A. 161

Moscow Financial-Industrial University Synergy This article discusses the importance of sports and action being taken by the state for its development in a number of countries. In particular, the author of articles considered domestic experience and the experience of a number of European countries.

The article considers the historical development of the sport in the regulation of different countries, and defines the role of the state in its support. In particular, touched on its funding and material support require-made design composition.

At the end of article the author concludes that at the present time in Russia the development of mass sports differ relevance, so they have recently received much more attention from the government. However, we must rethink and adapt positive foreign experience, which has proven to be effective.

Keywords: sports, the younger generation, physical development, and education.

References

1. The Federal Law of December 4, 2007 N 329-FZ «On Physical Culture and Sports in the Russian Federation.»

2. Vapnyarskaya OI, Zolotov, MI Foreign experience in managing mass sports // electronic resource <http://www.mevriz.ru>

3. The history of sports // Internet edition of «The Central Museum of Physical Culture and Sports» (<http://museumsport.ru/>)

4. AT Kerashev The media and the renewal of society. Maikop, 1998.

5. Kuz'micheva EV Foreign experience in the formation of facilities for sports and recreation and sports activities mass of the population. Theory and Practice of Physical Culture. - 1997. - № 3.

6. International sports organizations as subjects of the Olympic rights. Alekseev, SV Electronic resource, 2010.

7. Pereverzin II Management of sports organizations. - Moscow, 2006.

8. Collection of articles, «Peculiarities of training of sports reserve in the leading sports», Moscow, 2011

9. Sokolov AS The role and involvement of local authorities in Germany and France in the development of physical education and sport. Kaliningrad, 2012.

10. Sokolov AS The role and involvement of local authorities in Germany and France in the development of physical education and sport. // Theory and Practice of Physical Culture. - 4/2009.

The implementation of core labor rights in the contemporary social states of the Russian Federation

Skokova S.N. 168

Ural Federal University named after the first President of Russia Boris Yeltsin

This article examines the main issues of legal regulation of labor rights in the Russian Federation. The article provides an overview of the key moments of the relevance from the point of view of labor law. Also consider international experience.

At the end of this article concludes that in the present conditions in the Russian Federation fully delivered and successfully addressed key challenges in the implementation of the labor rights of Russian citizens.

Keywords: labor law, unemployment compensation, labor, employment contract, the rights of workers.

References

1. The Universal Declaration of Human Rights of 10.12.1948 (Article 23) // ATP «Consultant» [electronic resource]. Mode of access: www.consultant.ru/document/cons_doc_INT_15038/. Access Date: 19.03.2013.

2. The Constitution and the national symbols of the Russian Federation. Moscow Expo, 2010.

3. Kossenko O. The welfare state and social policy. Examination. , 2011. Number 10.

4. The program FITUR «Decent work - the basis of human well-being and development of the country», adopted

14.01.2011 (Decision XII Congress of FITUR) // Site of FITUR [electronic resource]. Mode of access: <http://www.fnpr.ru/>. Access Date: 19.03.2013.

- «Putin's Plan - a worthy future of a great country»: the election program of the All-Russian political party «United Russia», adopted by the XIII Congress of the All-Russian political party «United Russia» October 1, 2007 // Rossiyskaya Gazeta [electronic resource]. Mode of access: www.rg.ru/2007/11/09/er.html. Access Date: 19.03.2013.
- Skokova SN «The implementation of the constitutional rights of labor in the current labor legislation Russia» // The fate of Russia: the vector of change: Proceedings of the International Conference 8-10 June 2007 (Ekaterinburg). M., 2007. S. 508-521.

Determination of volume revising the text to the editorial and publishing process Golosovckij M.S., Postnikov A.V., Kholkin S.I. 173

In this paper we consider the generalized model of the publishing process and the defining characteristics of the changes while editing a document by several authors.

At the end of article concluded that the method discussed in the paper to determine the percentage changes in the text of one of the authors of the manuscript. But due to the fact that the method is based on statistical analysis of a text editing process, it is impossible to evaluate the qualitative component changes. However, it can be used for resolving disputes related to the definition of the share of the contribution of copyright, or serve as a basis for calculating royalties for writing an article in proportion to the number of changes.

Keywords: networking, publishing process, collaborative editing of text, the definition of authorship attribution.

