

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

ВЕСТНИК

РОССИЙСКОЙ ИНЖЕНЕРНОЙ АКАДЕМИИ

Придание рублю статуса региональной резервной валюты и создание Международного финансового центра в Москве. *Геронина Н.Р.* ... 2
Инфраструктурные проекты и их роль в экономическом развитии современной России. *Носова С.С.* ... 5
Предпосылки вовлечения государственных корпораций в процесс трансформации институциональной среды российской экономики. *Курманов А.Т.* ... 12
О методах и механизмах противодействия рейдерству. *Корсаков А.Б., Фомин В.А.* ... 15

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Роль бакалавриата менеджмента в контексте сближения российской и американской образовательных стратегий. *Кулапов М.Н., Сидоров М.Н., Мансуров В.Н., Карасев П.А.* ... 20
Управленческий цикл разработки стратегии региона на основе сбалансированной системы показателей. *Кудрова Н.А.* ... 27
Факторы управления процессно-ориентированной организации. *Ляндау Ю.В.* ... 30
Некоторые проблемы управления инновационными проектами диверсифицированной компании. *Бандурин В.В., Магакелян Г.Г.* ... 35
Оценка инновационного потенциала предприятий в период обострения кризисных явлений в российской экономике. *Черкасов М.Н.* ... 39
Применение экспертно-аналитической системы Expert Solution для оценки персонала инновационного вуза. *Покровский А.М., Барбашова Е.В.* ... 46
Determinants of innovation processes in developing countries. *Shitenkova E.V.* ... 50

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Повышение эффективности сельскохозяйственных предприятий с учетом мирового опыта интенсификации производственных процессов. *Барбашова С.А., Чигров А.С.* ... 57
Валютный союз США, Канада, Мексика: миф или реальность? *Руденков И.Н.* ... 60

УГОЛОК АСПИРАНТА И СОЙСКАТЕЛЯ

Роль службы контроллинга в инновационной деятельности предприятий. *Шагиев Б.И.* ... 65
Скандинавский метод лесогазотопки и его применение в России. *Рудаков Ю.А.* ... 71
Развитие законодательства об иностранных инвестициях в процессе осуществления преобразований в России. *Семочкина М.А.* ... 74
Анализ развития элементарной структуры валютной системы России как составной части мировой валютной системы. *Борисов А.Н.* ... 84
Качество и эффективность консалтинговых услуг в сфере высшего образования. *Грибов П.Г.* ... 90
Роль государства в ресурсном обеспечении инновационной деятельности. *Агафонов А.А.* ... 95
Модель управления инвестиционной политикой транспортного комплекса. *Габбасов И.М.* ... 98
Условия и факторы формирования эффективной среды управления интеллектуальной собственностью холдинга. *Самойленко Н.Н.* ... 103
Управление процессом взаимодействия подсистем региональной инновационной системы: концептуальные подходы и основы моделирования. *Бахтияев Р.Р.* ... 109
Стратегия выживания в условиях антикризисного управления. *Расулов З.Ж.* ... 116
Экономические аспекты рекламы в социальных сетях. *Бахтин С.А.* ... 119
Механизм взаимодействия институциональной среды и инвестиционной деятельности в России. *Ожогин В.Б.* ... 125
Инвестиционное обеспечение жилищно-коммунального хозяйства региона. *Леус Д.И.* ... 130
Правовые аспекты организации государственно-частного партнерства в инновационной сфере в России. *Колганов Н.М.* ... 136

Современные теории и проблемы организации рекламной деятельности компании сферы конференционного бизнеса. *Мелехова А.С.* 140
Развития рыночных отношений и экономическое значение специализации и концентрации отрасли свиноводства. *Мумладзе Р.Г., Иванова Н.М.* ... 145
Методика рейтинговой оценки деятельности учебно-опытных хозяйств. *Можав А.Е.* ... 149
От технологии через систему технологий – к суперсистеме. *Брутян М.М.* ... 154
Финансирование в ходе подготовки и проведения маркетинговой операции в машиностроительной отрасли РФ. *Налбатов И.И.* ... 161
Новые подходы к управлению риском вовлечения банка в процессы легализации преступных доходов. *Сивохин В.Е.* ... 164
Экономическая эффективность инвестиционных проектов: методы оценки и масштаб планируемых мероприятия. *Дмитриев К.Н.* ... 168
Инфраструктура туризма как система условий его развития. *Кормишова А.В.* ... 173
Венчурное инвестирование в развитие российского рынка нанотехнологий. *Семенова А.А., Ушаков Д.А.* ... 176
Влияние вступления России в ВТО на инвестиционный климат. *Шкляев А.Е.* ... 181
Сбалансированность макро- и микроэкономики в воспроизводственном процессе. *Шийко В.Г.* ... 183
Порядок оценки сбалансированности системы управления качеством услуг на предприятиях рекреационной сферы. *Дымова С.С.* ... 187
Методические основы антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов. *Тюканов Ю.К.* ... 190
Новые механизмы реализации инвестиционных проектов в городе Москве. *Янков К.В.* ... 199
Определение информационной насыщенности при проведении реструктуризации системы управления промышленного предприятия. *Беззалов В.В.* ... 204
Финансовая политика в области сельскохозяйственного машиностроения в Республике Башкортостан. *Нигматуллин И.Г.* ... 207
Механизм влияния групп поддержки (стейкхолдеров) деятельности учреждений культуры в системе стратегического планирования. *Неретин О.П.* ... 210
Кластерная технология экономического механизма управления учреждениями по оказанию услуг дополнительного профессионального образования. *Лебедев В.В.* ... 213
Инновационный подход в лицензировании с использованием эпидемиологических данных для оценки состояния прибрежно-водной среды. *Сонина А.В., Марковская Е.Ф.* ... 218
Координация событийных коммуникаций торговых предприятий на рынке товаров класса «Люкс». *Лочан С.А., Федюнин Д.В.* ... 222
Модернизационное сотрудничество России и стран СНГ. *Котилко В.В., Попова Е.В.* ... 227
Особенности коммуникаций в компании в период репутационного кризиса. *Иванов А.В.* ... 236
Специфика информационных инвестиций в сфере продвижения НКО: российский опыт. *Автономова С.А., Кутыркина Л.В.* ... 240
Характеристика возможностей инновационного развития социально-экономической системы. *Клименко Э.Ю.* ... 244
Сервисный (ремонтный) аутсорсинг как инструмент управления развитием предприятий нефтегазовой отрасли. *Томасова О.В.* ... 248
Источники финансирования региональной системы образования Ханты-Мансийского автономного округа - Югры. *Патрахина Т.Н.* ... 252
Оценки последствий для АПК присоединения России к ВТО. *Юров Г.Ю.* ... 255
Экономическое значение и доступность потребляемых ресурсов при производстве молока, конкурентоспособность организации. *Трофимов Н.Е.* ... 259

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. Керава 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 Института технологий и бизнеса Высшей школы техники и экономики (Чехия)
Она Гражина Ракаускиене, проф., Университет им. Миколаса Ромериса (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; **Шапкарев 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

Придание рублю статуса региональной резервной валюты и создание Международного финансового центра в Москве

Геронина Наталия Рудольфовна,
д.э.н., проф.,
ректор Московского банковского ин-
ститута
e-mail: RektorMBI@yandex.ru

В статье рассматриваются вопросы придания рублю статуса региональной резервной валюты как важной предпосылки создания и функционирования в Москве Международного финансового центра. В зону рубля могут войти страны СНГ, балтийские государства, восточноевропейские страны, а также Китай и Индия. Трансформация национальной валюты в резервную происходит тогда, когда зарубежные партнеры ощущают потребность в новом расчетно-платежном и резервном средстве; международный валютный оборот может насыщаться такой денежной единицей; проявляются преимущества данной валюты перед другими средствами международных расчетов, в том числе благодаря стабильности и надежности. По мнению автора, фундаментальным условием становления рубля как резервной валюты является экономический потенциал России. В обозримой перспективе логично создать в Москве МФЦ первоначально как промежуточный между рынками разных часовых поясов, поскольку от завершения торгов в Токио до их открытия в Лондоне проходит несколько часов, и МФЦ в Москве стал бы связующим звеном в цепочке финансовых рынков мира, что содействовало бы непрерывности торгов на финансовых рынках. Ключевые слова: международный финансовый центр, резервная валюта, международные валютные отношения, мировые финансы, страны СНГ, глобальный финансово-экономический кризис.

Становление рубля как резервной валюты и создание Международного финансового центра в Москве - две составляющие одного вектора.

Трансформация национальной валюты в резервную – процесс сложный, многофакторный. Он возникает тогда, когда: зарубежные партнеры ощущают потребность в новом расчетно-платежном и резервном средстве; созданы предпосылки для включения такой денежной единицы в международный валютный оборот; четко проявляются преимущества данной валюты перед другими средствами международных расчетов, в том числе благодаря стабильности и надежности.

Важнейшим условием становления рубля в качестве резервной валюты, по мнению автора, является экономический потенциал России. Чем мощнее этот потенциал, тем весомее роль российской экономики в условиях её интеграции в глобальную экономику, соответственно, рубль выходит за рамки национальной валюты.

Россия активизирует усилия по вхождению в структуру мировых финансов. Это открывает перспективы придания рублю нового статуса, отвечающего положению российской финансово-экономической системы в глобальном масштабе.

Уже предпринят ряд мер для того, чтобы российский рубль стал международной региональной валютой. Согласно закону о валютном регулировании и валютном контроле теперь резиденты вправе:

- свободно выходить на зарубежный рынок прямых инвестиций. Им больше нет необходимости резервировать средства, осуществляя прямые и портфельные инвестиции в иностранные компании;

- не открывать в уполномоченном банке специальный счет, чтобы совершить расчеты и переводы при получении кредитов и займов в иностранной валюте от нерезидентов, осуществлять операции с внешними ценными бумагами. Для этого резиденты могут воспользоваться любым уполномоченным банком, находящемся как на территории России, так и за её пределами;

- рассчитываться с нерезидентами по внутренним и внешним ценным бумагам по собственному выбору: в российских рублях и иностранной валюте.

Появились условия для использования рубля в качестве средства международных расчетов. Для некоторых торговых партнеров России рубль превращается в международную валюту. Например, страны СНГ, с которыми все большее количество расчетов осуществляется в российских рублях и не только на двусторонней основе, когда контрагент России платит за ее товар рублями. Ряд стран СНГ стал накапливать рубли на своих корреспондентских счетах, чтобы рассчитываться ими с третьими странами. Объем рублевых расчетов на постсоветском пространстве в настоящее время значительно больше объема товарооборота этих государств с РФ. Из этого следует, что на экономическом прострaнстве СНГ российский рубль начинает выступать в роли резервной валюты, выполняя функции не только меры стоимости, средства платежа, но и средства накопления.

Помимо стран СНГ рублевые расчеты могли бы использовать и балтийские государства, а также страны Восточной Европы. В зону рубля могут войти Китай и Индия, товарооборот России с которыми растет из года в год. Уже сейчас в торговле между РФ и КНР по некоторым позициям расчеты ведутся в национальных валютах.

После либерализации движения капитала российский рубль постепенно внедряется и в мировое финансовое пространство. Крупные международные финансовые структуры (например, мировые платежные системы) стали осуществлять расчеты в рублях. Российский рубль ими используется как официальная расчетная валюта. Это означает, что эмитенты заинтересованных стран могут выпускать рублевые ценные бумаги, совершая расчеты в рублях. Некоторые инвестиционные банки выражают готовность иметь рубли в своих активах. Держать активы в рублевых инструментах намереваются и отдельные центральные банки.

Между тем, стремление России присоединиться к системе глобальных финансов отнюдь не означает готовность нашей страны бездумно подключиться к финансовым играм, которые привели к возникновению в 2008 г. глобального финансово-экономического кризиса. Пагубность надувания «финансового пузыря» в мировом объеме признали ведущие эксперты с мировым именем.

В докладе Комиссии финансовых экспертов ООН под руководством американского экономиста, лауреата Нобелевской премии Дж. Стиглица прямо указывается: «В последние годы масштабы и объем активности на финансовом рынке по отношению к экономике в целом заставил многих усомниться в том, не помог ли свободный рынок финансам сменить положение слуги экономики и, в более широком плане, всего общества на место хозяина. Во

многих странах финансовый рынок стал скорее самоцелью, чем средством к достижению эффективной экономики».¹

Придание рублю статуса резервной валюты, вне всякого сомнения, является одной из предпосылок создания в Москве Международного финансового центра. К другим необходимым условиям учреждения МФЦ в российской столице относятся:

- формирование прозрачной и гибкой системы регулирования российского финансового рынка, охватывающей все его элементы, в том числе системы налогообложения;

- развитие эффективной финансовой инфраструктуры, увеличение спектра доступных финансовых инструментов, а также числа инвесторов;

- интеграция российского финансового рынка в глобальные финансовые рынки;

- формирование емкого конкурентного рынка труда в финансовом секторе, в том числе за счет привлечения иностранных специалистов;

- улучшение бизнес-инфраструктуры и условий жизни в Москве;

- достижение привлекательного бренда России как финансового центра и повышение уровня доверия инвесторов.

Международный финансовый центр в Москве должен быть:

- емким, ликвидным, стабильно функционирующим рынком капитала, что поможет компаниям привлекать более дешевое и долгосрочное финансирование для инвестиционных проектов через выпуск акций и облигаций;

- развитым рынком деривативов (биржевым – фьючерсов, опционов), внебиржевым – (форвардов, свопов), что позволит финансовому и реальному секторам экономики эффективнее управлять кредитными, фондовыми, валютными, процентными и другими рисками, а также активами развитого рынка базовых инструментов (акций, облигаций);

- способствующим секьюритизации банковских активов, что дает возможность эффективнее управлять рисками и капиталом, содействуя тем самым более активному кредитованию предприятий и физических лиц;

- открывающим возможность использования новых форм финансирования, таких как венчурные фонды, фонды прямых инвестиций;

- расширяющим спектр финансовых инструментов, что позволит институциональным инвесторам (инвестиционным, пенсионным и другим фондам) формировать более диверсифицированный портфель активов, получая за счет этого большую доходность при меньших рисках;

- открывающим индивидуальным инвесторам (физическим лицам) доступ к финансовым рынкам напрямую или через посредников, что поможет им наращивать свои сбережения, осуществлять важные точки зрения их жизненных интересов проекты даже при нехватке средств, например, покупку недвижимости за счет ипотечного кредита или оплату обучения за счет образовательного кредита.²

Как представляется, первоначально в Москве можно было бы создать Международный финансовый центр как промежуточный между рынками разных часовых поясов. От завершения торгов в Токио и до их открытия в Лондоне проходит несколько часов. Поэтому МФЦ в Москве стал бы связующим звеном в цепочке финансовых рынков мира, обеспечивающим плавный переход от одних часовых поясов к другим и тем самым содействующим непрерывности торгов на финансовых рынках.

В дальнейшем Международный финансовый центр в Москве призван добиться высокого уровня конкурентоспособности на глобальном уровне, в частности, по сравнению с МФЦ в Шанхае.

Литература

1. Геронина Н.Р., Константинов Ю.А. Очерки современных финансов: монография. – М.: МБИ, 2009.

2. Проблемы социально-экономического развития России в посткризисный период (Сборник трудов X111 Международной межвузовской научно-практической конференции «Виттевские чтения-2012») /

колл. авт. – М.: ЧОУ ВПО МБИ, 2012.

3. Доклад Стиглица. О реформе международной валютно-финансовой системы: уроки глобального кризиса. Доклад Комиссии финансовых экспертов ООН. – М.: Международные отношения, 2010.

4. Бизнес и банки, № 41 (1118) ноябрь 2012.

5. Деньги, № 45 (902) 12.11-18.11.2012.

6. Эксперт, № 45 (827) 12-18 ноября 2012.

Ссылки:

1 Доклад Стиглица. О реформе международной валютно-финансовой системы: уроки глобального кризиса. Доклад Комиссии финансовых экспертов ООН.-М.:Международные отношения, 2010. С.122-123.

2 Геронина Н.Р., Константинов Ю.А. Очерки современных финансов: монография. - М.:МБИ, 2009. С.227-228.

Инфраструктурные проекты и их роль в экономическом развитии современной России

Носова Светлана Сергеевна, д.э.н., профессор, Московский инженерно-физический институт НИЯУ МИФИ
E-mail: nss_10@mail.ru

В статье проанализированы концептуальные подходы к исследованию инфраструктуры и предложено ее понимание в качестве основы, обеспечивающей рост современной экономики в условиях глобализации; исследованы специфические черты инфраструктурных проектов; определена роль инфраструктурных облигаций в формировании инфраструктуры как органической части современной экономической системы в рамках государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: инфраструктурные проекты, парад кризисов, инфраструктурный кризис, всеобщие условия производства, инфраструктурные облигации, государственно-частное партнерство

Президент Российской Федерации В.В. Путин 2 октября 2012 г. на четвертом ежегодном инвестиционном форуме ВТБ Капитал «Россия Зовет!» на замечание иностранного инвестора, что дороги, в частности в Самаре, не позволяют эффективно развивать бизнес, быстро отреагировал. В.В. Путин сказал: «Нам и прежний министр финансов обещал, и действующий, что мы хотя бы часть этих средств (накопительную часть пенсий) будем направлять на развитие инфраструктуры путем выпуска инфраструктурных облигаций под эти накопленные средства». В.В. Путин заметил, что конкретные предложения по выпуску инфраструктурных облигаций будут разработаны до конца года. [1] О чем говорит такая поспешная постановка вопроса? На наш взгляд, речь идет о том, что мы переживаем, не только финансовый, демографический, продовольственный, технологический, но инфраструктурный кризис. Такой «парад кризисов» вызывает тяжелое состояние экономического развития и налагает большую ответственность на тех, кто разрабатывает концепцию долгосрочного развития нашей страны. Российские ученые понимают это и сосредотачивают внимание на поиске путей выхода из каждого кризиса. Вот инфраструктурные облигации (далее инфрооблигация) – это как бы выход из инфраструктурного кризиса. Может быть это скоропалительное представление. Может быть, надо искать системный выход из современного кризиса.