References

- Mescheryakov RV, Vasiukov NS Models of authorship attribution // [electronic resource] URL: http://db.biysk.secn.ru/conference/conference.conference.doc_download?id_thesis_dl=427 (g Access Date 15.05.2013)
- Kukushkin, OV AA Polikarpov, DV Khmelev Authorship Attribution Using Literal and Grammatical Statistics // Problems of Information Transmission Vol 37, Issue 2, p.96-108. 2001.
- Golosovsky MS, AV Postnikov, M. Bodalova Collaborate on documents in a distributed editorial system // number of science Outlook April 2013

Economic evaluation of soil-protecting function of forest Surkov N.A., Yurlova V.A. 176

Siberian State Academy of Geodesy

The role of soil-protecting function of forest is examined in the article by the example of the Western Siberia, including foothills east of the Urals, watersheds and floodplain forests of the Khanty-Mansi Autonomous Area – Ugra. Results of economic evaluation of soil-protecting function of northern forest in Western Siberia are provided considering wood growth, increase of river runoff underground constituent and its purification. The cost of forest soil-protecting function was determined as a capitalized value of coniferous wood in the Western Siberia (Ugra). The paper shows that economic and ecologic significance of soil-protecting function of forests in Western Siberia (Ugra) is conditioned by transition of a large part of river runoff under the ground, taking into account current water consumption taxes for industry. The conclusion about significance of forest soil role in purification of surface and underground river runoff in the areas surrounding large cities (Khanty-Mansiysk, Nizhnevartovsk) was made relying on cost estimate.

Keywords: Soil-protecting function, economic evaluation, river runoff underground constituent, northern forests of Western Siberia

References

- Gorshkov VG Physical and biological bases of life stability / VG Gorshkov. - Moscow: VINITI, 1995. - 472 p.
- Ushakov EP Valuation of the most important types of natural resources: Guidelines / EP Ushakov. SE Ohrimenko, EV Ohrimenko. - Moscow: RSA 1999. - 72.
- Lebedev V. Ecological and economic evaluation of forest Ural / V. Lebedev. - Ekaterinburg: Ural Branch of Russian Academy of Sciences, 1998. - 213 p.

4. Novogorodova GG Features of soil formation in the forests of the Urals [Text] / GG Novogorodova // forest forming process in the Urals and in the Urals. - Yekaterinburg. -1996, Pp. 50-68.

5. Firsov VP soils of the taiga zone of the Urals and Trans / VP Firsov. - Moscow: Nauka, 1977. - 151 p.

6. Lebedev V. Evaluation of forest ecosystems in environmental economics / V. Lebedev. - Ekaterinburg: Ural Branch of Russian Academy of Sciences, 2011s. - 575 p.

7. Surkov NA pochvoformiruyushey Economic evaluation of the role of the northern forests of Western Siberia / NA Surkov // Russian forests and farming in them: Materials of All-Russian conference with international participation «The problems of ecological and economic evaluation of natural objects», 14-17 September 2011, ., Ekaterinburg. - 2011. - № 2 (39.) - S. 63-69.

Classification of complex financial instruments Alexanyan A.V. 179

Department of Finance and Credit, Lomonosov MSU Market of complex financial instruments is a relatively new term, which includes all nontraditional financial products. There is no common classification of complex financial instruments in scientific community up to date. This paper consists of two parts. The first part is provided with an overview of scientific articles, monographs and books devoted to different types of complex financial instruments. Criteria for classification of products are produced upon analysis of scientific literature in the second part of this paper. The goal is to define relative risk level of complex financial instruments and types of investors for whom those instruments are issued. Aggregate table is a conclusion of conducted research. It includes derivatives, hybrid, synthetic and structured products. Criteria for classification of complex financial instruments are: purpose of use; examples of components of instrument; quantity of components; for whom financial product is constructed and relative risk level of investing in certain product.

Keywords: structured product, synthetic instrument, hybrid instrument, classification

References

- Fabozzi F. Financial instruments. M.: Eksmo, 2010, 864 pages
- Shliapochnik J., Sorokopud G. New culture of investing, or structured products. M.: Eksmo, 2010, 272 pages
- Bluemke A How to Invest in Structured Products: A Guide for Investors and Asset Managers. Wiley, 2011, 384 pages
- Chorafas D.N. Introduction to derivative financial instruments: options, futures, forwards, swaps, and hedging. NY: McGraw-Hill Professional, 2008, 361 pages
- Choudhry M. Corporate bonds and structured financial products. Butterworth-Heinemann, 2004, 472 pages
- Choudhry M. Fixed Income Securities and Derivatives Handbook: Analysis and Valuation. NY: John Wiley and Sons, 2010, 385 pages
- Choudhry M. Structured Credit Products: Credit Derivatives and Synthetic Securitisation. John Wiley & Sons, 2010, 300 pages
- Choudhry M. An Introduction to Credit Derivatives. Butterworth-Heinemann, 2012, 158 pages
- Coyle B. Hybrid financial instruments. Lessons Professional Publishing, 2002, 150 pages
- Kolb R.W., Overdahl J.A Financial derivatives. NJ: John Wiley and Sons, 2009, 600 pages
- Tolle S., Hutter B., Rethemann P. Structured Products in Wealth Management. John Wiley & Sons, 2012, 256 pages
- European Central Bank Statistical classification of financial markets instruments, 2005 www.ecb.int/pub/pdf/other/statisticalclassificationfmi200507en.pdf
- International Financial Reporting Standards International Accounting Standard 32 Financial Instruments: Presentation, 2012 http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/docs/consolidated/ias32_en.pdf

Differentiation of territorial economic systems: concept and types SagidovK.G. 185

Russian University of Economics. GV Plekhanov When researching an economic system of any state, there is always arising the question of differentiation of

Federal Agency for Press and Mass Communications, 2013.S.75

12. News Printing, 2011, № 9
13. Russian printing. Status, trends and prospects. Industry report. Under the general red.V.V. Grigoreva M: Federal Agency for Press and Mass Communications, 2012.S.10

The spatial polarization of the regions of Russia and its smoothing tools Rtishev A.V. 201

The article is concerned classifications of the both regions, and types of polarization of regions on various signs are given. Revealed two concepts of development of regions of Russia and are opened and features of its economy. It is specified that in regional policy of the Russian Federation there is no system city. It is shown that volumes of tax revenues as on branches of the domestic industry, and on regions, and also on subjects of the Russian Federation are extremely uneven.

Keywords: classification, regions, polarization, system city, absence, politic, tax, mixed, decrease, heterogeneity.

References

1. Popadyuk NK Regional economics and management. Textbook. M.: VGNA, 2008. 2.Ukaz President of the Russian Federation of 03.06.1996 N 803 «On the Basic Provisions Regional Policy in the Russian Federation. «
3. Kurnyshev V. , V. Glushkov. The regional economy. Textbook. M.: KnoRus, 2010.
4. Nureyev RM. Russia: peculiarities of institutional development. M.: «Norma», 2009.
5. Rossiyskoe economic space. Series «Scientific Thought.» Ed. V. Grishin M.: Infra-M, 2013 6.Regionalnaya economy. Ed. Polyaka G.B. Tutorial: M.: Unity, 2013 7.Suharev OS Institutional Economics. Theory and Practice. Series «Economic theory and strategy development.» Oxford: Pergamon Press, 2008 8.Sayfiyeva SN The tax burden on the Russian economy. Macroeconomic analysis. M. Ed. «LCI», 2010 9. The official portal of the Federal Tax Service's Russian www.nalog.ru.

The treatment prevention of atherosclerosis with garlic preparations: innovative use of a tradition Mukhammed A.A., Maksimov M.L., Pavlova L.A. 206

First Moscow State Medical University. Setchenov Atherosclerosis is a result of the complex interaction of cholesterol with the cellular components of blood vessel wall, which is a substrate of many pathogenic CVD, remains the leading cause of death in industrialized countries. Atherosclerotic diseases such as coronary heart disease, stroke, and myocardial infarction, are associated with high blood cholesterol levels, male gender, age, diabetes, hypertension, smoking and other risk factors. Prevention and treatment of atherosclerotic disease are based on attempts to reduce its risk factors. The therapy of the risk factors still the main form of treatment of atherosclerosis. Among the potential anti-atherosclerotic drugs, a special place is occupied by garlic, which is used in food, as like as in traditional medicine for thousands of years. Numerous laboratory and clinical studies, the results of which are published in more than 200 articles, have confirmed the useful properties of garlic, which have been known since ancient times as well as found new, that might be related to the prevention and treatment of atherosclerosis.

Keywords: Garlic, garlic preparations, atherosclerosis, antiatherosclerotic therapy, cholesterol, cardio vascular diseases, risk.