Что значит системный? Это означает: допустимо ли в развивающейся рыночной экономике, к которой относится российская экономика, так резко сокращать права государственной собственности в экономическом развитии? Осилит ли национальный частный капитал все кризисы разом? Что же является приоритетным направлением в современном экономическом развитии России: человеческий капитал, технологии, организация производства или инфраструктурные проекты? Так мы ставим вопрос. Но ответ уже сформулирован в Концепции долгосрочного развития России до 2030 года и нельзя этого не учитывать. В долгосрочной перспективе развитие российской экономики будет определяться следующими основными тенденциями: [2]

- адаптацией к изменению динамики мировой экономики и спроса на углеводороды;
- усилением притока иностранного капитала и состояния инвестиционного климата;
- активизацией инновационной компоненты роста;
- преодолением ограничений в инфраструктурных отраслях (электроэнергетика, транспорт);
- усилением конкуренции, как на внутренних, так и на внешних рынках и укреплением курса рубля.

Из данной характеристики тенденций долгосрочной перспективы российской экономики отводится место «преодолению ограничений в инфраструктурных отраслях». Но акцент сделан только на электроэнергетику и транспорт. Достаточно ли этого для эффективного долгосрочного экономического развития? Вопрос: где информационно-коммуникационная инфраструктура? А сейчас остановимся на теоретико-методологическом обосновании концепции инфраструктуры.

Немного о сущности инфраструктуры. Само понятие инфраструктура вошло в экономический анализ в 50-х годах прошлого столетия. Но кто бы мог подумать, что суть инфраструктуры раскрыта не экономистами второй половины XX века. Ее суть можно понять, исходя из марксовской характеристики средств труда, которая исчерпывающе дана в пятой главе I тома «Капитала». Здесь заложен «ключ» к пониманию экономического смысла понятия «инфраструктура», как «всеобщие условия производства», или «всеобщие средства труда». [4] Может быть целесообразно всем исследователям проблемы инфраструктуры не строить собственную архитектуру этого понятия, а просто помнить, что «инфраструктура» - это всеобщие условия производства, или общественное благо. Однако вряд ли сам термин «инфраструктура» можно заменить на предложенные понятия. Он уже прижился в экономическом анализе. Но складывается мнение, что не все понимают экономическое содержание инфраструктуры, или по современной терминологии «инфраструктурные проекты». Мною исследована эта проблема вдоль и поперек. В Интернете отмечено цитирование моих работ по инфраструктуре в объеме 770 раз. [3] Много или мало, судить читателю. Но думается, что вполне допустимо, что в своем юбилейном году, я еще раз выскажу свои соображения по исследуемой тематике. Итак, начнем.

Из анализа К. Марксом средств труда четко вырисовывается деление их на три системы производства: механическую (так называемую костно-мышечную), сосудистую и на так называемые всеобщие материальные условия, необходимые вообще для того, чтобы процесс мог совершаться. «Прямо они, подчеркивал К.Маркс, не входят в него, но без них он или совсем невозможен, или может происходить лишь в несовершенном виде.

Такого рода всеобщим средством труда является ... земля, потому что она дает рабочему locus standi (место, на котором он стоит), а его процессу - сферу действия (field of employment). Примером этого же рода средств труда, но уже предварительно подвергшихся процессу труда, могут служить рабочие здания, каналы, дороги и т.д.». [5]

Все очень просто: без инфраструктуры процесс производства либо невозможен, либо может происходить в несовершенном виде. Это и есть методологический подход к оценке роли инфраструктуры в экономическом и общественном развитии. Еще более упрощенно: инфраструктура – это фундамент экономики. Рассмотрим подробнее.

Первая исходная позиция: К. Маркс к «всеобщим условиям производства» относил, прежде всего, землю, поясняя при этом, что именно сама земля дает рабочему место, на котором он стоит, а его процессу — сферу действия. Земля представляет собой не только базу для получения продовольствия, одежды, лесоматериалов и других прямых и косвенных продуктов сельского хозяйства; на ней размещаются города, шоссе и железные дороги, аэродромы, зоны отдыха, заповедники дикой флоры и фауны, водохранилища и другие гидротехнические сооружения. Следовательно, земля, прежде всего, выступает как первейшее всеобщее условие производства. А может быть не просто земля, а природа в целом.

Наш вывод: к инфраструктурным проектам целесообразно отнести охрану земли и всех природных ресурсов, а так же созданные в процессе производства общие условия. И еще надо осмыслить, что важнее.

Вторая исходная позиция. С позиции созданных в процессе производства всеобщих условий инфраструктура представляет собой совокупность мате-

риальных объектов, неподвижных сооружений, необходимых для эффективного развития экономики в целом и повседневного проживания людей на любой территории.

С развитием экономики круг инфраструктурных объектов изменяется. Все это результат НТП. Например, появление компьютеров, сотовых телефонов, космических кораблей, а вместе с этим космодромов и т. д. «ломает» прежнее представление о приоритетных направлениях в инфраструктурном обеспечении. Теперь не только электроэнергетика (Ленинский лозунг «Коммунизм есть Советская власть плюс электрификация всей страны») и дороги решают все экономические проблемы, а совокупность всеобщих условий. Перечень объектов инфраструктуры меняется, он не может быть неизменным, жестко регламентированным для всех этапов экономического развития. И мы тому свидетели. Отсюда к ней относятся - информатика, электроэнергетика, транспорт, связь, коммунальное обслуживание, а также образование, здравоохранение, социальное обеспечение и т. д. [6]

Необходимо учитывать не только энергетическое и транспортное обеспечение. В современной экономике происходит ускорение рыночных изменений и всех бизнес-процессов. Поэтому требуется самое совершенное информационное обеспечение макро- и микроэкономической деятельности (всех государственных институтов и хозяйствующих субъектов) в контексте общей стратегии экономического развития в целом и корпораций, особенно тех, которые влияют на будущее развитие страны. Приоритетной является информационная инфраструктура, представляющая собой совокупность информационных центров, подсистем, банков данных и знаний, систем связи, центров управления, аппаратно-программных средств и технологий

обеспечения сбора, хранения, обработки и передачи информации. В качестве примеров информационной инфраструктуры можно привести такие общеизвестные сферы нашей жизни как: Интернет, дистанционное образование, сетевые СМИ, реклама.

С конца XX в. активно развиваются концепции и методы управления корпоративной результативностью (Corporate Performance Management, CPM, или Business Performance Management, BPM), тесно связанные с методами информационной инфраструктуры. Их использование позволяет бизнесу ставить стратегические цели, а затем, измеряя показатели, характеризующие выполнение, осуществлять менеджмент, способствующий достижению этих целей. Разработкой данного направления занимались Каплан Р., Нортон Д., аналитики компаний Gartner Group, IDC, Forrester Research, а также российские ученые.

Третья исходная позиция. Нам известно, что в развитых странах происходит переход к шестому технологическому укладу, который в XXI в. продлится 50-60 лет, а это означает переход к новому качеству жизни в глобальном масштабе. Россия же находится сегодня в основном на четвертом и на первых этапах пятого технологического уклада. Таким образом, перед страной стоит архисложная задача - осуществить переход к шестому укладу, не до конца освоив предшествующий пятый.

В этой связи инфраструктурный комплекс необходимо развивать только на инновационной основе. Считать, что инноваций требует только высокотехнологичный комплекс, и допускать, что инфракомплекс может быть не инновационным, - грубейшая ошибка. Высокий уровень инфраобъектов информационного, энергетического транспортного и т.д. обеспечения - одна из важнейших задач инновационной стратегии раз-

вития России. Таким образом, реализация инновационной стратегии развития России должна строиться на реализации национальных проектов по секторам экономики, в том числе инфраструктурных проектов. Следовательно, наша главная задача - не заниматься обсуждением, а разработать, обсудить и утвердить конкретную стратегию инфраструктурного развития России до 2030 г.

Если делать акцент только на транспортную инфраструктуру, то здесь лучше всего изучать американский опыт выхода из Великой Депрессии 1929-1933 годов.

Четвертая исходная позиция. Каковы же специфические признаки инфраструктуры?

Во-первых, инфраструктура - это нерыночный сектор экономики.

Во-вторых, ей присущ характер коллективного потребления. Она нужна всем: и производству и населению.

В-третьих, объекты инфраструктуры капиталоемкие, они требуют крупных первоначальных инвестиций. В этой связи затруднено их одновременное развитие.

В-четвертых, отрасли инфраструктуры - это долго окупаемые отрасли.

Продукт инфраструктурных отраслей выступает в виде недвижимости, необходимой для производства информации, электроэнергии, транспортных услуг и т.д.

Дорогу нельзя продать как, скажем, автомобиль. Издержки на ее строительство окупаются сравнительно длительное время, так как возмещаются не сразу - не через разовую продажу, а постепенно - через продажу услуг по заранее установленным тарифам и налоговым сборам. Иначе говоря, фаза «затраты - выпуск» в инфраструктуре проявляется иначе, чем в промышленном производстве.

Наконец, инфраструктура непосредственно влияет на производственный процесс,

хотя она находится за его технологическими пределами.

Пятая исходная позиция. Инфраструктура выступает как часть производительных сил общества, и она имеет место в любой экономике. Развитие инфраструктуры способствует повышению уровня экономического развития и росту общественного благосостояния.

Поэтому можно сказать, что инфраструктура, выступая как органическая часть общественного производства, обладает социально-экономической определенностью, так как ее объекты нужны не только производству, но всему населению.

В этом случае развитие инфраструктуры приводит к четкому разделу между сферами приложения частного и государственного капитала.

Шестая исходная позиция. Исторически развитие инфраструктуры - это традиционная сфера хозяйственной деятельности государства до 70-х годов прошлого столетия. Эта тенденция была присуща всем странам, хотя степень ее проявления во многом зависела от конкретных форм участия государства в развитии рыночной экономики в той или иной стране. «Необходимость превращения в государственную собственность, писал Ф. Энгельс, наступает, прежде всего, для крупных средств сообщения: почты, телеграфа и железных дорог». [7]

Так, в странах Западной Европы инфраструктурные сооружения (электростанции, газо- и водопроводы, железные дороги, дорожная сеть, предприятия коммунального обслуживания) преимущественно являются государственной собственностью. Этому в значительной мере способствовала проведенная в послевоенный период национализация ряда отраслей инфраструктуры. Они чаще всего были убыточными, собственники капитала не хотели развивать их на принадлежащие им средства и с готовностью передавали в руки государ-

ства. В дальнейшем частные компании стали охотно использовать производственный потенциал находящихся в руках государства инфраструктурных отраслей, как дополнительный источник накопления капитала. По существу, национализация послужила толчком к возникновению государственных предприятий в ряде отраслей производственной инфраструктуры.

Формирование инфраструктуры отражает особенности проявления рыночных отношений в каждой стране. Так, наличие крупного частного капитала в США ограничивает сферу хозяйственной деятельности государства, поэтому неслучайно, что большая часть объектов инфраструктуры до Великой депрессии принадлежало частному сектору: это телефон, телеграф, электростанции, железные дороги, воздушные линии, образование, здравоохранение и т.д. Однако после Нового курса Рузвельта в США усиливается экономическая активность штатов и местных органов власти преимущественно в сфере инфраструктуры. Именно местные органы власти становятся основными создателями систем инфраструктурного обеспечения, а федеральное правительство в этом отношении осуществляет лишь финансовую помощь путем предоставления субсидий и дотаций с целью реализации какой-либо конкретной программы, например развитие общественного транспорта. Наряду с прямым участием государства в развитии инфраструктуры, большее место занимают косвенные методы регулирования (налоговая, денежно-кредитная политика и т.д.). В связи с этим инфраструктура относится к так называемому регулируемому сектору экономики, где наряду с «чисто» государственными предприятиями имеют место частные и смешанные предприятия (часть капитала принадлежит государству, а другая — частному сектору), но в любом

случае находящиеся под непосредственным государственным контролем. Целью такого регулирования является установление цен или тарифов на «услуги» отраслей инфраструктуры, поддержание нормы прибыли на уровне конкурентного производства, обеспечение платежеспособного рыночного спроса, стимулирование деловой конъюнктуры в периоды экономических кризисов и т.п. Все эти мероприятия значительно расширяют сферу экономической деятельности государства в сфере инфраструктуры. Но сегодня повсеместно в развитых странах сужается сфера деятельности государства. Соответственно, идут дебаты о целесообразности приватизации инфраструктуры. На сегодняшний день, в частности в Италии, инфраструктура рассматривается как национальное достояние и считается, что она должна оставаться в руках государства. [8] Британский опыт, где прошла массовая приватизация инфраструктурных объектов, как негативный, показал, что нужно, прежде всего, обосновать «рост социальной отдачи» от приватизации инфраструктуры. А если все будет в частных руках, да еще и цены повысятся, то могут пострадать стратегические интересы отрасли, государства, общества.

Западные экономисты достаточно большое внимание уделили исследованию вопросов формирования и развития инфраструктуры в условиях рыночной экономики. В США известны работы Р. Нурксе, П. Розенштейн-Родана, А. Хиршмана, П. Самуэльсона, У. Росту, в Англии - А. Янгсона, в ФРГ — Р. Йохимсена, Х. Афхельдта, Р. Фрея и др. [9] Среди исследований наблюдается определенная «специализация» в рассмотрении роли инфраструктуры в экономическом развитии. Так, американские экономисты (П. Розенштейн-Родан, Р. Нурксе, А. Хиршман) сосредоточили свое внимание на роли инфраструктуры в экономическом

развитии, видя в инфраструктуре «движущую силу» преобразования отсталой, или развивающейся экономики. Другая группа экономистов (П. Самуэльсон, Дж. Гэлбрейт, А. Янгсон, Р. Йохимсен и др.) посвятила свои работы развитию инфраструктуры уже в связи с проблемами экономического роста в развитых странах. Преувеличивая ее роль, сторонники этой концепции как бы «расчищают» путь для развития частного сектора. Общепризнано, что развитие инфраструктуры способствует решению фундаментальных проблем экономики.

Седьмая исходная позиция. Общая концепция перехода России к рыночной экономике - это концепция стратегического взаимодействия с Западом. [10] В 90-х годах XX столетия в США был разработан курс проведения рыночных реформ в России. В данном курсе было предложено перестроить экономику бывшего СССР на западный манер: взаимодействия рыночной системы управления с ограниченным государственным регулированием. После распада Советского Союза (декабрь 1991 года) США и Западные страны предложили России финансовую помощь, в том числе и для создания инфраструктуры. Так, новый Европейский Банк Реконструкции и Развития (ЕБРР), который был основан в 1991 г. для поддержки стран Восточной Европы и Советского Союза в процессе демократических преобразований и формирования экономики, основанной на рыночных отношениях должен обеспечивать кредитование инвестиций в объекты инфраструктуры.

О чем это говорит? О том, что Россия, как и бывшие колониальные страны, освободившиеся от политической зависимости в 1961 г., в перспективе должна стать плацдармом для иностранного инвестирования в прибыльные отрасли.

А какие в России прибыльные отрасли? Конечно, сырьевые. Другие отрасли и особен-

но машиностроение находится «вне конкуренции». В 2012 году доля машин и оборудования в общем объеме экспорта составила 2,7%, в то время как импорт машин и оборудования составляет 51,4%. [11] По утверждению депутата ГД РФ Е. Федорова, 95% российской промышленности принадлежит иностранным оффшорам. [12] Более того, высокотехнологичное машиностроение производит около 2% промышленной продукции, или всего около 0,6% ВВП России.

Восьмая исходная позиция. Сейчас в России предлагают реализовать инфраструктурные проекты на основе привлечения крупного кредитного финансирования, предоставляемого международными банками. Практически это повторение послевоенной американской доктрины «предоставления финансовой помощи» и проведения в России курса рыночной экономики в 90-х годах прошлого столетия. Однако, почему реализация инфраструктурных проектов за счет иностранного капитала? Ведь «доходы от экспорта сырья из России, как пишет The Wall Street Journal со ссылкой на Минфин РФ, настолько высоки, что страна просто не в силах их переварить. Таким образом, отток капитала является естественной защитой от «перегрева» российской экономики.

Но отток капитала обычно считается негативным фактором для любой страны. По данным Центрального банка, перед кризисом, в 2006 и 2007 годах, чистый приток капитала в страну составил 41,1 и 81,7 миллиарда долларов соответственно. Однако за последующие четыре года Россия потеряла почти 305 миллиардов, а в 2012-м отток, вероятно, составит 60 миллиардов долларов. [13] Почему же в случае с Россией отток спасает экономику от «перегрева»? Парадоксально, но, по словам замминистра финансов Алексея Моисеева, «при нынешнем состоя-

нии экономики это неизбежно и в каком-то смысле неплохо», ибо экспорт сырья приносит больше денег, чем можно вложить в российскую экономику, не создавая «мыльных пузырей». «Это большое достижение, что в условиях перехода на плавающий курс рубля экономика может сама себя уравнивать», — уверен Моисеев. [14] Оказывается, одной из причин оттока капитала является плохой бизнес-климат в России. В рейтинге Всемирного банка Россия занимает по этому показателю 120 место. Как сообщает американское издание, МВФ также считает отток капитала из России естественным явлением, учитывая ситуацию в мире и на внутреннем рынке.

После вышеприведенной оценки необходимости оттока капитала из России как же относится к такой постановке вопроса: как реализация инфраструктурных проектов на основе привлечения крупного кредитного финансирования, предоставляемого международными банками. Что значит жить в кредит? Это означает «в ущерб себе». Вопреки всякой логике, многомиллиардная рублевая сырьевая прибыль из России должна утекать в США, а в виде международных кредитов из США эта же прибыль должна притекать в Россию для развития инфраструктуры. Вот до чего мы дожили. Если учесть, что федеральный бюджет РФ на период 2012-2015 годов урезает расходы на инфраструктуру, то за счет же каких средств можно реализовать инфраструктурные проекты? Вот здесь для создания эффективного инфраструктурного комплекса в дополнение к международным кредитам и предлагается облигационное инфраструктурное финансирование как инструмент частного и государственного партнерства.