Problems and prospects of development of the national innovation system in Russia Panarina S.Yu., Goncharenko L.P. 214

Russian University of Economics. GV Plekhanov The problem and the challenge of a national innovation system in Russia is very serious and achievements in this area want to be the best, «many experts believe that this country after the war, it was easier to build an atomic bomb than it is now an innovative system.»

According to most scientists concerned with the creation of the national innovation system and, as a consequence, the innovation economy, it is necessary to develop a

science primarily in sectors where there are certain developments and competitive advantages and build an innovative economy, based on these so-called «points of growth . « Science - it is a very costly exercise, and even very rich countries can not afford to conduct research in all areas. Growth points can be determined, in our opinion, the priority directions of development of science and technology, which are included in the list of «critical technologies» Russia It is in the industries related to the creation of these «critical technologies» must from the idea of ??creating new products that through commercialization should lead to innovation.

Keywords: national innovation system, innovation strategy, innovation infrastructure, technological level, innovation and technological breakthrough.

References

1. Goncharenko, L P, JP Konov Intellectual property market, textbook-M. Economics, 2010 - S.540
2. State regulation of science in Russia-I.G.Derzhina / under. Ed. N.I.Ivanovoy. - M: - Master, 2008 - 430 pages
3. Dagaev AL Leverage innovative growth // Problems of the theory and practice of management. - 2000 - № 5-P. 70-76.
4. Efimov I. Is it possible to present a way out of the crisis in the Russian science? // Herald RFFI.-2000. - № 1 (19)-C. 49-52.
5. The main directions of the state policy in the field of regulation of innovation and investment activities of the Russian Federation. - Elvira Rashidovna Karina, Dmitry V. Nazarov- № gos.reg.stati: 421100034 / WAC http:// www.uecs.ru/uecs-25-252010/item / 300-2011-03-25-08-15-59
6. Sergei Rogov Russia should become a scientific superpower // Concept, 2010 - № 12 (24 - 25).-C. 93
7. A Rationale foul innovative type of production // Economist. - 2005. - № 8. - P. 40-45.
8. Analysis of the innovation center «Skolkovo» // Internet resource. Mode of access: <http://habrahabr.ru/blogs/startup/>! 13566 /
9. Innovation and entrepreneurship // Internet resource. Mode of access: <http://www.innovbusiness.ru>

Modern system of counteraction of legalization of criminal incomes in the Russian commercial banks

Sivokhin V.E. 220

Russian University of Economics. GV Plekhanov Modern organization of the counteraction of the legalization of criminal incomes (anti money laundering – AML) in the Russian banks is considered in the article. The typical scheme of the legalization of criminal incomes in the economy and the evident three-level scheme of practical AML realization in the banking system are given. The basic components of the AML system in the commercial bank and the problems and shortcomings of the AML in the banking system of Russia are pointed out. Keywords: AML / CFT prevention of money, money laundering, bank.

References

1. Keil A , Bondar EM Commentary to the Federal Law № 115-FZ // specifically for the «Consultant Plus», 2009.
2. Revenkov PV The main criteria for the identification and determination of unusual transactions // Balances and operational work in a commercial bank, 2010, № 4.
3. SY shortcuts History and motivation in the new banking: the anti-money laundering // Telecommunications, 2008, № 11.

Structured products - investments from the future Shkurovich A.L. 225

Russian University of Economics. GV Plekhanov Structured products are innovative instruments expressed as a hybrid of classic deposit, note or credit and derivative contacts. Structured products allow company to solve several tasks simultaneously such as hedging of risks, increase profitability, diversification of investment instruments etc. which in result makes the company run more effectively. The popularity of structured products are very high especially in USA, Switzerland and EU but in Russia structured products are used rarely. This fact can be explained by a poor financial education of the company's management, problems and spaces in the Russian laws and illiquid market of tradable assets. At the same time it is rather easy to predict a significant growth of Russian market of structured products as it allow companies to use its financial resources more effectively which are the

main KPI for company's management. Keywords: structured product, deposit, derivative contract, financial crisis, upside.

References

1. Structured note markets research: products, participants and links to wholesale derivative markets. Authors: David Rule, Adrian Garrat (Sterling Markets Division) and Ole Rummel (Foreign Exchange Division, Bank of England).
2. Investment and trading. Formation of an individual approach to investment decisions. Author: S. Vine.
3. A new culture of investment, or Structured Products. Authors: James Hatter, Gennady Sorokopud.

Reforming the system of teacher education teachers in Belgium in the context of European integration Yazenko G.S. 230

Kazan Federal University

In the article the author reveals the fundamental trends shaping the content of the training of future teachers in Belgium, as well as ways of reforming teacher education

Keywords: international experience, teacher education, reform, professionalization, the common European educational space.

References

1. Teacher exchanges in the European Community: Annual report 2011-2012-Brussels: Commission of the European Communities, August 2011-16p.
2. Teacher mobility in the European Community : Initial Teacher Training: A comparative description. – Brussels : EURIDICE European Unit, 1992- 19 p.

Methodological approaches for the expert judgments in the social networks

Galimov R.R. 233

Moscow State Open University after V. Chernomyrdin.

The article presents the author's methods of organizing and conducting the expert judgments in the social networks on the example of the professional social network named LinkedIn. Social networks is firmly occupied a dominant place among the main marketing channels of the communication that could not be reflected in the current approaches to marketing researches. The author examines the professional social network LinkedIn as a platform for recruiting experts of the market and studying the method of expert estimates. The article also discusses the main advantages and features of researches in the social network LinkedIn and in particular the expert Delphi's method for solving such complex problems as forecasting the capacity mass-market demand in the absence or inadequacy of the initial information used to support planning and commercial decisions on the production and / or the sale of goods.

Keywords: Social networks, working groups, experts, critical position, occupational group LinkedIn, Expertise, of the expert group, Peer review

References

1. Professional network of business contacts LinkedIn [electronic resource] URL: <http://www.linkedin.com>
2. About LinkedIn // The Social Network LinkedIn: [electronic resource] URL: <http://press.linkedin.com/about>
3. Alexander Orlov Organizational and economic modeling: a textbook: in 3 hours / AI Eagles. - Moscow: Publishing House of the MSTU. NE Bauman. - 2009. - Part 2 of the expert evaluation. - 2011. - C.42
4. Market research. Instructions for use / I. Berezin. - 3rd ed., Rev. and add. - Moscow: Publishing Yurayt, 2012. - p.202
5. The cost of servicing premium accounts // The Social Network LinkedIn: [electronic resource] URL: <http://www.linkedin.com/mnyfe/subsriptionv2?Trk=mny-subspewc-logout-upgrade>
6. Alexander Orlov Organizational and economic modeling: a textbook: in 3 hours / AI Eagles. - Moscow: Publishing House of the MSTU. NE Bauman. - 2009. - Part 2 of the expert evaluation. - 2011. - 486. 6. Service «Google Drive»: [electronic resource] URL: <https://support.google.com/drive/bin/answer.py?hl=ru&answer=2424384&topic=14942&rd=1>

The analysis of mining unique systems condition Logov A.B., Onitshenko E.V. 241

ICT SB RAS

The article contains brief the approach to data analysis on the state and behavior of unique systems. Because of the lack of precedents can't develop reliable decision rules clustering elements of systems and processes. The method is characterized by the initial stage of the models based on analogy with the definition of information entropy instead of traditional methods of filtration and / or averaging.

Key words: unique systems, information entropy, conditions space, phase area, «weighing».

References

1. Logs, AB Modeling of the Kuzbass coal complex at the stage of restructuring / AB Logs, etc. - Novosibirsk: Publishing House of SB RAS, 1999. - 104.
2. Logs, AB Entropy approach to modeling the NIJ restructuring of the coal industry / Institute of Coal and Coal Chemistry, AB Logs, etc. - Kemerovo, 2001. - 324 p.
3. Logs, AB Analysis of the functional state of the industrial units in phase space / Institute of Coal and Coal Chemistry, AB Logs, RY Zamaraev AA Logs. - Kemerovo, 2004. - 168.
4. Logs, AB Analysis of the status of objects of unique (development and testing) / Institute of Coal and Coal Chemistry, AB Logs, RY Zamaraev AA Logs. - Kemerovo, 2004. - 107.
5. Logs, AB An analysis of the systems unique objects / AB Logs, RY Zamaraev AA Logs. // Computational technologies. - T. 10. - № 5. - 2005. - S. 49-53.
6. Logs, AB Modeling trends of the behavior of the systems of unique objects / AB Logs, RY Zamaraev AA Logs. // Computational technologies. - T. 10. - № 5. - 2005. - S. 54-56.
7. Logs, AB Algorithms entropy analysis method to display the properties of an object in the phase space / AB Logs, RY Zamaraev AA Logs. // Computational technologies. - T. 10. - № 6. - 2005. - S. 75-81.
8. Logs, AB Time series modeling stock performance in the phase planes. / You are the numerals technology. - T.13. - № 2. - 2008. - S. 91-98.
9. Logs, AB Analysis method for the unique objects / AB Logs, RY Zamaraev // hardening mentary technology and coverage. - № 3 (51). - 2009. - S. 21-28.
10. Logs, AB The concept of vibration diagnostics of unique machines in the state space / AB Lo-gov, RY Zamaraev AA Logs, AP Woodpeckers. // Handbooks. Engineering Magazine. - № 10, 2010. - S. 8-13.
11. Logs, AB Analysis of the state of objects unique: a training manual / AB Logs, RY Zamaraev AA Logs, State Educational Institution «Kemerovo State University». - Kemerovo, 2011. - 194 p.