Инфраструктурная облигация (далее инфрооблигация). — облигация, выпускаемая частными корпорациями или го-

сударственными компаниями для финансирования строительства инфраструктурного объекта (авто- мобильной дороги, порта, железной дороги, аэровокзала и т.д.). Как правило, эмитент (как некая организация, которая выпускает ценные бумаги, чтобы финансировать и расширять свою деятельность) таких бумаг после строительства инфраструктурного объекта получает его в концессию на некоторое время (чаще всего несколько десятков лет), и соответственно пользования данным объектом для третьих лиц может быть платным (например, платная дорога). Достаточно часто государство (или несколько государств), на территории которого строится данный объект, предоставляет гарантии по выпускаемым облигациям, что делает их привлекательными для большего числа участников рынка, так как снижает риск. Из-за длительности срока окупаемости инфраструктурных объектов, срок обращения облигаций также достаточно большой (часто несколько десятков лет).

Для определения путей развития отечественного законодательства с целью обеспечения использования института инфраструктурных облигаций исключительно полезно обратиться к зарубежному опыту структурирования государственно-частного привлечения инфраструктурного финансирования.

Обязательства и роль государства в данном партнерстве проявляются в том, что государство, сохраняя за собой право собственности на инфраструктурный объект, предоставляет концессионеру эксклюзивное право его эксплуатации в течение определенного срока, а также государственную поддержку при реализации проекта, в том числе при привлечении финансирования и последующей эксплуатации инфраструктурного проекта.

Иностранные государства принимают все возможные

меры для стимулирования развития облигационного финансирования концессионеров. Надо сказать, что инфраструктурные облигации, выпускаемые юридическим лицом-концессионером, скорее исключение, нежели общепринятая мировая практика облигационного финансирования инфраструктурного финансирования.

Более распространен выпуск государственных или муниципальных облигаций, источником выплат дохода по которым являются поступления от использования конкретного инфраструктурного объекта, созданного или реконструированного на привлеченные в результате облигационного займа денежные средства. Такие облигации выпускаются в США и странах Европы (revenue bonds, industrial revenue bonds и т. д.).

Привлечение крупных объемов финансовых ресурсов в рамках ГЧП возможно даст России ускорить ликвидацию существующих инфраструктурных ограничений и, тем самым, обеспечить основу для динамичного роста национальной экономики.

В настоящее время в нашей стране сложилась ситуация, при которой вопрос о необходимости неких специальных инфраструктурных облигаций становится весьма животрепещущим. С одной стороны, все аналитики в один голос утверждают, что большинство проблем экономики связано с недостатком или качеством инфраструктуры; с другой стороны, из-за общего падения финансового рынка арсенал инструментов, которые инвесторы могут использовать для вложения аккумулируемых ими денежных средств, становится все уже.

В структуре российского финансового рынка отсутствует такой известный развитым финансовым рынкам инструмент, как инфраструктурная облигация. Это ограничивает возможности привлечения капитала при создании и развитии

объектов транспортной, энергетической, жилищно-коммунальной и иной инфраструктуры. Между тем потребность в инвестициях оценивается как колоссальная, и она не может быть удовлетворена в полном объеме исключительно за счет государства.

В таких обстоятельствах одним из важных и ожидаемых направлений совершенствования рынка представляется расширение перечня финансовых инструментов путем введения в оборот инфраструктурных облигаций. Идея о создании инфраструктурных облигаций хорошая. Как говорится, «с пылу – с жару».

Инфроболигации получили широкое применение во многих странах: США, Австралия, Чили, Индия и т.д. В ряде этих стран инфраструктурные проекты финансируются пенсионными фондами посредством выпуска инфраструктурных облигаций. Нам тоже предлагается пройти этот путь. Но в Российской Федерации не так много субъектов или муниципалитетов, которые смогут предоставить гарантии под выпуск подобных ценных бумаг в больших объемах, ведь инфраструктурные проекты, как правило, весьма дороги. Кроме того, предложенный ФСФР проект прямо запрещает органам государственной (муниципальной) власти выпуск инфраструктурных бондов и владение долями в компаниях, выпускающих такие облигации, что входит в противоречие с мировой практикой. Отсюда необходимо доработать и принять законопроект с учетом лучшего международного опыта, предоставив органам власти участвовать в выпуске инфраструктурных бондов, в том числе - выпускать их напрямую. Кроме того, требуют доработки положения Бюджетного кодекса с точки зрения увеличения лимитов долговой емкости для регионов и муниципалитетов по инфраструктурным заимствованиям и введения понятия условных обяза-

тельств для государственных и муниципальных гарантий. Но вся эта институциональная архитектура выпуска инфроболигаций требует времени и роста национального капитала.

Традиционно можно сказать: сегодня Россия находится в очень непростом социально-экономическом положении. Видимо, такой менталитет у России: разрушать и сосредотачиваться. В свое время (в XVIII в.) русский выдающийся ученый Михаил Васильевич Ломоносов произнес на века ключевую фразу о России, которая, безусловно, актуальна и для сегодняшнего состояния моей страны: «Несмотря на угрозу извне, несмотря на всевозможные распри изнутри, не было такого, чтобы Россия своих сил не возобновила». И, вероятно, так будет всегда.

Ссылки

1. Сегодня начал работу 4-й ежегодный Инвестиционный форум ВТБ Капитал «РОССИЯ ЗОБЕТ!» <http://www.bank-rf.ru/>
2. http://mert.tatarstan.ru/rus/SEPrognoz/SEP_RF/2030.htm
3. Более подробно см. С.С. Носова. Инфраструктура в воспроизводственном процессе: теоретико-методологический аспект. Дисс. на соиск уч. степени д.э.н., МИНХ им. Г.В. Плеханова, 12 апр. 1985; Производственная инфраструктура в системе государственно-монополистического капитализма. М.: Высшая школа, 1983. Социалистическая инфраструктура в воспроизводственном процессе. М.: Экономика, 1985; Инфраструктура в рыночной экономике: современный аспект. М.: Палеотип, 2006; Концепция инфраструктуры: теоретическая и практическая значимость//ВЕСТНИК Российского государственного торгового-экономического университета, 2007, № 5(21), с.55-64.
4. К.Маркс и Ф.Энгельс Полн. собр. соч. 2-е изд. Т. 46, ч. II, с. 22-23; Т.23, с. 191, 395-396; Т. 24, с. 182

5. К.Маркс и Ф.Энгельс Полн. собр. соч. Т.23, 190

6. Носова С.С. Развитие инфраструктуры как существенный толчок для повышения инвестиционной активности бизнеса и роста российской экономики в целом.//Иновации и Инвестиции, 2007, №9, с.28-29

7. К.Маркс и Ф.Энгельс Полн. собр. соч. 2-е изд. Т. 20, с. 289

8.http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/347481/infrastruktura_dolzha_ostavatsya_v_rukah_gosudarstva

9. См.: Nurkse R. Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries.

Oxford, 1953; Rosenstein-Rodan P. The Notes of the Theory of the «Big Push» in «Economic Development for Latin America». London, New York, 1961; Самуэльсон П. Экономика. Вводный курс. М., 1964; Rosiow W. The Stades of Economic growth. Cambridge, 1960; Hirschman A. The Strategy of Economic development. New Haven, 1958; Youngsori A. Overhead Capital. Study Development Economics. Edinburgh, 1967; Jochinjsen R. Theorie der Infrastruktur — Tübingen: Mohr, 1966; Afheldt H. Infrastrukturbedarf bis 1980. Stuttgart: Kohlhammer, 1961; Frey R. L. Infrastruktur: Grundlagen der

Planung öffentlicher Investitionen. Tübingen: Polygraphischer Verl, 1970; Simonis U. E. Infrastruktur. Theorie und Praxis. Kiel, 1972.

10. Носова С.С. Экономическая теория: учебник/С.С. Носова. - 4-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2012, 800 с. (с.131-132)

11. <http://customs.ru/> (Федеральная таможенная служба РФ)

12. 03/11/2012, радиостанция «Финам FM».

13. Минфин: отток капитала сейчас полезен для экономики. <http://www.vestifinance.ru/articles/18340>

14. Там же.

Предпосылки вовлечения государственных корпораций в процесс трансформации институциональной среды российской экономики

Курманов Аскар Темержанович

к.э.н., доц, кафедры менеджмента
ФГБОУ «Финансовый университет
при Правительстве РФ»
Kurmanov2008@yandex.ru

В статье обоснованы экономические предпосылки вовлечения государственных корпораций в процесс трансформации институциональной среды российской экономики.

Ключевые слова: институциональная среда, трансформация, государственная корпорация, эффективность

Основными условиями эффективности институциональной среды являются:

- привязка формальных институтов к стратегическим целям общества в соответствии с господствующей общественной идеологией, которая выражается в неформальных институтах макроуровня;

- достижение приемлемого уровня заполненности институциональной среды формальными институтами, обеспечивающего адекватную степень регулирующего воздействия на социально-экономические отношения, низкий уровень заполненности верхних уровней институциональной среды должен компенсироваться институтами более низких уровней;

- равный доступ к информации об ограничениях и правилах, определяемых институциональной средой, для всех участников экономических отношений;

- понятность для большинства участников отношений, предполагающая одинаковую интерпретацию ограничений, правил и норм, служащая гарантией от нивелирования формальных институтов;

- приспособляемость институциональной среды на всех уровнях к реалиям отношений, изменениям экономической инфраструктуры более высокого уровня.

Учет участниками отношений параметров состояния институциональной среды, в которой осуществляется их взаимодействие, играет важную роль в процессе формирования стратегических приоритетов трансформации институциональной среды, а также для формирования условий, обеспечивающих стратегические преобразования. Государство как главный участник экономических отношений в переходной экономике вынуждено внедрять организационные и правовые инновации для адекватной формализации неформальных институтов. В этой связи, можно установить зависимость между способами повышения эффективности институциональной среды и предельной выгодой (количество блага / издержки) от формализации какого-либо института:

1. В ускоренном порядке формализуются институты, которые при значительном увеличении числа хозяйствующих субъектов, следующих в рамках их правил и ограничений, дают возрастающую предельную отдачу для группы, которая применяет данный институт. При этом группа должна быть такой, чтобы к ней была применима традиционная теория групп. Действия в рамках таких институтов должны быть привлекательными для участников группы, поэтому для выполнения правил и ограничений, предписываемых институтом, создаются условия, при которых существуют инструменты контроля правил и ограничений. Здесь выбор участники делают сами. Примером может служить возрастающая предельная отдача от института свободной торговли, частной собственности, системы экономических альянсов.

Таблица 1
Сравнение социально-экономических эффектов от использования институтов в экономике

| Институты | Рыночная экономика | Переходная экономика без государственных корпораций | Переходная экономика с присутствием государственных корпораций |
|--|---|---|---|
| Институт права, в т. ч. институт права собственности | Защищает права на основные объекты отношений, результаты труда, имущество | Разграничивает права и обязанности основных участников экономических отношений | Использует государственные корпорации для консолидации собственности, ее защиты от имущественных претензий |
| Институт рынка, в т. ч. институт обеспечения производства общественных благ | На основе балансирования спроса и предложения устанавливает равновесную цену на основные продукты | Позволяет вводить ограничения на монополию государства в установлении цен на основные виды продуктов | Используется для манипулирования ценами на стратегические продукты, производимые, как правило, для государственных нужд |
| Институт организации | Определяет экономические интересы участников взаимодействия, позволяет распределять полномочия | Устанавливает ограничения на участие в совместных проектах, обеспечивает условия взаимодействия государства и бизнеса | Разграничивает варианты сотрудничества экономических субъектов, выделяя отдельную категорию государственных экономических агентов |
| Институт государственного управления | Определяет рамки государственного вмешательства в экономику, полномочия государственных органов | Определяет виды экономической деятельности, которые жестко подчинены государству в сфере определения номенклатуры выпускаемых продуктов | Устанавливает промежуточное звено между государством и хозяйствующими субъектами для претворения в жизнь государственной экономической политики |
| Институт финансов, в т. ч. институт налогообложения | Определяет объемы и правила эмиссии, учетных ставок, условий кредита | Предполагает государственные субсидии отдельным отраслям и хозяйствующим субъектам | Устанавливает систему государственных представителей при распределении государственных средств |
| Институт социальных гарантий, в т. ч. институт трансфертов, институт образования | Позволяет перераспределять доходы от наиболее богатых для наиболее бедных | Устанавливает государственную монополию на субсидирование социальных проектов | Распределяет полномочия по выполнению социальных обязательств между государством и его агентами |
| Институт внешнеэкономических отношений | Государство определяет перечень стран, контакты с которыми запрещены | Государство контролирует международные отношения | Государство делегирует ограниченному кругу агентов монополию на торговлю от имени государства |

2. Также может наблюдаться преимущественно убывающая эффективность институциональной среды. Такая ситуация характерна, когда предельная отдача от института будет положительной только для узкого круга лиц, а при увеличении круга участников, подпадающих под ограничения института, общая эффективность преимущественно снижается. Примером здесь может служить институт перераспределения экономических благ и льгот в социально ориентированной экономике. Формализация такого института невозможна без принуждения.

В условиях возникающих противоречий между неформальными и формальными ин-

ститутами государство выбирает компромиссное решение, которое позволяет получить экономический эффект с приемлемым уровнем транзакционных издержек. В частности, в условиях государственного доминирования в экономике для реализации крупных проектов, имеющих национальные масштабы, достаточно трудно использовать традиционные институты государственного управления. В этих условиях должны создаваться квазиинституты, позволяющие разрешить противоречие между существующими институтами государственного делегирования и механизмом государственного управления.

В современных экономических условиях государство выбрало организационный инструмент развития, формализовав отношения собственности, экономические отношения и отношения делегирования в виде государственных корпораций. В краткосрочном периоде это позволило упростить институт государственного управления, а также институт собственности. Вместе с тем, появились негативные эффекты, которые не всегда удовлетворяют требованиям высокой эффективности институциональной среды.

Процесс институционализации в переходной экономике протекает достаточно трудно, сопровождается трансформа-

цией существующих институтов в силу низкой эффективности их функционирования. Особая роль при формировании институтов принадлежит формальным институтам, среди которых важнейшее значение имеет правовой институт. Переходная экономика характеризуется разрушением старых институтов (деинституционализация) и формированием новых (институционализация). Деинституционализация, как правило, представляет собой процесс формирования неэффективных локальных институциональных структур, характеризующихся неустойчивостью и высокой монополизацией или моносонизацией. Для частичного устранения диспропорций государство вынуждено использовать адаптивные инструменты, например, государственные корпорации (табл. 1).

Государственные корпорации, которые создаются в настоящее время в России, имеют, как правило, яркую отраслевую направленность. Большинство инструментов, которыми пользуется государственные органы мало, чем напоминают экономические инструменты. В частности, наиболее характерным примером является попытка регулирования ритейлерской отрасли, когда государственные органы устанавливают цены на продукцию, не соответствующую рыночным условиям. В этой связи существуют некоторые ограничения в принятии обоснованных экономических решений в части отраслевого и межотраслевого регулирования.

На фоне наличия квалификационных или компетентностных проблем в сфере отраслевого и межотраслевого регулирования, целесообразно по нашему мнению, разобрать достоинства и недостатки создаваемых государственных корпораций. Основным аспектом является то, что корпорации создаются государством в рамках конкретных отраслей, т. е. в рамках конкретной отрасли собираются конкретные компании, имеющие долю государства, либо имеющие какую-то зависимость от государства; и они объединяются путем передачи пакета акций в новую компанию. Таким образом, создаются крупные корпорации, которые охватывают большее количество предприятий конкретной отрасли.

С одной стороны, это является очень эффективным методом на переходном этапе развития национальной экономики, с другой стороны, государство создает такую крупную структуру, то существует необходимость рассмотрения преимуществ данного хозяйствующего субъекта, эта структура будет получать. Зачастую корпорации создаются для того, чтобы совершенно четко диверсифицировать источники финансирования своей деятельности, включить большее количество проектов, в том числе инновационных, в портфель. Однако, создавая четкую структуру, подчиненную государству, само государство искусственно ограничит источники финансирования, фактически отдавая на откуп финансирование деятельности корпорации за счет госу-

дарственного бюджета; и, с другой стороны, плодит закрытость и отсутствие распространения корпоративной информации. Таким образом, можно сказать, что существуют как плюсы, так и минусы создания государственных корпораций.

Одним из преимуществ создания государственных корпораций является повышение инвестиционных возможностей, поскольку в рамках единого центра управления концентрируются все инвестиционные проекты и их можно координировать с точки зрения интересов отрасли. С другой стороны, существуют определенные особенности, которые необходимо учитывать при создании государственных корпораций, а также при рассмотрении целесообразности концентрации всех инвестиционных проектов в рамках создаваемой корпорации. Одной из особенностей является то, что вне зависимости от эффективности этих инвестиционных проектов все они финансируются в конечном итоге за счет государственного бюджета. А государственный бюджет и государственная собственность на эту корпорацию, в свою очередь, тесно между собой переплетаются.

Литература

1. Мухитов Н.М. Гармонизация политики развития как инструмент построения баланса интересов государственной корпорации. // Транспортное дело России, 2011. – №6.
2. Шилин А.Н. Развитие корпоративного управления в созданных государственных корпорациях. // Микроэкономика, 2009. – №4.

О методах и механизмах противодействия рейдерству

Корсак Александр Борисович, д.э.н., проф., заведующий кафедрой экономики, менеджмента и маркетинга Гуманитарно-экономического и информационно-технологического института, akorsak@gmail.com

Фомин Василий Александрович, аспирант, Российская академия правосудия, cgfhnr1234567@gmail.com

В статье рассмотрены методы и механизмы противодействия рейдерству, в том числе объектов интеллектуальной собственности, показаны основные направления и алгоритм деятельности аналитического центра и субъектов системы обеспечения экономической безопасности мегаполиса по предупреждению и противодействию рейдерству.

Ключевые слова: интеллектуальное рейдерство, недружественные поглощения, интеллектуальная собственность, методы и механизмы противодействия рейдерству.

Анализ показывает, что для достижения стратегической цели обеспечения защищенности и эффективности использования государственной собственности необходимо создать эффективный механизм противодействия рейдерству, которое становится все более опасной угрозой экономической безопасности и одной из основных форм проявлений коррупции. В последнее время, наряду с традиционными видами агрессивного захвата собственности, все отчетливее просматривается тенденция проявления, так называемого, интеллектуального рейдерства, в отношении которого уязвимыми являются большинство результатов НИОКР, выполненных в различных областях за бюджетные средства, многие информационные ресурсы, известные торговые марки и бренды [1]. Поэтому для развития инновационной экономики России необходимо создание комплексной системы противодействия рейдерству.