Calculation of the resistive dc electric heating system oil flowline using the theory four-pole Pavlov A.B., Plokhov I.V., Zhuravlev Yu.N. 246

Pskov State University

The article deals with electric heating systems applied in flowlines for providing their continued operation in wintertime. The problem of obtaining a given distribution of heat output along the length of the pipeline with electric heating system has been solved. It allows to maintain the same temperature sections being in different environments. As the object of investigation a polymer tube with an integrated electrical heating is chosen.

Keywords: Oil flowline, polymer pipes, electric heating, the theory of quadripoles.

References

1. Gorilovsky MI Insulated flexible multi-layer plastic pipe, not schaya propagating flame. An application for an invention RU 2010141068 And, F16 L 59/00 / Author (s): Myron Gorilovsky Isaacovich (RU), Shmeliov Alexander Y. (RU), Vladislav V. Kovriga (RU), Sergei Samoilov Wah Vasilyevich (RU), Igor Gvozdyov V. (RU), Ry-tank Semyon (RU), Pyatin Ivan (RU) / Filing Date 07.10.2010 / Date of publication by the application 20.04.2012
2. Until Anatoly Tuan Flex with the textile reinforcement. An application for an invention RU 98108039 A, F16L 9/133 / Authors: Joel Le Nouveau (FR), before Anatoly Tuan (FR) / PCT application 25.09.1996 / 20.02.2000 Date of publication of the application3. Pavlov AB, poorly IV Flowlines heating-ITATION pipelines in the oil industry / Herald PskovGU, Issue 2, 2013 4. Flowlines and equipment: Proc. manual for schools / FM Mustafin, LI Would-ing, AG

- Gumerov etc. - M. of «Publisher» Nedra », 2004.
- Robin A Flexible load-carrying polymer tube and the method of its use. A patent for an invention is RU 2315223, F16L 11/08 / Author: Robin Andrey (RU) / Filing Date 13.04.2006 / Published on 20.01.2008
 - Robin A The pipeline system electroporation reheating. The utility model application RU 2013107874 A / Authors: Robin A , Plohov IV Pavlov, AB / 21.02.2013 Date of publication of the application
 - Robin A The apparatus and method dewaxing-tion of oil and gas wells. Patent RU 2273725 C2 E21V 37/06 / Author (s): Robin Andrey (RU) / Filing Date 18.06.2004 / 20.11.2005 Date of publication of the application
 - Selivanov NP Pipe for transporting oil. Patent RU 2453758 C2, F16L 9/00 / author: Selivanov Nikolai Pavlovich (RU), Selivanov Vadim (RU) / date of the hearth-chi application 19.05.2009, published 27.11.2010
 - Theory of Electrical Engineering: electric circuit: A Textbook for high schools / LA Bessonov - Moscow: Higher School, 1978. C. 108-115
 - Pipeline transportation of crude oil and gas: Studies. for high schools / RA Aliev, V. Belousov, AG Nemudrov etc. - 2nd ed., Rev. and add. -M. : Nedra, 1988. C. 277
 - Khrenkov NN Cable heating superlong-tion of pipelines: Select economical scheme // Territory neftegaz.2007, № 6, pp. 94-95

Software implementation of optimization herd turnover Lukyanov B.V., Lukyanov P.B. 252

RGAU - Moscow Agricultural Academy named after KA Timirjazeva

It is considered the analytical solution and software implementation of one of the key economic issues that arise on a dairy farm: planning herd turnover (planned replacement of animals) in order to ensure the required level of milk production herds of cattle (cattle).