Общепризнано, что информация и знания – движущие силы современной экономики. Являясь результатами инновационной деятельности, они воплощаются в объектах интеллектуальной собственности, которые по природе своей не материальны, но являются основой развития материального производства и обеспечения самых разнообразных экономических потребностей.

Сегодня во всем мире главным источником экономического роста, повышения благосостояния людей и успеха в конкурентной борьбе все в большей мере становятся не природные ресурсы, а идеи и основанные на них инновации. В настоящее время более 2/3 рыночной стоимости, например, американских компаний заключается в нематериальных активах. Даже в структуре стоимости традиционных товаров, таких как нефть, доминирует интеллектуальная составляющая (более 50%). А в стоимости нового автомобиля или компьютера около 70% приходится на интеллектуальную собственность. Поэтому в Посланиях Президента России Федеральному Собранию, программах Правительства Российской Федерации последовательно проводится курс на инновационный путь развития экономики России.

Таким образом, интеллектуальная собственность переместилась из «тихой заводи» юриспруденции и рутинного предпринимательства в стремительный поток высокотехнологичной экономики. Эта тенденция наиболее выражена в экономических системах крупных городов и мегаполисов по причинам высокой концентрации научно-технического потенциала, порождающего объекты интеллектуальной собственности и процессы вовлечения их в хозяйственный оборот.

При этом, если раньше компании в основном опасались, что конкуренты обойдут их в сфере производства и сбыта, то теперь их беспокоит, как бы соперники не овладели правами на важнейшие технологии и фундаментальные концепции, обеспечивающие им ведущие позиции в бизнесе. В результате реформирования экономики России основным критерием успешной работы предприятия в условиях инновационной экономики становится конкурентоспособность производимых им товаров, обеспечение которой достигается, прежде всего, за счет высокого уровня технических, технологических и дизайнерских решений, воплощенных в товаре.

Однако каким бы хорошим не был товар, его успешная реализация на рынке невозможна без обеспечения безопасности от нарушения своих или чужих прав интеллектуальной собственности. Права на интеллектуальную собственность становятся одним из важнейших факторов обеспечения устойчивых финансовых и рыночных позиций компаний, а надежная охрана и эффективное использование этих прав – неотъемлемым условием их дальнейшего преуспевания. Проблема защиты интеллектуальной собственности и стимулирования ее эффективного использования еще более обостряется на уровне государственной экономической системы [1].

Следует отметить, что в последнее время все отчетливее просматривается тенденция проявления нового вида угрозы экономической безопасности в форме, так называемого, интеллектуального рейдерства [3]. Например, зафиксированы факты, когда одним и тем же гражданином Н ежемесячно подаются до 150 заявок на патентование давно созданных объектов интеллектуальной деятельности в самых различных областях. Среди них – рецепты и бренды основных продуктов питания (хлеб бородинский, хлеб дарницкий, сушки, колбаса вареная, сосиски и т.д.). Кроме того, запатентованы такие общеизвестные технические решения как «тоннель», «танкер» и т.д. Всего за одним лицом Н закреплены права на более чем 1500 изобретений. Имеются основания предполагать, что за такими случаями массового патентования стоит подготовка организованного захвата незащищенных объектов интеллектуальной собственности [2].

Чтобы представить себе масштабы этой угрозы достаточно сказать, что уязвимыми в отношении интеллектуального рейдерства являются большинство результатов НИИОКР, выполненных в различных областях за бюджетные средства,

многие информационные ресурсы, известные торговые марки и бренды. Поэтому, если не принять адекватных мер, развитие интеллектуального рейдерства способно нарушить нормальное функционирование экономики России. Главным инструментом реализации данной угрозы в современных условиях становится право «захватчиков» наложить запрет на выпуск продукции, подпадающей под действие принадлежащих им документов, подтверждающих наличие исключительных прав.

Реальное действие права запрета другим лицам изготавливать, использовать и продавать товары на основе патентованного изобретения можно показать на примере судебного процесса, возбужденного корпорацией «ПолярOID» против компании «Истмен Кодак» за нарушение нескольких патентов первой на фотоаппараты мгновенного действия [2]. Судебный запрет вступил в силу немедленно, и компании «Истмен Кодак» пришлось закрыть свой завод, выпускавший нарушающие патенты «ПолярOID» фотоаппараты и пленки, и уволить несколько тысяч работников, занятых в этом производстве. Кроме того, окружной суд присудил компании выплатить ущерб в сумме более 900 млн. долл. корпорации «ПолярOID» за нарушение ее патентов. И хотя российская судебная практика не знает пока столь серьезных прецедентов в сфере интеллектуальной собственности, очевидно, что в ближайшее время мы можем стать свидетелями и участниками настоящих патентных баталий.

В этих условиях необходимо разработать и принять первоочередные меры защиты и стратегического управления интеллектуальной собственностью. Для этого необходимо провести следующие мероприятия.

1. На концептуальном уровне в системе экономической безопасности выделить информационно-интеллектуальную

подсистему как отдельный объект обеспечения экономической безопасности. При этом информационные ресурсы и интеллектуальная собственность выступают здесь как экономические категории в качестве важнейших ресурсов и нематериальных активов хозяйствующих субъектов.

2. На законодательном уровне внести изменения и дополнения в соответствующие законы, направленные на устранение противоречий в применении правовых норм при определении новизны и полезных свойств изобретения; закрепление права авторов и государственных заказчиков; ограничение возможностей нецелевого использования и фактического «захвата» интеллектуальной собственности без решения истинного собственника, общего собрания или совета директоров (наблюдательного совета) хозяйствующего субъекта; предусматривающие стимулирование процесса вовлечения интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот.

3. Завершить инвентаризацию результатов интеллектуальной деятельности и создать государственный реестр объектов интеллектуальной собственности, нуждающихся в специальном мониторинге состояния их экономической безопасности и закреплении прав.

При этом в качестве критериев оценки состояния объектов интеллектуальной собственности целесообразно использовать следующие.

Защищенность интеллектуальной собственности

По этому критерию необходимо отслеживать признаки нарушения прав интеллектуальной собственности жизненно важных объектов на ранних стадиях, допускающих принятие упреждающих мер защиты. В качестве количественных показателей рекомендуется использовать ранжированную систему предпринимательских рисков в обращении с объектами интеллектуальной собственности.

Таблица 1
Результаты использования механизма противодействия рейдерству за период 2002-2007 г.г. в мегаполисе Москва

| № п/п | Количество разрешенных конфликтов по отраслям экономической деятельности | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|-------|--|------|------|------|------|------|------|
| 1 | Торговля и сфера услуг | 11 | 64 | 72 | 44 | 38 | 42 |
| 2 | Промышленность | 5 | 37 | 48 | 24 | 23 | 15 |
| 3 | Наука и образование | 1 | 9 | 26 | 21 | 14 | 7 |
| 4 | Строительство | 1 | 9 | 7 | 10 | 5 | 10 |
| 5 | Транспорт и связь | 3 | 5 | 11 | 8 | 2 | 1 |
| 6 | Пищевая промышленность | 2 | 11 | 4 | 7 | 1 | 3 |
| 7 | Финансовые учреждения, нефтяные компании | 6 | 16 | 9 | 3 | 1 | 2 |
| | Итого | 29 | 151 | 177 | 117 | 84 | 80 |
| | В то числе силовые захваты | | | 35 | 5 | 1 | - |

Рентабельность

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности хозяйствующего субъекта и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании. При этом показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

- показатели, характеризующие рентабельность (окупаемость) издержек создания объектов интеллектуальной собственности и инвестиционных проектов;

- показатели, характеризующие рентабельность продаж;
- показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Все эти показатели могут рассчитываться на основе балансовой прибыли, прибыли от реализации продукции и чистой прибыли.

Управляемость

Этот критерий особенно важен для оценки качества управления объектами интеллектуальной собственности, находя-

щимися в полной или частичной государственной собственности.

Целевое использование

В условиях назревания интеллектуального рейдерства серьезной проблемой является сохранение целевого назначения и профильности многих объектов, имеющих важное значение для нормального функционирования субъектов Российской Федерации и поддержания приемлемого уровня жизни.

4. Охрана прав на объекты интеллектуальной собственности средствами правоохранительной системы.

5. Обеспечение стимулирования процессов создания, экспертной оценки стоимости и вовлечения в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности, имеющих приоритетное значение для развития экономической системы России.

Например[2], с учетом выявленных тенденций и опыта организации экономической безопасности Москвы определены основные направления деятельности аналитического центра и субъектов системы обеспече-

ния экономической безопасности мегаполиса по предупреждению и противодействию рейдерству:

- сохранение реального сектора экономики мегаполиса;
- противодействие стихийному переделу собственности;
- мониторинг и обобщение практики недружественных слияний и поглощений для прогнозирования развития и преобразования отраслей экономики мегаполиса;

- оказание конкретной помощи предприятиям, подвергшимся недружественному поглощению, разработка методологии защиты.

Для организации работы по вышеуказанным направлениям разработан следующий алгоритм деятельности:

- мониторинг обществ на предмет выявления рисков их недружественного поглощения;
- проведение маркетинговых исследований рынка недружественных поглощений;
- формирование информационно-аналитических баз данных;
- обобщение практики недружественных поглощений с целью прогнозирования развития и преобразования обществ;
- разработка рекомендаций по внесению адекватных поправок в законодательство;
- разработка и внедрение современных управленческих технологий в сфере противодействия недружественным поглощениям;
- осуществление экспертной деятельности;
- привлечение негосударственных структур безопасности, аудиторских, консалтинговых, оценочных, страховых компаний, специализирующихся на оказании услуг по защите от недружественных поглощений;
- содействие привлечению инвестиций, установление и расширение контактов с отечественными и зарубежными партнерами – потенциальными инвесторами;
- проведение работы с агг्रेसорами по разъяснению и уп-

реждению от действий, наносящих социально-экономический ущерб интересам мегаполиса и его жителей;

- проведение консультаций по вопросам обеспечения экономической безопасности;

- организацию практической реализации стратегии защиты с привлечением аккредитованных при соответствующих службах экспертов.

В процессе противодействия недружественным поглощениям целесообразно использовать различные комбинации таких методов, как: защита реестра; консолидация пакета акций (долей); контракты на управление; PR-защита; объединение с дружественной компанией; реструктуризация активов. В табл. 1 приведена статистика масштабных корпоративных конфликтов (включая силовые захваты объектов собственности), для разрешения которых применялся разработанный механизм [2].

Рассмотрим некоторые методы противодействия рейдерству.

Известен ряд методов и механизмов для защиты от недружественных поглощений. Отметим, что для победы необходимо использовать их комбинации, составленные с учетом реальной ситуации. Основными методами и механизмами защиты от недружественных поглощений являются следующие.

1. Защита реестра.

Одной из действенных мер по защите общества от недружественного поглощения является минимизация несанкционированного доступа к реестру акционеров со стороны агрессора или любых других третьих лиц.

В первую очередь действия по защите реестра акционеров направлены на предотвращение совершения нелегальных действий с реестром. Помимо этого, нахождение реестра у добросовестного независимого реестродержателя повышает вероятность проведения обществом мониторинга сделок,

проводимых с акциями общества, что в свою очередь позволяет обществу контролировать активизацию деятельности по поводу приобретения акций общества третьими лицами и выявлять возможное начало поглощения общества агрессором.

2. Консолидация пакета акций (долей).

В ситуации, когда при угрозе поглощения или уже происходящем процессе поглощения у поглощаемого общества контрольным пакетом акций владеет не одно лицо, а существует большое количество акционеров, обладающих небольшими пакетами акций (так называемых «миноритарных акционеров»), возникает реальная угроза захвата общества агрессором через приобретение (скупку) акций у миноритарных акционеров.

Воспрепятствование такому способу поглощения предприятия может быть осуществлено действиями, обеспечивающими консолидацию акций под своим контролем,

Возможна консолидация акций под контролем поглощаемого общества путем приобретения акций у миноритарных акционеров самим обществом. В результате проведения таких мер агрессор лишается возможности оказания разного рода давления на миноритарных акционеров для стимулирования продажи ими акций. В итоге, возникают значительные трудности в процессе приобретения агрессором контрольного пакета акций поглощаемого общества.

3. Контракты на управление.

Контракты на управление, называемые также «золотыми, серебряными или оловянными парашютами» рассчитаны на повышение заинтересованности акционеров в активной защите своего общества.

Непосредственно содержание метода сводится к тому, что между обществом и его акционерами, среди которых работники трудового коллектива и

аппарата управления, заключаются трудовые договоры, в соответствии с которыми в случае увольнения сотрудника общество обязуется выплатить ему определенную денежную сумму.

Этот метод применим как превентивный метод защиты общества от возможности возникновения недружественного поглощения, так и в случае уже происходящего поглощения общества агрессором.

4. PR-защита.

Учитывая огромное влияние средств массовой информации на ход ситуаций, связанных с недружественными поглощениями обществ, в значительной степени действенной является организация защиты поглощаемого общества с помощью PR-акций. Защита такого вида может использовать целый ряд определенных профессиональных действий по формированию в массовом сознании необходимого отношения к происходящему поглощению.

Необходимо отметить, что все действия, осуществляемые в рамках информационного представления агрессора должны базироваться исключительно на существующих фактах и не противоречить действующему уголовному и гражданскому законодательству Российской Федерации.

5. Объединение с дружественной компанией.

В ситуации, когда поглощаемое общество не обладает достаточным объемом финансовых, административных и юридических ресурсов для отражения нападения агрессора, возможно объединение поглощаемого общества с третьим юридическим лицом, которое проявляет лояльное отношение к деятельности поглощаемого общества и согласно на объединение («дружественное» общество).

6. Реструктуризация активов.

В случае, когда в процессе поглощения общества наибольший интерес для агрессора представляют активы поглоща-

емого общества, целесообразно построение линии защиты при помощи реструктуризации активов поглощаемого общества.

В итоге реструктуризации у поглощаемого общества будут выведены привлекательные для агрессора активы; появится определенное количество активов, которые будут являться неперспективными для агрессора и требовать значительных финансовых затрат; либо повлекут своим приобретением высокую вероятность нарушения агрессором действующих в Российской Федерации требований о защите конкуренции и проведе-

ния антимонопольной политики.

Кроме вышеизложенных методов и механизмов защиты применимо наложение различного рода ограничений на права требования по существующим задолженностям поглощаемого общества, что также служит существенным препятствием для рейдера при поглощении.

В результате проводимой целенаправленной работы в соответствии с вышеизложенными методами и механизмами защиты ситуацию с недружественным поглощением можно в целом нормализовать и взять под контроль.

Литература

1. Войцехович А.А., Князева И.В. Как защититься от интеллектуального рейдерства и выиграть в суде? // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.incosib.ru/article/59/>
2. Корсак А.Б. Экономическая безопасность мегаполиса (система обеспечения экономической безопасности). М.: Информ-Знание, 2008. – 191 с.
3. Ортинская М. Интеллектуальное рейдерство — новый виток борьбы за власть. // Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.business.ua/blogs/likbez/M_ortinskaya_blog/478/

Роль бакалавриата менеджмента в контексте сближения российской и американской образовательных стратегий

Кулапов Михаил Николаевич, д.э.н., профессор, лауреат премии Правительства РФ в области образования, заслуженный работник высшей школы РФ, декан факультета менеджмента Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова,

Сидоров Михаил Николаевич, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой стратегического и корпоративного менеджмента Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова,

Мансуров Владимир Николаевич, к.ф.-м.н., доцент

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

В настоящее время российское образование переживает два параллельных кризисных процесса: кризис образования как системы и кризис управления образованием. Назревший кризис системы образования особенно остро проявился в финансовом аспекте: проблемы бюджетного финансирования, низкий уровень оплаты труда НПП во многих учебных заведениях и все более жесткие законодательные ограничения в сфере финансово-экономической деятельности учреждений образования ставят вузовские бюджеты на недопустимую грань дефицита.

Современное общественное развитие требует новой системы образования – «инновационного обучения», которое направлено на формирование у будущих управленцев способности к проектированию будущего, ответственности за него, веру в себя и свои профессиональные способности влиять на это будущее.

Ключевые слова: Болонский процесс, кризис системы образования, кризис управления образованием, менеджмент, подготовка кадров.

В настоящее время российское образование переживает два параллельных кризисных процесса: кризис образования как системы и кризис управления образованием.

Немного порассуждаем о первом из кризисов как более общем.

Стало очевидным, что в современных условиях России требуются такие специалисты, которые только начали «выпускаться», но для обучения которых отечественная образовательная система не сформировала полноценную научно-методическую и практическую базу. Финансируемая из бюджета подготовка в высшей школе, рассматриваемая нами как положительное наследие советской системы образования – одной из лучших в мире на тот момент, – в сочетании с низкой оплатой труда выпускников девальвирует ценность высшего образования, размывая его элитарность в отношении развития интеллектуального уровня личности. Статус лица с высшим образованием более не воспринимается многими как способ обеспечения гражданина определенной социальной ролью и материальным достатком. Этому способствует и искажённое психологическое восприятие абитуриентами бесплатности образования: по «бюджетникам» комментарии излишни; по абитуриентам, поступившим на договорной (коммерческой) основе, в 85% случаев наблюдается оплата договоров родителями. Следовательно, данная категория студентов не обременена затратами на обучение, поэтому многие из них воспринимают получаемые ими образовательные услуги как бесплатные.

Есть и более глубокие мотивы кризиса системы образования. Среди них отмечалось и чрезмерное увлечение профессиональной подготовкой, которое шло в ущерб общему духовному и культурному развитию личности: администрирование управления образованием на фоне его сверхцентрализации, массовая унификация требований. Всё это подавляло ответственность и инициативу профессорско-преподавательского корпуса.

Назревший кризис системы образования особенно остро проявился в финансовом аспекте: проблемы бюджетного финансирования, низкий уровень оплаты труда НПП во многих учебных заведениях и все более жесткие законодательные ограничения в сфере финансово-экономической деятельности учреждений образования ставят вузовские бюджеты на недопустимую грань дефицита.

Итоги 4-й Международной Шанхайской конференции бизнес-школ, прошедшей в октябре 2012 года в КНР, отчетливо показали: среди конкурентных преимуществ и причин столь высоких позиций в мировых рейтингах образования (Financial Times, Forbes, QS и др.) ведущих западных и китайских бизнес-школ, таких как CEIBS и бизнес-школ Университета RENMIN, отмечается избыток финансовых ресурсов.