An important resource in improving the economic efficiency of milk production is hidden in the ignorance of experts, livestock specialists exact dates of replacement of old or low-productive young animals, as well as the complexity of the calculations to determine themselves the replaced animals. It is often associated with the problem of how to conduct a special administrative account on the farm, and the lack of up to date, user-friendly software tool for the planning of replacement animals.

The article provides a mathematical statement of the algorithm for determining the list of substitutable animals and dates of substitution. It is described a software tool created on the basis of the formulas (plug-in for «CORALL - Cattle Farm») that allows you to automatically solve the problem of optimizing the herd turnover for a given value of feed, the price of milk and animals.

Keywords: turnover herd, information technology, optimization replacement cattle, dairy farm, calendar of substitution.

References

- France, J., J. H. M. Thornley mathematical model-Delhi in agriculture / Per. from English. AS Kamensko th, ed. FI Ereshko. - M. ??Agropromizdat, 1987

Topical issues of formation of system of monitoring of a condition of shadow economy of Russia... 254 Falinskiy I.Yu.

St.Petersburg university of the Ministry of Internal Affairs of Russia

The article highlights the issues of forming a monitoring system of the shadow economy. The main emphasis is on the need for structural formation and classification criteria and indicators to measure the shadow economy, methods of calculating, without which it can not be a comprehensive monitoring of the state of the shadow economy and thus counteract this phenomenon.

Keywords: monitor the status of the shadow economy, shadow economy, combating the shadow economy, shadow economy indicators, economic crime.

References

- Avdeev V.A., Avdeeva O.A., Agildin V.V. Actual problems of combating corruption offenses: Collection of Russian scientific and practical conference (April 19, 2013, Khabarovsk) / Ed. TB Bass, K.A Volkova; Khabarovsk Regional Court, Far Eastern Branch of the Russian Academy of Justice. Khabarovsk, Publisher «Lawyer», 2013. – 200 p.
- Avdiysky V.I. The shadow economy and economic security of the state: studies. manual / Fin. Academy under the Government. RF. - 2-e ed., Ext. - M.: Alpha-M, 2010. - S. 96.
- Bekzhanova T.K. Study problems of measuring the shadow economy. - Moscow: Infra-M, 2010. - 139 p.
- Gomboeva N.S. Shadow economy as a socio- economic phenomenon: a historical approach / NS Gomboeva // Young scientist. - 2010. - № 6. - S. 140-142.
- Rahmanin N.T. Problems of the shadow economy in Russia at the present stage // Science of Science, 2013. - № 3. - S. 54-58.
- Rusanov G.A. Shadow economy as a negative factor in the transformation of the economic model of Russia // Russian justice, 2012. - № 2. - S. 58-60.
- Shadow economy and economic security of the state: a tutorial / V.I. Avdiysky, V.A Dadalko. - 2nd ed., Ext. - M.: Alpha-M, 2012. – 496 p.
- Eriashvili N.D. Economics and law. Shadow Economy: Textbook. allowance. - 4th ed. - Moscow: Unity-Dana, 2012. – 448 p.
- Rossiyskaya Gazeta [electronic resource] // Access mode: <http://www.rg.ru/>. - Date accessed 05/02/2014.
- Federal State Statistics Service of the Russian Federation [electronic resource] // Access mode: <http://www.gks.ru>. - Date accessed 05/02/2014.

Analysis of indicators of social efficiency 258 Domrachev A.S.

Russian state agrarian correspondence university

The author considers the main indicators applied to an assessment of social efficiency on the example of the Moscow region. Showing unprofitability of branch, notes that the state subsidies provide profitability of agricultural production. In such conditions of possibility of realization of expanded production and the solution of social problems are limited.

Keywords: social efficiency, indicators, rural territories

References

- Regions of Russia. Socio-economic indexes. 2012: To become. сб. / Rosstat. - M, 2013. - 996 pages.
- Efficiency of agricultural production (methodical rekomedation) / Under the editorship of I.S. Sandu, V.A Svobodin, V. I. Nechayev, M. V. Kosolapova, V. F. Fedorenko. – M.: FGBNU "Rosinformagrotekh", 2013. - 228c.