Что происходит в России: Бюджетный кодекс, принятый во времена Кудрина, по сути, ограничивает экономические свободы, которые были даны высшей школе в начале 90-х гг. (право самостоятельного распоряжения заработанными средствами, льготы в налогообложении, возможность привлечения кредитов банков и

т.п.). Данные свободы позволяли вузам при наличии эффективной и согласованной стратегии преодолевать кризисные ситуации.

В то же время известно, что успешные вузы США – это высокорентабельные предприятия с многосторонней экономической деятельностью, чье финансовое благополучие построено на владении авторскими правами на научные разработки и Know-How, востребованными промышленностью, высокодоходными ценными бумагами, долевом участии в крупных компаниях, акционерных обществах и банках, и уже потом – на доходах от образовательной деятельности. Последние, надо отметить, в основном обеспечиваются высокой стоимостью обучения.

Однако высокая стоимость обучения для молодых людей США нивелируется широкими возможностями для студентов в плане получения льготных кредитов, гарантированных государственными программами; участием в международных образовательных программах; доступом к суперсовременной обучающей и социальной инфраструктуре; штатом высококвалифицированных профессоров, гостевых лекторов и руководителей бизнес-структур, активно привлекаемых к процессу обучения. Эти технологии почему-то ошибочно считают образовательным продуктом «западного производства». На самом деле, это базовый рецепт успеха в мировом образовательном пространстве, представляющем сочетание лучшего западного опыта и возможности развивающихся рынков образовательных услуг, диктующих быструю смену действующей образовательной парадигмы в сторону развития бизнес-образования.

В России же, особенно ярко в последнее десятилетие, наблюдается переформатирование российской образовательной системы под Болонскую конвенцию. Некое, по высказы-

ванию одного из участников (в декабре 2012 г.) talk-show А. Мамонтова, европейское приращение к американской системе образования. Причем происходит это, в основном, в двух направлениях.

Первое направление связано со снижением стандартов образования, которые достались в наследство от СССР. Локомотивами данного снижения выступили многоуровневость образования и неоднозначность ЕГЭ с его неоднородными результатами и «региональными особенностями». ЕГЭ, по сути своей, был создан для выравнивания условий поступления в центральные вузы абитуриентов разных регионов России, и свою главную миссию в этом отношении он выполняет. Однако высшее образование столкнулось с непрогнозируемыми проявлениями данного эксперимента в практике школьного образования: стандартизация требований, как основной принцип ЕГЭ, привела к стандартизации мышления выпускников школ. Данный формат мышления входит в противоречие с установками отечественной высшей школы, где требуется индивидуальный, творческий, порой критический тип мышления, без которого невозможно решение сложных, нестандартных задач из реальной жизни. К такому повороту многие новоиспеченные студенты не готовы: доказано практикой. Это противоречие нарушает важнейший принцип непрерывности образования в контексте школа-университет.

Тут же возникает и еще один парадокс, связанный с внедрением новых образовательных стандартов, а именно: необходимость формирования у обучающихся сформулированного выше формата мышления, требующая увеличения контактного (аудиторного) времени, встает в противоречие с сокращением аудиторных часов, наблюдаемым в новых стандартах. Опыт показал, что даже идеально спланированный и

организованный контроль самостоятельной работы студентов не в состоянии разрешить это противоречие: российские студенты в целом мало работают в библиотеках, с учебной и научной литературой. Утрата советской традиции «максимальная аудиторная нагрузка + часы работы в библиотеке» – также одно из характерных проявлений кризиса системы образования. В вузах Китая, например, у самих студентов принято отводить на учебу весь день, чередуя лекции, практические занятия и решение кейсов с работой в библиотеке, электронных читальных залах и чтением нескольких учебников по одному курсу. Менталитет российских студентов пока от этого далёк.

Второе направление сближения системы образования России с западными (не с мировыми!) образовательными аналогами проявляется в активном насаждении «либеральной модели общества». Присущая ей главная особенность, как известно, заключается в наделении «меньшинств» особыми привилегиями и правами. Мы не усматриваем в данных документах отрицательный потенциал, тем не менее, при наличии неоднозначного толкования ряда государственных документов¹, которое имеет место быть и несет с собой укрепление ювенальной юстиции как мощного инструмента вмешательства государства в школьное и семейное воспитание, допускаем и особый вариант развития ситуации как подобие той, которая наблюдается в странах Северной Америки и Западной Европы. В России подобные элементы западного опыта плавно переносятся на почву образования. Этот перенос начинается с параллельного ущемления прав и законных требований педагогов и расширения прав и свобод обучающихся, часть которых склонна к спекуляции данными правами. Потребительское отношение к образованию се-

годняшних студентов имеет серьезную подпитку очевидным различием социальных статусов «студента-внебюджетника» и «преподавателя-бюджетника». Завершаем данный тезис сомнительной идеей экс-министра образования А.А. Фурсенко о том, что советская школа была плоха, поскольку воспитывала творца, тогда как сейчас нужно воспитывать «квалифицированного потребителя»².

Негативные тенденции в российской системе образования дополнились рядом других количественных факторов, указывающих на кризисное состояние высшей школы в России:

§ поступление в вуз перестает быть стимулом личностного и профессионального развития (в годы СССР в вузы в среднем поступало лишь 25% выпускников школ, а вузовский «фильтр» к моменту выпуска сохранял лишь наиболее достойных представителей студенчества, способных к обучению и работе над собой; сейчас же порядка 90% выпускников школ поступают в вузы. Рост этой доли очевидно связан с двумя проблемами: призыв на срочную службу и безработица)

§ низкий уровень заработной платы основной части преподавательского корпуса высшей школы, господствующий с начала эпохи «новой России». - Он приводил к сокращению численности преподавателей-профессионалов, наиболее мобильные из которых смогли или эмигрировать, или уйти в другие сферы деятельности (например, бизнес или высокодоходное консультирование игроков на фондовых рынках). Низкий уровень оплаты труда (особенно, его бюджетная составляющая – оклад), отчетливо наблюдаемый в ряде вузов, отталкивает молодые преподавательские кадры, усложняя процессы естественного обновления состава научно-педагогических работников;

§ дискуссионность системы оценки эффективности вузов в направлении подготовки кад-

ров, когда приоритетным критерием служат затраты, а не результаты и т.п.

Необходимо подчеркнуть, что Правительством России были предприняты немалые усилия, направленные на успешное реформирование высшей школы. В частности, главное внимание уделено реструктуризации системы управления высшим образованием в следующих формах:

- широкое развитие форм самоуправления;

- участие вузов в выработке и реализации государственной образовательной политики;

- предоставление вузам более широких прав во всех сферах их деятельности (в первую очередь – финансово-экономической);

- расширение академических свобод преподавателей и студентов [4].

Однако на практике из поколения в поколение практически реализуется старая, как мир, детская игра в «брехучий телефон» как проявление кризиса управления образованием:

- выполнение поручений Президента и Правительства в направлении повышения заработной плат преподавателям выливается на практике в применение простейшего инструмента оптимизации: сокращение численности НПП (или) ухудшение условий труда;

- объединение неэффективных вузов с эффективными и т.п., вызывающие протестные настроения в профессиональной среде и у общественности;

- вместо серьезной деятельности видна лишь ее «инновационная» имитация в сфере образования. Поистине был прав в 80-е годы замминистра Высшего и среднего специального образования РСФСР А.И. Попов: «Настаивая на хорошей идее без конца – придешь к абсурду»

Давайте посмотрим, что за «инновации» были предложены и реализованы за последние годы. Во главе «инновационной колонны» – единый государ-

ственный экзамен (и снова о нём). Если обратиться к глубинной сути ЕГЭ, а точнее к ее философскому и политическому аспектам³, то можно считать, что разработчики ЕГЭ исходили из социальной философии недоверия к квалифицированному и честному учителю. Далее следуют: одиннадцатилетнее общее образование, двухуровневая система подготовки, «стандарты образования», подушевое финансирование учебных заведений, новая система оплаты труда. На первый взгляд, идеи неплохие. Но, похоже, забыт один из главных постулатов менеджмента: реализация идеи невозможна без адекватной стратегии, включающей и выверенную программу действий, и тактические мероприятия, и эффективную команду. Однако сама общественность уже признала эти «инновации» неудачно реализованными. У всех этих нововведений есть сомнительная общая черта: все они имманентно применимы как средство решения второстепенных проблем в сфере образования.

В чём же суть первостепенных задач образования? - Это известно еще со времен Древней Греции:

- воспитание многосторонней, целостной, творческой личности;

- формирование гражданского общества;

- подготовка обучающихся к будущей профессиональной деятельности.

В основе современного, отвечающего запросам государства и общества образования лежат, по нашему мнению, такие категории, как содержание и смысл образовательных программ, ценностная учебная педагогика, здоровье-сберегающая инфраструктура; система подготовки кадров, - соответствующая этим содержанием и смыслом.

Мы же наблюдали в действительности совсем иное. Российская образовательная политика до 2012 г., вопреки ожи-

даниям, сводилась: к полному доминированию административно-командных методов управления, реализуемых ограниченной группой управленцев и идеологов; воинствующему экономизму и формализму. Все это подкреплялось отказом чиновников признавать даже самые очевидные ошибки. Возникало ощущение, что «реформы проводятся ради реформ и ресурсов, которые на эти реформы выделены».

В результате подобных просчетов Россия получила то, что справедливо называется кризисом управления образованием. Именно эту ситуацию приходится приводить к балансу команде действующего Министра образования и науки.

Не увлекаясь бесконечными аргументами и фактами по доказательству существования кризисов, процитируем один из важнейших документов ЮНЕСКО, актуальность которого с годами лишь укрепляется, – «Доклада о положении дел в мировом образовании⁴»). В нем сказано: «...политика, направленная на борьбу с бедностью, сокращение детской смертности и улучшение здоровья общества, защита окружающей среды, укрепление прав человека, улучшение международного взаимопонимания и обогащение национальной культуры не дадут эффекта без соответствующей стратегии в области образования...». С прискорбием констатируем: такой стратегии пока в стране нет, несмотря на все нацпроекты, инновации, реформы и поручения высших руководителей государства.

Вернемся к двухуровневой системе подготовки выпускников. Думается, процесс уже необратим. Напомним несколько фактов из истории взаимоотношений российского образования с Болонским процессом, который, по сути своей, представляет, как упоминалось ранее, европейское приближение к модели образования США.

1 шаг. В сентябре 2003 г. министр образования В.М. Филиппов подписал Болонскую декларацию на Берлинской конференции министров образования участников Болонского процесса. Россия с того момента приобрела обязательства по воплощению принципов Болонского процесса.

2 шаг. В октябре 2007 г. Президент России подписал закон о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации (в части установления уровней высшего профессионального образования). Данный закон определил однозначность перехода на ступени бакалавра и магистра (с «по большей части ритуальным» сохранением специалитета как альтернативы магистерской подготовке).

3 шаг. В феврале 2007 г. Президент России подписал закон о внесении изменений в закон Российской Федерации «Об образовании» и федеральный закон «О высшем послевузовском и профессиональном образовании» в части проведения Единого государственного экзамена. ЕГЭ введен повсеместно и стал главной формой аттестации по итогам освоения программы среднего (полного) общего образования, а в последние годы выпускники 9 классов столкнулись с пока необязательным ГИА – подобием «ЕГЭ».

4 шаг. В декабре 2012 г. Государственной Думой принята окончательная редакция законопроекта «Об образовании в Российской Федерации». В тексте документа отсутствуют признаки, указывающие на подтверждение высокого статуса научного работника – факта присуждения ученой степени доктора наук.

Указанные основные шаги, очевидно, указывают на сближение нашей системы подготовки кадров с образовательной моделью США. Однако осуществляя демонтаж собственной и конструирование либеральной системы путем пере-

носа на российскую почву заграничного образовательного опыта, нужно помнить несколько положений.

Поиск готового иностранного идеала, с которого можно было бы скопировать российское образование, – заведомо тупиковый путь. За процессами изменения системы образования на либеральный лад стоит одно устойчивое свойство российского сознания: «все, что у нас есть, заведомо хуже того, что есть у других». Проводимое в образовании принятие западной системы упирается в эту, глубоко «зашитую» в российское сознание точку зрения «на свое и чужое».

Интересна в этом отношении практика КНР, основанная на глубочайшем национальном духе китайцев, декларированном властями принципе проверки всего опытом (Переходить реку, нащупывая брод), централизованной системе образования, тщательной охраняемой от влияния «либеральных» ценностей.

Безусловно, западная образовательная концепция не лишена преимуществ.

Лишенная достоинств, присущих советской системе (главное из них – системное научное мышление – предопределило «утечку мозгов»), американская парадигма образования основана на психологии самоуважения, психологии «хозяина жизни». Она, как известно, не влияет на улучшение учебных показателей, но дает другое неоспоримое преимущество – делает учащихся более счастливыми и жизнеспособными, умеющими «хорошо держать удар». Вторая особенность, нашедшая множество приверженцев среди исследователей, – гендерная. Элитные школы Великобритании и США до сих пор сохраняют технологию раздельного обучения (segregated schools). В странах с высоким «индексом мужественности» преподает гораздо бо́льшая по сравнению с Россией (и другими странами, где этот индекс ниже)

доля мужчин, что в определенной мере проявляется в воздействии авторитета педагога и его влиянии на формирование сильного характера выпускника. Это совсем не означает, что России нужна именно такая практика: просто факт того, в указанных странах она приносила и приносит плоды, неоспорим.

Немалый вклад в систему образования США и ее соответствие американской культуре внесли труды Н. Брэндена как раз по психологии самоуважения. Современный американец, как продукт образовательной системы США, – воплощение стремлений к успеху, доминированию, контролю над ресурсами. Вряд ли эти ценности готова принять российская (в особенности, русская) культура. Процесс культурной ассимиляции – чрезвычайно трудный, неоднородный, нелинейный и длительный. На наш взгляд, целесообразно взять на вооружение американские педагогические практики самоуважения как элемент управленческой психологии. При этом, психология была и остаётся органической составной частью подготовки по менеджменту.

В условиях движения образовательной системы РФ к западным моделям, исторически и политически обусловленного на современном этапе, предложено концептуальное видение желаемой траектории данного движения, (рис. 1), с максимально возможным учетом положительных достижений советской и западной систем образования.

Однако западные и советская системы образования, справедливости ради, не так уж различны. Проводя сравнительный анализ требований к слушателям системы Высшей Партийной Школы (как апофеоза образовательного опыта СССР) с типовой системой подготовки уровня MBA можно наблюдать ряд сходств (см. табл. 1). Напрашивается вывод о том, что образование в ВПШ

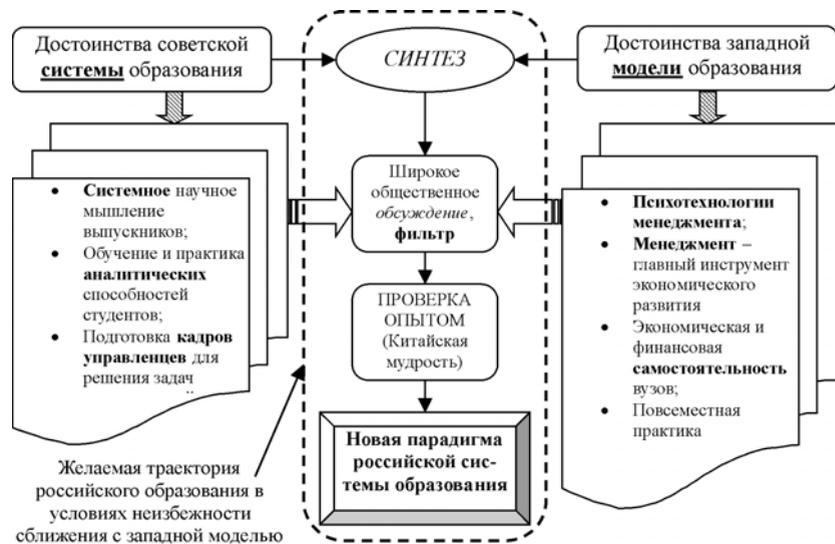


Рис. 1. Желаемая траектория российского образования в условиях неизбежного сближения с западной образовательной моделью

явилось, по сути, ответом на реальные потребности в профессиональном управлении на производстве, основанном на достижениях научно-технического прогресса. В этом секрет совпадения требований в структурах управленческого образования, сложившихся в противоположных политических системах индустриального общества.

Однако, общеизвестно, кадры управления готовила не только ВПШ: в стране осуществлялась подготовка по группе специальностей «Экономика и управление», в особенности, целям кадрового обеспечения народнохозяйственного развития отвечали специальности 1701 – Планирование народного хозяйства» и 1702 – Планирование промышленности, впоследствии переименованные в специальности 06.03 – Экономическое и социальное планирование и 06.02 – Экономика и управление производством⁵. Затем в 1994 г. группа экономическо-управленческих специальностей была преобразована в самостоятельные специальности 521500 – Менеджмент и 521600 – Экономика.

Возникает вопрос: кто же будет реализовывать обозначенные выше задачи в отече-

ственном высшем образовании. По нашему глубокому убеждению и опыту работы в Российском экономическом университете имени Г.В. Плеханова, решение этой совокупности задач под силу только высококвалифицированным управленцам нового поколения, чья деятельность в современной мировой практике больше известна как профессия менеджера. И в последнее время актуальность формирования широкого и представительного поколения квалифицированных менеджеров, способных эффективно управлять функциональными, организационными и социально-трудовыми процессами в условиях реальной экономики и кризиса, возрастает.

При этом стихийно и порой необдуманно у отдельных представителей общественности и вузовской среды возникают мнения о нецелесообразности присутствия в российском образовании программ подготовки «бакалавр менеджмента».

Подобные заявления, по нашему мнению, абсурдны. Это равносильно тому, что острые проблемы, обозначенные нами выше, должны решать управленцы с подготовкой на «двухгодичных курсах» (без базовых знаний по теории и прак-

Таблица 1
Требования к слушателям системы ВПШ (СССР) и уровня МВА в США.

| Параметр | Высшая Партийная Школа | Подготовка МВА |
|---------------------------------|--|---|
| Уровень предыдущего образования | Высшее | Высшее |
| Цель образования | Подготовка руководящих кадров для политики и народного хозяйства | Подготовка топ-менеджеров в различных сферах деятельности |
| Период обучения | Очно – 2 года, заочно – 3 года | 2 года |
| Возраст контингента | До 40 лет | Не ограничен |
| Обязательный стаж работы | Стаж партийной или комсомольской работы не менее 5 лет | Стаж работы не менее 2 лет |
| Вступительные испытания | Не предполагались | Тестирование по иностранному языку, эссе |
| Наличие рекомендаций | ЦК партии | (Крайне) желательны |

тике управления, не имевшие опыта исследовательской работы в сфере управления социально-экономическими процессами). Однако общепризнано, что, будучи вторым, более высоким уровнем системы подготовки, магистерская подготовка опирается на базовые знания и компетенции, сформированные на уровне бакалавриата. Более того, в американской действительности обладание степенью бакалавра рассматривается как обладание первой учёной степенью, а степень магистра – где-то уже «за горизонтом».

Изучение компетенций, заложенных в образовательных программах вузов стран-участников Болонского процесса⁶, продемонстрировало следующее. Половина (45-50%) формируемых и оцениваемых общих компетенций имеют прямое или опосредованное отношение к менеджменту и реализации руководителями различных уровней его основных функций. Это определяет центральное место подготовки по менеджменту исключительно в системе «бакалавр-магистр», реализуя принцип непрерывности образования, заложенный в более раннем законодательстве об образовании и сохраненный в недавнем законопроекте «Об образовании в Россий-

ской Федерации» (пп. 2, 7 ст. 10 гл. 2) [1, 2, 3].

Обучение менеджменту в Плехановском Университете – органичный элемент российской системы управленческого образования с учётом опыта лучших зарубежных образовательных технологий (best-practice). Суть технологий обучения менеджменту заключается в формировании и апробации на виртуальных (учебно-тренинговый комплекс «Учебная корпорация») и реальных ситуациях (трехступенчатая учебно-производственная практика в государственных и бизнес-структурах) навыков решения проблем, возникающих в практике действующих руководителей. Современные менеджеры должны отвечать на вызовы, сформированные растущим разнообразием внешней среды и рисками предпринимательства.

Ключевой проблемой в этих условиях – как в теории, так и в практике – является повышение управляемости компанией при одновременном повышении гибкости. Это, прежде всего, относится к технологиям пятого и шестого уклада, требующим принципиально новых методов организации и управления. Указанные различия образуют определенную систему, составляя основу формирую-

щегося следующего поколения менеджмента – менеджмента Эпохи глобализации. Они еще далеки от стадии кодификации, слабо отражены в учебной литературе и академических публикациях. Естественно, еще меньше доля этих элементов в учебных программах российских школ управления и подходах, внедряемых консультационными компаниями. Однако именно они в решающей степени определяют успех в конкурентной борьбе на мировом рынке.

Исследования, проводимые кафедрами менеджмента РЭУ им. Г.В. Плеханова, показывают, что в настоящее время практика российского менеджмента характеризуется «выжиманием» последних возможностей из механистической бюрократии. Парадокс современной российской экономической действительности заключается в том, что устаревшая, приведшая к кризису организационная форма не утратила своих позиций – она их даже укрепила. В действующих корпоративных системах предприятия оказываются под жестким экономическим и административным давлением групп собственников. Мало известен факт, когда в конце 90-х годов один из владельцев ТНК в одночасье аннулировал практически эталонное подразделение компании по управлению персоналом. Акцент на достижении «немедленной» экономической эффективности, снижении риска, установлении контроля над денежными потоками способствует усилению бюрократизации корпоративных систем.

Общеизвестно, что механистический подход применяется во многих отраслях и приносит негативные результаты. Особенно негативные последствия некритичного использования упрощенной финансово-экономической модели наблюдается там, где принимаемые на ее основе решения затрагивают человеческие отношения. Все это следствие функционально-

го подхода, укоренившегося в отечественной управленческой практике. Однако в корпоративных системах крупного масштаба, задача согласования процессов, протекающих в производственной и финансово-экономической сферах, по уровню сложности существенно превышает возможности человека.

В мировой практике моделирования организационной деятельности базовым становится процессный подход, позволяющий с единых позиций анализировать, проектировать и осуществлять поиск резервов повышения качества и эффективности процессов различной природы и унифицировать их. Качество в этом случае понимается как степень гармонизации производственных и организационных процессов, соответствия их результатов требованиям потребителей.

Перенос внимания менеджеров на качество бизнес-процессов позволяет видеть первопричины низкой производительности, дефектов, избыточных затрат. При этом значительно облегчаются управленческие действия, направленные на профилактику проблем, а не на запоздалую их коррекцию.

Магистерские и бакалаврские программы факультета менеджмента Плехановского университета направлены на вооружение студентов современными знаниями не только эффективного управления, но и их реализации на практике. Основная задача здесь заключается в создании «процессного» мышления у студентов. Такой подход к подготовке бакалавров и магистров позволяет сформировать у них необходимые компетенции для управления конкурентоспособными компаниями.

Формула успеха проста: современное общественное развитие требует новой системы образования – «инновационного обучения», которое направлено на формирование у будущих управленцев способности к проектированию будущего, ответственности за него, веру в себя и свои профессиональные способности влиять на это будущее.

Справочно:

Факультет менеджмента РЭУ им. Г.В. Плеханова основан в 1945 г. В настоящее время на факультете по очной форме обучается 1000 студентов. Для факультета характерен традиционно высокий уровень преподавания: более 80% научно-педагогических работников имеют ученые звания или степени, на факультете работает 2 Заслуженных работника высшей школы РФ; 5 почетных работников высшего профессионального образования; 2 лауреата Премии Правительства РФ в области образования за 2005 год. Визитной карточкой факультета является предметное сотрудничество с международной образовательной средой, в особенности, эксклюзивное в РЭУ партнерство с вузами Китая. Основные образовательные программы факультета реализуются по двум направлениям: классическое – «Менеджмент» (бакалавр, магистр) и все более востребованное и дефицитное – «Управление качеством» (бакалавр). В 2008 г. образовательная программа «бакалавр менеджмента» получила международную аккредитацию Европейского Совета по бизнес-образованию, а в 2012 г. факультет менеджмента международную реаккредитацию.

Литература

1. Закон Российской Федерации от 10 июля 1992 года № 3266-1 «Об образовании» (ред. от 12.11.2012).
2. Федеральный закон от 22 августа 1996 года № 125-ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» (ред. от 03.12.2011).
3. Законопроект «Об образовании в Российской Федерации» № 121965-6 (окончательная редакция, принятая ГД ФС РФ 21.12.12, одобрена СФ ФС РФ 26.12.12).
4. Педагогика и психология высшей школы / под. ред. М. В. Булановой-Топорковой: Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002.
5. Журнал «Российская Федерация сегодня» № 19. М., 2009. [* | In-line.WMF *]

Ссылки:

1. Федеральный закон «О ратификации Европейской социальной хартии» № 101-ФЗ от 03.06.2009. Неоднозначное толкование п. 2 ст. 11 привело к разговорам об обязательном сексуальном просвещении в программе школы;
2. Указ Президента Российской Федерации от 1 сентября 2009 года № 986 «Об уполномоченном при Президенте Российской Федерации по правам ребенка», изданный с целью эффективной защиты прав и интересов ребенка в РФ.
2. О. Смолин. Главная часть любого механизма – это голова его руководителя // Российская Федерация сегодня. 2009, № 19, с. 24
3. А. Коробейников. Не ведомственная проблема, а общенациональная // Российская Федерация сегодня. 2009, № 19, с. 25
- 4 г. Париж, 1991 г.
5. Приказ Минвуза СССР от 17 ноября 1987 г. № 790
- 6 к примеру, <http://www.ggpi.org/files/Dublin.pdf>.

Управленческий цикл разработки стратегии региона на основе сбалансированной системы показателей

Кудрова Надежда Анатольевна,
к.э.н., доцент зам. директора Института подготовки госудатственных и муниципальных служащих Академии Федеральной службы исполнения наказаний России
E-mail: nadegdakudrova@mail.ru

В статье представлены управленческий цикл разработки стратегии региона на основе сбалансированной системы показателей, аспекты стратегии развития региона, логическая схема комплексного исследования процессов и результатов деятельности интегрированных структур.
Ключевые слова: управленческий цикл, стратегия региона, сбалансированная система показателей, социально-экономическая структура.

Исходя из исследования опыта развития регионов были сформулированы требования к разработке стратегии, соответствующей логике сбалансированной системы показателей.

· При разработке стратегии необходимо сохранять баланс между прогнозированием и аналитикой. Это означает, что творческий процесс разработки идей поддерживается аналитической информацией и оценкой. Если процесс происходит слишком структурированно, отсутствуют действительно положительные импульсы, развивающие прогресс.

· При разработке стратегии необходимо использовать зарекомендовавшие себя модели анализа стратегии. Кроме анализа SWOT сюда относятся структурированный анализ макросреды по модели PEST (политический, экономический, социальный, технологический компоненты) и анализ динамики конкуренции Портера для оценки микросреды. Различные техники матричного анализа, анализ «разрыва» (GAP), анализ жизненного цикла, анализ кривой опыта и анализ создания ценности также помогают в разработке фактического и планируемого позиционирования. Насколько глубоким и комплексным должен быть анализ в каждом случае, зависит от конкретной ситуации. Многие методы мы рассматриваем как помогающие в структурировании процесса определения стратегии.

· При разработке стратегии необходимо документировать важные результаты анализа и предпосылки, лежащие в основе базовой стратегической ориентации. С одной стороны, это необходимо для определения целевых показателей в рамках процесса разработки сбалансированной системы показателей, с другой — это обязательная предпосылка создания системы стратегического развития регионов.

· При разработке стратегии необходимо использовать однозначные термины (видение, миссия, цели, стратегия, стратегическое позиционирование, базовая стратегическая ориентация, стратегические/оперативные цели, стратегические/оперативные мероприятия, варианты, области деятельности и т. д.).

· При разработке стратегии необходимо учитывать соответствующий уровень иерархии и ответственности при обсуждении и разработке стратегии. В соответствии с управленческой философией и пониманием управления разработка стратегии должна происходить в каждом случае на соответствующем уровне с учетом аспектом мотивации.

· При разработке стратегии необходимо обеспечить сбалансированность разработки стратегии, которая зависит от принятой сбалансированной системы показателей. Для этого необходимо учитывать содержательную и финансовую стороны, а также внутренние и внешние факторы.

При выборе методов анализа необходимо также учитывать, что они должны касаться как рынка, так и ресурсов. Возможно, разработка стратегии, соответствующей сбалансированной системе показателей, приведет в будущем к тому, что кажущиеся противоречия рыночно-ориентированной стратегии, описываемой, напри-

мер, Портером, и ресурсно-ориентированной стратегии, описываемой, в частности, Прахаладом и Хамелом, превратятся во взаимное дополнение стратегий при их использовании и даст возможность формирования социально-ориентированной стратегии.

Поскольку кластерные образования представляют собой интегрированную среду, действующую в рамках общей стратегии и с использованием единых ресурсных и информационных элементов. Основу построения аналитической интегрированной социально-экономической системы образует сформированное информационное пространство, представляющее собой перечень предметных критериев, показателей и способов их объединения на уровне управления кластерным образованием (рис. 1).

Следовательно, с позиций типа интеграции можно заключить, что это горизонтально интегрированная совокупность вертикально интегрированных структур. Таким образом, для управления такого рода структурой необходима разработка соответствующей системы показателей, учитывающих особенности данных интегрированных систем.

С этой целью необходимо сформировать сбалансированной системы показателей, как основы формирования стратегии развития интеграционных образований.

В работе было определено, что для построения аналитической интегрированной социально-экономической системы необходимо учитывать:

- множественность и специфику социально-экономических интересов элементов системы,
- специфику функций и решений элементов системы, объединенных иерархическими уровнями,
- различия в характере ресурсов сведений, представленных для широкой общественности.

Содержание аналитической интегрированной социально-



Рис. 1. Аспекты инновационной стратегии

Таблица 1
Матрица управленческого цикла разработки стратегии региона на основе сбалансированной системы показателей

| Сбалансированные показатели | Показатели | Инновационное развитие | Социально-экономическое развитие | Качественное развитие |
|--|------------|------------------------|----------------------------------|-----------------------|
| Предпринимательский фактор | | X | | X |
| Рынок (потребители внешние и внутренние) | | X | X | |
| Власть | | | X | X |
| Информационные и специальные ресурсы | | X | X | |
| Поддерживающие ресурсы | | X | | X |
| Образовательные инновации | | X | X | X |

экономической системы зависит от типа объединения, с точки зрения взаимозначимости в регионе и степени развития отношений элементов системы.

Возможно различное представление о процессе разработки стратегии, в работе необходимо рассмотреть данный процесс в соответствии с логикой сбалансированной системы показателей:

- сбалансированная система показателей является связующим элементом и компонентом разработки и внедрения стратегии;
- сбалансированная система показателей является инструментом синтеза в рамках разработки стратегии;
- при внедрении сбалансированная система показателей в рамках процесса управления осуществляется последовательная работа над стратегией.

Существует управленческий цикл разработки стратегии региона в котором сбалансированная система показателей является основой. С этой целью также необходимо сформиро-

вать сбалансированную систему показателей. Комплексный анализ эффективности интегрированных структур должен в большей или меньшей степени учитывать те вышеизложенные аспекты проблемы, которые обладают высокой степенью новизны и практической значимости. Во время распределения целей по отдельным направлениям, уточнения содержания целей, определения необходимой степени конкретизации. В результате этого окончательно вырабатываются стратегические цели или стратегические мероприятия, которые определяют направления отдельных сформированных кластеров (табл. 1). Для каждого кластера нужно подобрать стратегические цели, позволяющие определить сбалансированную систему показателей.

В то же время разнообразие и, в известной степени, «наложение» данных аналитических аспектов обуславливает необходимость их отнесения (с некоторой условностью) к «процессным» и «результативным»



Рис. 2. Логическая схема комплексного исследования процессов и результатов деятельности интегрированных структур

показатели структуры;
показатели объема;
показатели динамики;
показатели эффективности инноваций;
критерии управления

анализ возможностей;
планирование;
организация;
мотивация;
диспетчирование;
контроль;
регулирование

источники финансирования;
привлечение финансирования;



Рис. 3. Кластеризация стратегических целей по показателям

направлениям исследования проблемы. При использовании данного принципа логическая схема исследования проблемы может быть представлена в следующем виде (рис. 2).

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод: необходимо интегрировать сбалансированную систему показателей в разработку стратегии. Разработка стратегии (методы анализа и творческие методы) и внедрение стратегии (сбалансированная система показателей) должны быть увязаны друг с другом в непрерывном цикле.

Сущностью же деятельности на этом этапе, очевидно, является анализ особенностей выполнения каждой задачи, каж-

дого мероприятия и на его основе постановка им в соответствие определённого набора факторов внешней и внутренней среды, таких, от которых зависит качество выходов.

Следовательно, должна быть представлена кластеризация стратегических целей по следующим показателям.

Факторы внешней среды, очевидно, не что иное, как характеристики, координаты состояния системы. Факторы внешней среды – это такие факторы, которые, вообще говоря, не зависят от управляющих воздействий непосредственно, хотя результаты деятельности системы могут изменить и характер влияния этих факторов, и сами факторы. Внутренние факторы –

это управляемые факторы, которые характеризуются системами показателей, по величине которых и следует судить об эффективности деятельности системы в целом. Деятельность, очевидно, должна быть организована так, чтобы обеспечить возможно большее значение этих показателей при существующих ограничениях на время и ресурсы. Иначе говоря, они полностью зависят от выработанных и существующих управляющих воздействий, которые, в свою очередь, также являются факторами внутренней среды.

Внедрение рассматриваемой концепции означает широкую перестройку всего процесса осуществления организационной стратегии. В этой связи важны два следующих обстоятельства. Во-первых, применение сбалансированной системы показателей – это процесс не разработки стратегии, а ее реализации, предполагающий наличие уже четко сформулированной стратегии. Во-вторых, новую концепцию надо рассматривать не столько как систему показателей, сколько как всеохватывающую систему управления. При ее внедрении не следует также пытаться систематизировать в той или иной форме монетарные и немонетарные показатели. Каплан и Нортон специально подчеркивают, что нацеленная на успех программа сбалансированных показателей должна начинаться с признания того факта, что это не проект из области «мер и весов», а проект, рассчитанный на изменения.

Р. Каплан считает, что процесс реализации новой концепции должен состоять из четырех этапов:

- разработка сбалансированной системы показателей – превращение перспективных планов и стратегии в совокупность целей и мероприятий, после разработки система должна быть интегрирована в управленческий процесс;

- сцепление – увязка всех иерархических уровней (от выс-

шего управленческого звена до вспомогательных звеньев) путем выстраивания соответствующих целей и показателей, организация стратегической коммуникации, обеспечение компенсации за инициативные решения;

- планирование – определение путей достижения во времени запланированных результатов через конкретные плановые задания, распределение ресурсов, проектирование стратегических мероприятий;

- обратная связь и обучение – тестирование теоретической базы стратегии и обновление последней с отражением полученных знаний.

Рассматривая системы показателей более подробно можно заключить, что стандартных измерителей универсальных для любых интегрированных систем не существует, по-

этому в рамках предлагаемой интегрированной социально-экономической системы может быть сформирована собственная система показателей. Поэтому в работе хотелось бы подробнее остановиться на некоторых особенностях исследования с позиций системного подхода и сопоставимости используемого подхода к оценке деятельности.

Предлагаемая схема представляет собой иерархию показателей по уровням сложности. При этом на первом уровне используются стандартные количественные показатели в основном финансовые, второй уровень использует дополнительные показатели и третий качественные показатели оценки которые являются наиболее значимыми для интегрированных социально-экономических систем.

Литература

1. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Стратегическое единство. Создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей. М., 2006. Перевод с английского: Robert S. Kaplan, David P. Norton. Alignment: Using the Balanced Scorecard to Create Corporate Synergies. Harvard Business School Press Издательство «Вильямс»

2. Интеграционные механизмы управления/ Кудрова Н. А., Орехов С. А. – Рязань.: ООО «Полиграфия», 2009. – 145 с.

3. (Ansoff/McDonnell, 1990; Albert, 1983; McNamee, 1985; Porter, 1980, 1987). (Osterbh/Frost, 1996).

Факторы управления процессно-ориентированной организации

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

В данной статье рассматриваются шесть факторов управления процессно-ориентированной организации, включающие стратегическое согласование, руководство, методы, информационные технологии, людей и культуру. Также представлены области возможностей эффективного управления процессно-ориентированной организацией.

Ключевые слова: процессно-ориентированные организации, процессное управление, стратегическое согласование, информационные технологии, методы, люди, культура.

Анализ проблем управления процессно-ориентированными организациями показывает, что успешного управления процессно-ориентированной организации (РВО) нельзя достигнуть, ориентируясь только на какой-то один ключевой фактор. Обобщение соответствующей литературы, международные экспертные Delphi-оценки и тематические исследования по Business Process Management (BPM) привели к группе чётко определенных факторов, которые в совокупности составляют целостное понимание BPM. Каждый из шести основных элементов представляет собой критический фактор успешного управления РВО. Следовательно, каждый фактор необходимо учитывать для достижения успеха РВО. При этом считается, что для каждого из этих шести факторов необходимо найти консенсус Delphi-оценок исследований при условии уровня дальнейшей детализации, так называемых областей возможностей (Capability Areas). Факторы и области возможностей эффективного управления РВО показаны в табл. 1.

Модель выделяет шесть основных элементов, имеющих решающее значение для успешного управления РВО: стратегическое согласование, руководство, методы, информационные технологии, люди и культура.

Далее рассмотрим основные моменты содержания ключевых факторов управления РВО в формате областей возможности.

Стратегическое согласование определяется как тесная связь организационных приоритетов и процессов предприятия, обеспечивающая постоянное и эффективное воздействие на рост производительности бизнеса. Пять различных областей возможности идентифицированы как часть оценки стратегического согласования в РВО.

Стратегически направленный план совершенствования процессов отражает общий организационный подход к BPM. План совершенствования процессов должны быть сформирован непосредственно из стратегии организации, и сообщить, каким образом инициативы улучшения процесса собираются встретить стратегически приоритетные цели. Это позволяет чётко выявлять корпоративные преимущества инициатив BPM. План совершенствования процессов также содержит информацию о том, каким инициативы BPM относятся к основным проектам.

Ключевым элементом стратегического согласования, в контексте BPM, является двусторонняя связь между стратегией и бизнес-процессами. Осуществляют ли бизнес-процессы непосредственный вклад в стратегию? Существуют ли организационные стратегии явно учитывающие возможности процессов? Например, известно ли, какие процессы подвергаются воздействию при изменении стратегии? Какие процессы могут стать узким местом в реализации стратегии? Происходит ли разработка и постоянный пересмотр стратегии в свете текущих и новых возможностей процесса? Как следует распределять ограниченные ресурсы по конкурирующим процессам? Какие процессы являются ключевыми для организации и должны быть выполнены самостоятельно (ключевые компетенции)? Общие методологии, такие как стратегические карты¹ играют важную роль в объединении стратегии и проектирования процессов.

Архитектура процессов предприятия является самым высоким уровнем абстракции фактической иерархии ориентированных на стоимость бизнес-процессов². Хорошо описанная архитектура процессов предприятия чётко отражает, какие основные бизнес-процессы существуют, описывает специфику цепочки создания стоимости в отрасли и на предприятии, и охватывает процессы, поддерживающие эту цепочку создания стоимости, например, финансы, управление человеческим капиталом, или IT-услуги. Хорошо спроектированная архитектура процессов обеспечивает высокий уровень визуализации наблюдения процессов и дополняет, а не повторяет, организационные структуры. Кроме того, она используется в качестве основного ландшафта процесса и служит отправной точкой для более детального анализа и моделей процессов.

Для того, чтобы иметь возможность оценить реальную производительность процесса, важно иметь ясное и единое понимание выходов процесса и связанных с ними ключевых показателей эффективности (key performance indicators, KPI). Иерархия каскадных, процессно-ориентированных KPI представляют собой ценный источник для перевода стратегических целей в конкретные цели, и способствует эффективному контролю процессов. Соответствующие KPI могут отличаться по своей природе, в том числе финансовые, количественные, качественные или временные данные, и будут зависеть от стратегических драйверов для конкретных процессов предприятия³. По мере возможности, такие KPI должны быть стандартизированы по различным процессам и, в частности, между различными вариантами процесса (например, в разных странах). Только такая стандартизация исполнения процессов позволяет проводить анализ кросс-функциональных процессов (например, объяснять при-

Таблица 1
Факторы и области возможностей эффективного управления процессно-ориентированной организацией

| Стратегическое согласование | Руководство | Методы | IT/IS | Люди | Культура | Факторы |
|--|---|--|--|------------------------------------|--|----------------------|
| План совершенствования процессов | Принятия решений по процессам | Моделирование и проектирование процессов | Моделирование и проектирование процессов | Процессные навыки и опыт | Реагирование на изменение процессов | Области возможностей |
| Связь между стратегией и бизнес-процессами | Роли и обязанности | Внедрение и исполнение процессов | Внедрение и исполнение процессов | Процессное управление знаниями | Процессные ценности и убеждения | |
| Архитектура процессов предприятия | Оценки процессов и связь с эффективностью | Контроль и измерение процесса | Контроль и измерение процесса | Процессное образование и обучение | Процессные установки и поведение | |
| Показатели процессов | Стандарты процессов | Совершенствование и инновации процесса | Совершенствование и инновации процесса | Процессное сотрудничество и связи | Внимание руководства к управлению процессами | |
| Клиенты и заинтересованные стороны | Контроль выполнения процессов | Управление проектами и программами и процессов | Управление проектами и программами и процессов | Руководители управления процессами | Управление процессами социальных сетей | |

чины снижения общей удовлетворенности клиентов). Часто оказываются в равной степени важными, но более трудными для оценки, KPIs, связанные с характеристиками всего процесса, такими как гибкость, надежность и соответствие.

Стратегии, как правило, тесно связаны с индивидуальными и влиятельными группами заинтересованных сторон. Следовательно, стратегическая оценка BPM должна определить фактические приоритеты ключевых клиентов и других заинтересованных сторон, таких как высшее руководство, акционеры, государственные органы, и т.д. Например, можно отметить, что смена Генерального директора будет оказывать значительное влияние на популярность BPM, даже если официальная стратегия остаётся неизменной. Рассмотрение заинтересованных сторон также включает в себя исследование того, насколько хорошо осуществляется точка контакта процессов с внешними управляющими, насколько хорошо были учтены в проектировании процесса внешние точки зрения, и какое влияние оказывают на проектирование процесса внешние заинтересо-

ванные стороны. Такой подход может зайти так далеко, что организации начинают проектировать процессы с позиций того, как они воспринимаются своими деловыми партнёрами, а затем начинают позиционировать свои услуги в этих процессах.

Руководство BPM (BPMG) в формате пяти областей возможности имеет следующие характеристики. Чёткое определение и последовательное выполнение соответствующих принятых решений по процессам, обеспечивающее руководство действиями в условиях ожидаемых и непредвиденных обстоятельств, является одной из важнейших задач для BPMG в РВО. Кроме того, имеет важное значение кто и какое может принять решение, скорость принятия решений и способность влиять на распределение ресурсов и мер организационного реагирования на изменение процесса. Это требует согласования с соответствующим руководством процессами, такими как IT-управление изменениями или управление непрерывностью бизнеса.

Ключевым элементом BPMG является определение роли и

обязанностей по процессу. Это охватывает весь диапазон BPM-связанных ролей, от аналитика бизнес-процессов до владельцев процессов. Оно также включает в себя все связанные с BPMG комитеты и системы поддержки решения, таких как советы процессов и комитеты руководителей процессов. Обязанности и ответственности каждой роли должны быть конкретизированы и определена ясная структура подотчётности.

Процессы должны существовать в условиях обеспечения прямой связи производительности процесса со стратегическими целями. В то время как фактические результаты процессов измеряются и оцениваются как часть фактора стратегического согласования, подотчётности и процессы сбора необходимых показателей и их увязку с критериями выполнения рассматриваются как часть BPMG.

Стандарты управления процессом должны быть чётко определены и документированы. Это включает в себя, среди прочего, координацию инициатив управления процессами в масштабах всей организации, и руководящие принципы для создания и управления оценками процессов, урегулирование проблем, вознаграждение и структуры вознаграждения.

Контроль управления процессами как часть BPMG включает регулятивный обзор циклов поддержания качества и используемых принципов управления процессом.

Методы, в контексте BPM, составляют инструменты и способы поддержки и содействия последовательной деятельности на всех уровнях BPM. Отдельные методы могут быть применены к основным стадиям жизненного цикла процесса. Эта характеристика, являющаяся уникальной для факторов «Методы» и «Информационные технологии» в областях возможности, отражает этапы жизненного цикла процесса, скорее, чем конкретные возможности мето-

дов BPM или IT. Преимуществом связи метода с конкретным этапом жизненного цикла процесса является то, что метод может быть оценен в отношении конкретной цели. Например, можно оценить конкретные методы, используемые для проектирования процессов, в сравнении с методами улучшения процессов. Следовательно, методы измерения фокусируются на конкретных потребностях каждого жизненного цикла процесса, и рассматривают такие элементы, как интеграция методов жизненного цикла процесса друг с другом и с другими методами управления, поддерживают методы, предоставляемые IT и точность, удобство, доступность и практическое использование методов в рамках каждого этапа.

Проектирование и моделирование процессов связано с методами, используемыми для выявления и понимания существующих (AS-IS) бизнес-процессов и будущих (TO-BE) процессов. Основными из этих методов является не только методы моделирования, но и методы анализа процессов.

Внедрение и исполнение процессов охватывает этапы жизненного цикла. Связанные методы позволяют преобразовывать модели процессов в исполняемые спецификации бизнес-процесса. Связанные методы объединяют эти модели, и скоординированные методы облегчают выполнение процесса.

Контроль и измерение процесса стадии жизненного цикла связаны с методами, обеспечивающими руководство для сбора и консолидации данных по процессам. Эти данные могут относиться к процессам (например, рискам), или показателям эффективности процесса (например, время, стоимость и качество).

Совершенствование и инновации процесса. Этот этап включает в себя все методы, которые содействуют разработке усовершенствованных бизнес-процессов. Это включа-

ет в себя подходы, поддерживающие совершенствование деятельности процесса (например, переупорядочение стадий в процессе), инновации процессов (например, творческие методы мышления), использование процессов (более эффективное использование существующих ресурсов, таких как люди, данные или системы), и вывод процессов (эталонные модели, бенчмаркинг и др.).

Определение компонент управления проектами и программ процессов – методы оценки, используемые для BPM общего корпоративного управления и для конкретных проектов BPM.

Информационные технологии (IT) относятся к программному обеспечению, оборудованию и информационным системам, обеспечивающим и поддерживающим процессную деятельность. IT-ориентированные решения имеют значение для инициатив BPM. С ориентацией на традиционный анализ процесса (например, статистический контроль) и поддержку моделирования процессов, IT-решения для BPM часто представлены процессно-ориентированными информационными системами (process-aware information systems, PAIS). Процессная ориентация IT/IS означает, что программное обеспечение имеет чёткое понимание того процесса, который должен быть выполнен. Такое понимание процесса может быть результатом ввода в виде модели процесса или более неявно изложено в форме жёстко запрограммированного процесса (как в традиционных приложениях для банковской или страховой деятельности)⁴.

Люди как один из основных элементов BPM и РВО определяются как отдельные лица и группы, которые постоянно улучшают и применяют в своих процессах и управлении процессами навыки и знания в целях повышения эффективности бизнеса. В то время как фактор

информационной технологии обеспечивают ИТ-ресурсы, фактор “Люди” включает в себя человеческие ресурсы. Этот фактор определяется как отдельные лица и группы, которые постоянно совершенствуют и применяют в своих процессах и управлении процессами навыки и знания для повышения эффективности бизнеса.

Процессные навыки и опыт направлены на полноту и глубинную возможность соответствующих заинтересованным сторонам в формате конкретных требований процесса. Это является важной областью возможностей для владельцев процессов и всех заинтересованных сторон, участвующих в управлении и операциях процесса.

Процессное управление знаниями объединяет явные и неявные (скрытые) знания о принципах и практике BPM.

Процессное образование и обучение оценивает приверженность организации к постоянному развитию и поддержке соответствующих процессов и управлению процессом получения навыков и знаний.

Процессное сотрудничество и связи рассматривает способы, на основе которых люди и группы работают вместе для достижения желаемых результатов процесса. Это включает в себя соответствующие оценки моделей коммуникации между заинтересованными сторонами процесса, и то, каким образом знания, касающиеся процесса, выявляются, изучаются и распространяются.

Область возможностей фактора “люди” – специально назначенные руководители управления процессами. Оценка в соответствии с этим элементом определяет готовность возглавить, взять и нести ответствен-

ность за бизнес-процессы. Среди прочего, это область возможностей также отражает степень, в которой руководитель процесса на самом деле практикует необходимые навыки и стили управления.

Культура, шестой и последний основной фактор BPM в RBQ относится к коллективным ценностям и убеждениям, которые формируют процессно-связанные отношения и поведения для улучшения эффективности бизнеса.

Хотя культура обычно считается “мягким фактором” сравнительные исследования конкретных ситуаций наглядно демонстрируют сильное влияние культуры на успех BPM⁵. Культура обеспечивает создание среды содействия, которая дополняет различные инициативы BPM. Тем не менее, следует признать, что тенденции влияния культурной деятельности имеют гораздо более длительный период времени, чем деятельность, связанная с любым из пяти других факторов.

Таким образом, факторы управления процессно-ориентированной организации включают стратегическое согласование, руководство, методы, информационные технологии, людей и культуру. Каждый элемент представляет собой ключевой фактор успеха реализации BPM на практике. Вместе с тем степень актуальности каждого из этих факторов зависит от конкретных условий и направлений применения процессного подхода в управлении.

Литература

1. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию - М.: Олимп-бизнес, 2010.

2. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей - М.: Олимп-бизнес, 2009.

3. Хаммер М., Хершман Л. Быстрее, лучше, дешевле. Девять методов реинжиниринга бизнес-процессов. М: Изд-во: Альпина Пабlishер, 2012. – 360 с.

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

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

Ссылки:

1 Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию - М.: Олимп-бизнес, 2010.

2 Хаммер М., Хершман Л. Быстрее, лучше, дешевле. Девять методов реинжиниринга бизнес-процессов. М: Изд-во: Альпина Пабlishер, 2012. – 360 с.

3 Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей - М.: Олимп-бизнес, 2009.

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

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

Некоторые проблемы управления инновационными проектами диверсифицированной компании

Бандурин Владимир Васильевич
д.э.н., советник Президента,
vvband@mail.ru

Магакелян Гайк Гвардигович
к.э.н., Московский государственный
институт индустрии туризма им. Ю.А.
Сенкевича,
office@afinapallada.ru

В настоящей статье рассмотрены проблемы управления инновационными проектами диверсифицированными компаниями на примере группы компаний «Афина Паллада». Показано, что диверсифицированные компании имеют возможность осуществлять беспроектные валютные спекуляции, перебрасывая свободные средства из бизнеса в бизнес при благоприятном соотношении курсов валют, получать курсовую премию, а наличие дочерних компаний в разных странах позволяет выбирать наиболее благоприятный момент для любой операции. Ключевые слова: инновационный проект, диверсифицированная компания, предприятия, филиалы, валюта, риски.

Проведенный анализ показывает, что диверсификация может использоваться для повышения устойчивости функционирования компании, но при диверсификации реализуется еще и эффект как различного уровня экономической активности в разных странах, так и эффект структурных слагаемых этих отличий – неодинаковой степени поражения кризисом различных отраслей в различных странах.

Территориальная диверсификация облегчает использование несоответствия экономических ситуаций в разных регионах в интересах инновационного развития диверсифицированных компаний. Само проникновение в новые сферы деятельности и регионы на уровне предприятий и филиалов в некоторых случаях является более простой задачей, чем аналогичные действия внутри региона, где соответствующий рынок может уже быть монополизирован крупным конкурентом[4].

Например, группа компаний «Афина Паллада», которая является диверсифицированной компанией, занимающаяся машиностроением, строительством, электроэнергетикой, оказанием услуг, действует посредством покупки компаний и создания филиалов не только в России, но и в Армении, в Украине[7]. Что касается использования инновационного преимущества, то наличие распределенной сети предприятий и филиалов диверсифицированной компании позволяют ей укреплять свои позиции за счет использования ситуации в разных регионах России, Армении и Украине.

Важно отметить, что диверсифицированные компании, как правило, не используют диверсификацию источников ресурсов как один из основных источников обеспечения инновационных проектов, так как данные компании обычно располагают крупными направлениями бизнеса в разных регионах, каждое из которых обладает внушительными ресурсами. Таким образом, любое изменение стоимости ресурсов в таких условиях приводит к тому, что часть предприятий компаний получает прибыль, при этом, не нанося существенного ущерба остальным ее участникам.

К примеру, если группа компаний «Афина Паллада», имеющая предприятия и филиалы ведет деятельность в различных регионах России, в том числе, за границей, а ее выручка от реализации продукции поступает в долларах, то при повышении курса доллара эти поступления, выраженные в российских рублях, составят большую величину. Благоприятность ситуации для материнской компании выражается в том, что любые платежи дочерних компаний (перевод прибылей, возврат процентов, оплата лицензий и т.п.) обеспечат ей рост прибыли в национальной валюте. Дочерние компании ничего при этом не потеряют, так как они ведут свои операции в долларах, а сумма выплат материнской компании в этой валюте остается неизменной.

Важно отметить, что при противоположном изменении курса (например, при снижении стоимости доллара в российских рублях) опасности для компании также не появится, если не считать формальные записи в бухгалтерских отчетах. При пересчете в рубли снизятся размеры оборота и прибылей, полученных иностранными дочерними компаниями, но реально операции филиалов осу-

ществляются в долларах и их выручка не уменьшается, а значит, нет потерь в практическом ведении дел в долларах.

В таких условиях компания имеет возможность добиться того, чтобы все убытки остались только на бумаге, что достигается переориентацией финансовых потоков, а именно приостановкой или уменьшением перевода прибылей зарубежных филиалов в свою страну и реинвестированием их на месте. Кроме этого, завышенный курс национальной валюты способствует зарубежному инвестированию, так как можно при высоком курсе национальной валюты, не слишком обедняя ресурсы материнской компании, оказать значительную финансовую поддержку филиалам.

Таким образом, диверсифицированные компании имеют возможность осуществлять особый род операций, который называется беспроигрышными валютными спекуляциями[5]. Свободные средства перебрасываются из бизнеса в бизнес тогда, когда этому наиболее благоприятствует соотношение курсов валют. Обычные прибыли конгломератов дополняются курсовой премией, а наличие дочерних компаний в разных странах позволяет выбирать наиболее благоприятный момент для любой операции.

Схема переброски средств между филиалами компаний в различных странах по существу имеет черты внутрифирменного кредита, нацеленного на получение валютной прибыли. Например, компании, расположенные в странах с повышающимся курсом валют, берут на себя роль кредиторов, то есть «доноров» средств, поступающих на компании, и становятся получателями ресурсов при изменении валютной обстановки.

Аналогичным образом диверсифицированные компании могут использовать, и разницу вставках процента и даже в уровне инфляции различных стран, где расположены их материнские

компании и дочерние общества. То есть филиал, расположенный в государстве с сильной инфляцией, постоянно увеличивает свои номинальные доходы, но нереальные (за счет параллельного повышения цен). Но при перечислении выручки материнской компании особым образом преобразует номинальный доход в реальный, так как внутреннее обесценение не всегда вызывает моментальное понижение курса валюты по разным причинам, так как на курс кроме инфляции влияет состояние платежного баланса и ряд других факторов. Значит, повышенный за счет инфляции доход филиала часто без особых потерь при обмене может быть, конвертирован в относительно стабильную валюту страны базирования материнской компании.

Таким образом, возникает дополнительная прибыль, так как диверсифицированные компании, как правило, манипулируют своими ресурсами а рынке, то есть преимущества, возникающие на уровне всей компании, в то время, когда дочерние компании занимаются своей обычной экономической деятельностью и на их уровне не наблюдается значительных тенденций к стабилизации торговых процессов, занятости или инвестиций. Так происходит потому, что данная тактика выхода из кризиса за счет опоры на филиалы, находящиеся вне зоны спада, затрагивает производственно-торговую сторону деятельности компании, то есть не предполагает увеличения производства на материнских заводах, и весь эффект стабилизации обусловлен структурой международной компании, объединяющей финансовыми связями компании, затронутые и незатронутые кризисом.

Что касается системы управления денежными средствами, то этот аспект также является очень важным для эффективного функционирования диверсифицированных компаний и

включает множество рисков. Любой диверсифицированной компании необходимо существование устойчивых кредитно-финансовых потоков между ее частями, для чего существует специально выработанный механизм перемещения ресурсов, называющийся системой управления ресурсами. В основном данная система включает несколько наиболее важных каналов перемещения ресурсов внутри компании: прямой перевод капитала; перевод дивидендов; плата за проекты (управленческие, научно-исследовательские и другие); плата за лицензии; использование трансфертных цен во внутрифирменной торговле; внутрифирменные кредиты; внутрифирменное страхование[4].

Факторы обращения и характеристик ценных бумаг включают возможные изменения в распределении акционерного капитала компании, изменение размера пакета акций и его контролируемости, наличие или отсутствие дополнительных положений или ограничений законных прав инвесторов и кредиторов, возможные заявления органов управления компании о результатах деятельности, стратегии капитализации доходов, эмиссии дополнительных ценных бумаг, слияниях и поглощениях, привлечении новых кредитов и займов, выкупе акций, уменьшении уставного капитала и т.д. Внутрикорпоративные факторы риска инновационной деятельности компаний предусматривают следующие риски[2]:

- риск оригинальности, обусловленные тем, что оригинальные технологии могут быть невостребованы производством и рынком;

- риск технологической неадекватности (новая продукция становится инвестиционно-непривлекательной, если не может быть технологически применима в производстве);

- риск финансовой неадекватности (несоответствие значения инновационного проекта

и предоставляемых средств на его реализацию).

- риск неуправляемости проектом (успешная реализация проекта предполагает сочетание оригинальности и профессионализма управленческой команды).

Что касается конкурентной среды, то основными элементами данного фактора риска выступают показатели изменения доли рынка, занимаемой диверсифицированной компанией, а также конкурентные преимущества и рыночные перспективы в условиях дальнейшего развития компании. Анализ конкурентной среды позволяет глубже понять, каким образом компания может добиться преимуществ в форме низких издержек, более производительного использования капитала или более высокой капитализации.

Для этого необходимо изучать бизнес-системы основных конкурентов на рынке и определять возможные конкурентные преимущества, которые способны повлиять на совершенствование межфункционального управления [6]. Комплексное исследование внутреннего и внешнего рынков для диверсифицированных компаний целесообразно проводить по следующим направлениям;

1) изучение инновационных проектов, реализация которых предполагается на внутреннем и внешнем рынках:

- изучение бизнес-плана инновационного проекта;
- изучение способности проекта удовлетворить текущие и перспективные потребности потенциальных инвесторов;
- изучение способов снижения рисков и предоставления гарантий потенциальному инвестору;
- поиск способов корректировки и модернизации проекта в соответствии с выявленными требованиями контрагента;

2) изучение рынка как такового предполагает:

- изучение инновационного климата, то есть совокупности

политических, экономических, правовых, социальных, бытовых и других факторов, которые предопределяют, в конечном счете, степень риска капитальных вложений и возможностей их капитального использования;

- изучение отраслевой структуры размещения инноваций, оценка потребностей отраслей промышленности исследуемого рынка в иностранных инвестициях, определение приоритетных отраслей, анализ фирменной структуры отраслей;

3) изучение партнеров-контрагентов. Правильный выбор партнера и, в конечном счете, эффективность инвестиций в инновационную деятельность во многом зависят от фирменной структуры конкретной отрасли, роли ведущих компаний на мировом и национальных товарных рынках, организационных и правовых форм деятельности компании, методов их сбытовой деятельности, финансовых и производственных возможностей и ряда других вопросов. Кроме того, необходимо изучить возможные способы заключения договоров и пути сотрудничества с потенциальными партнерами; важно выявить факторы, играющие решающую роль при выборе потенциальных партнеров и направления инвестирования, определить его побудительные мотивы;

4) исследование конкурентов предполагает определение стран, регионов, отраслей, компаний, владеющих наибольшей долей иностранного капитала; выявление и анализ причин, по которым серьезные зарубежные инвесторы отдают предпочтение именно им; изучение способов сотрудничества этих стран, регионов, отраслей, компаний с контрагентами.

Факторы риска организационной структуры охватывают показатели эффективности выбора необходимой структуры управления, показатели общей корпоративной культуры, пока-

затели оптимизации долевого участия в бизнесе, а также эффективности участия в других компаниях. Данные факторы риска отражают показатели качества управления инновационной компанией, эффективность формы построения компании, элементы изменения в структуре, переходы к вертикально или горизонтально интегрированной направленности, изменения в общем менеджменте компании и в менеджменте по центрам ответственности, а также изменения в документообороте и информационной обеспеченности подразделений компании [3].

Стратегические факторы риска включают изменение миссии компании, изменения финансовых и стратегических целей и приоритетов, переход на новую управленческую модель, изменение функциональных и операционных стратегий, изменение стратегий для компаний с трансформирующейся системой. Данные факторы имеют непосредственную взаимосвязь с факторами управления и контроллинга [1].

Временные факторы включают возможный переход диверсифицированной компании от краткосрочного к долгосрочному генерированию денежных потоков. В связи с этим, важно выделить аспекты, отражающие масштабы и характер инновационной политики диверсифицированных компаний, т.к. инновационная деятельность не может существовать без инвестиционных вложений. В данной области важно выделить влияние двух основных факторов [4]:

- возможность рентабельной эксплуатации основных сил компании;

- инвестиционный климат в основных районах вложения капитала.

Здесь решающее значение приобретают не только чисто хозяйственные, но и социально-политические факторы. Наличие необходимой экономической инфраструктуры для организации эффективного иннова-

ционного процесса представляется, безусловно, важнейшую исходную предпосылку для инвестиций. Кроме того, в размещении инвестиций диверсифицированных компаний существуют несколько основных направлений:

- вложения в промышленные страны. Географическое размещение прямых инвестиций определяется объективными возможностями максимизации прибылей в рамках развития производительных сил в национальных границах и в странах размещения капиталов с целью последующего развития торговли и производства продукции. Дополнительная прибыль, получаемая передовыми в техническом отношении, наукоемкими отраслями промышленности, превратилась в важный источник и решающий фактор успеха при вывозе накопленного капитала, особенно в высоко развитые индустриальные страны. Располагая сравнительно большими возможностями в доступе к дешевому топливу и минеральному сырью, международные монополии стремились организовать крупномасштабное производство (главным образом в области нефтехимии и машиностроения) в таких регионах и странах, которые располагали бы достаточно развитой инфраструктурой, значительным количеством квалифицированной, но относительно дешевой рабочей силой. Таким регионом стали страны Европы, а в последние десятилетия особенно страны Восточной Европы.

- вложения в развивающиеся страны. С середины 1970-х годов под влиянием мирового экономического кризиса, который сочетался с обострением сырьевого, энергетического и экологического кризисов, впервые за весь послевоенный период стала возрастать доля развивающихся стран. Эта тенденция устойчива, так как отвечает потребностям экономического развития ведущих капита-

листических стран. Развивающиеся страны можно подразделить на три основные группы «новые индустриальные страны» сравнительно высокого уровня экономического развития, нефтеэкспортирующие страны ОПЕК и остальные развивающиеся страны.

В целом развитие внешнеэкономической экспансии в развивающиеся страны оказывает существенное воздействие на экономику регионов. Темпы хозяйственного роста и эффективность структурных сдвигов на межотраслевом уровне во многом зависят от характера взаимоотношений с развивающимися странами, куда перемещаются масштабные торговые процессы. В последние годы также стали распространены новые формы иностранных инвестиций, которые представляют собой среднее между обычным экспортом и созданием дочерних компаний, полностью контролируемых диверсифицированными инновационными компаниями.

При этом управление инновационными проектами диверсифицированной компании охватывает широкий спектр международных операций с одним общим свойством – диверсифицированная иностранная компания предоставляет активы (как материальные, так и нематериальные), из которых формируются ресурсы для инвестиционного проекта или компании в принимающей стране. Отметим, что диверсифицированная иностранная компания не является владельцем контрольного пакета акций, то есть доля ее капитала не дает ей возможности полностью управлять инновационным проектом или компанией, как это происходит при традиционной форме инвестирования, но она продолжает осуществлять контроль другими средствами.

В настоящее время активно развиваются такие формы иностранного инвестирования, как

создание совместной компании, в которой доля иностранного капитала не превышает 50%; лицензионное соглашение; контракты на управление и т.п. Многие из этих форм существовали уже в 60-е годы, но «новыми» их можно называть из-за возросшего значения в инновационном секторе России в последние годы.

Таким образом, проведенный анализ международных, внешних и внутренних факторов свидетельствует о том, что для повышения эффективности управления инновационными проектами диверсифицированные компании должны адаптировать свою деятельность к конкретным условиям, разрабатывать и внедрять инновационные стратегии развития с учетом новых технологий и моделей управления риском.

Литература

1. Бусыгин А.В. Эффективный менеджмент. М., Финпресс, 2000. с.604
2. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент. 3-е изд. – М.: Юнити, 2007, с.110.
3. Корпоративная культура от А до Я, Материалы семинара. Японский центр. – М., 2004. №1 198Н-04.
4. Магакелян Г.Г. Совершенствование управления инновационными проектами в диверсифицированных компаниях. Дис. кан. экон. наук, Москва, 2011.
5. Пашин С. Т. Функционирование транснациональных корпораций. Организационно-экономическое обеспечение. М.ЗАО «Издательство «Экономика», 2002 год, с. 36
6. Porter M.E. Competitive Strategy Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York; Free Press, 1980.
7. Официальный сайт группы компаний «Афина Паллада». // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.afinapallada.ru>

Оценка инновационного потенциала предприятий в период обострения кризисных явлений в российской экономике

Черкасов Михаил Николаевич,
доцент, к.т.н., ФГБОУ ВПО МАТИ –
Российский государственный техно-
логический университет имени
К.Э. Циолковского

В статье рассматривается влияние циклических экономических кризисов на инновационный потенциал отечественных производственных предприятий. Рассматриваются основные методики оценки инновационного потенциала на микро-, мезо- и макро-уровнях. Раскрывается роль инновационного потенциала, как основы выхода из кризисных ситуаций. Ключевые слова: инновационный потенциал, инновации, циклические кризисы, методы оценки инновационного потенциала

Цикличность является фундаментальным инвариантом процесса развития, атрибутом поэтапно познаваемой сущности и не подлежащей до конца познанию сути явлений [2]. Кризис, в начале XXI века, поразивший экономику стран мира, на первых порах позиционировавшийся как финансовый, показал свой системный, структурный характер. Его негативное воздействие в соответствии с кондратьевской методологией усиливается в связи с нахождением мировой экономики в зоне ее перехода к следующей повышательной полуволне цикла. За 50 лет кондратьевского инновационного цикла образовался инновационный «зуб», который способен расколоть любую экономику мира [4]. Поэтому одним из главных условий формирования конкурентоспособной стратегической перспективы развития российских предприятий в условиях развертывания и протекания кризисных явлений является, прежде всего, их инновационная активность. Инновации сопровождаются разрушением экономической системы, обуславливая ее переход от одного состояния равновесия к другому. Период до 2020г., определенный специалистами как нисходящая стадия пятого большого цикла Кондратьева, является наиболее благоприятным для активизации инновационной активности и развертывания новой волны базисных инноваций. Исходя из этого, вопросы, связанные с инновациями и инновационной деятельностью находятся в мейнстриме экономической теории и аккумулируют значительный объем различных исследовательских проектов и опытно-конструкторских работ. Эти обстоятельства обуславливают актуальность и своевременность изучения теории инноваций, инновационной деятельности, инновационного развития экономики в сочетании с анализом положений теории кризисов и циклического развития социально-экономических систем.

Нацеленность на преодоление кризисных явлений и выход на новый уровень развития обуславливают необходимость осознания того, что неиспользованные резервы и оптимальные направления для эффективного развития экономических систем находятся в пределах теории интеллектуального капитала и внедрения ее основных положений в хозяйственную деятельность. Вследствие чего императивом преодоления последствий циклических мировых кризисов, обеспечения конкурентоспособности продукции, обновления предельно устаревших основных фондов является переход на инновационную модель развития экономики [7]. Так в качестве основных факторов, благодаря которым инновации являются главным стимулом успешного преодоления кризисных явлений можно выделить следующие:

1. Инновации являются основным фактором зарождения и последующего становления следующего (шестого) технико-экономического уклада.

2. Последовательное распространение улучшающих нововведений и инновационных прорывов во всех отраслях хозяйственной деятельности приведет к вытеснению и подавлению сегментов устаревших одиночных укладов и неэффективных в нынешних условиях технологий и производств.

3. Только сконцентрированная инновационная политика государства может способствовать преодолению технологической отсталости страны.

4. Целесообразность и возможность обнаружения и достижения синергетического эффекта. В инновационном развитии синергия многогранна: ресурсная, управленческая, организационная, информационная и др.

На первый взгляд, в условиях кризиса реализация инновационных проектов является нереальной. Однако, следует отметить, что инновации обладают особенностями, которые являются преимуществом для их использования в периоды кризиса. В частности, инновации имеют неисчерпаемый характер, т.е. они не потребляются вследствие применения, мультипликативный характер инноваций проявляется в возможности его использования неограниченным числом пользователей.

В процессе преодоления кризисных явлений в экономике ключевая роль принадлежит инновациям в их расширительной трактовке. При этом имеются в виду инновационные отношения в управлении и организации производства, инновации в технологической и продуктовой сферах. По мнению Г. Менша внедрение базисных инноваций оказывается единственной возможностью прибыльного инвестирования в фазе циклических кризисных явлений, которые ученый считает генератором условий для появления новшеств. Г. Менш связывает темпы экономического роста и цикличность с появлением базовых нововведений, поскольку в результате их появления возникают новые предприятия, циклы развития которых взаимосвязаны. Представляется целесообразным дополнить классика и отметить, что в то же время, инновационная модель развития экономики относится к одной из причин, провоцирующих цик-

личность и, как результат, - кризисные явления в функционировании хозяйственной системы. В результате с одной стороны, кризис угнетает экономическую систему в целом, разрушает ее, трансформирует. С другой — именно этим составным частям новой экономики кризис готовит стартовые условия для развития, снимает барьеры. Поэтому неустойчивость рынка - это не повод отказываться от реализации инновационной стратегии. В период кризиса предприятия должны скрупулезно исследовать окружающую их действительность, провести оценку негативных факторов, обозначить свои сильные стороны, выявить потенциальные возможности и использовать их для создания инновационного потенциала. Предприятия, успешно функционирующие в докризисных условиях, способны превратить кризис в реальную движущую силу, освободившись от слабостей и развивая сильные стороны, к числу которых относятся инновации. Именно поэтому в условиях раскручивания спирали глобального экономического кризиса и как следствие обострения внутренних кризисных явлений в стране и на самих предприятиях актуальными и востребованными являются исследования, позволяющие установить состояние, перспективы, проблемы формирования инновационного потенциала хозяйствующих субъектов.

В последние годы российские ученые, практикующие экономисты и аналитики в различных странах мира проявляют все больший интерес к изучению содержания инновационного потенциала, его структуры, а также к измерению отдельных его составляющих. Однако недостаточно изученными остаются экономический и организационный аспекты управления инновационным потенциалом предприятий; отсутствует четкая концепция роли инноваций как одного из ресурсов экономического развития; должным

образом не разработан научно-методический инструментарий оценки эффективности использования инновационного потенциала. Проблемы формирования и управления инновационным потенциалом субъектов хозяйствования нашли отражение в работах многих исследователей таких как: Л. Антонюк, О. Федотин, В. Семиноженко, И. Балабанова, В. Баранчеева, П. Кульвеца и др. Вместе с тем, эффективный инструментарий и комплексная система управления инновационным потенциалом предприятий в условиях кризиса еще не сформированы, что в значительной мере влияет на развитие конкурентных основ на макро- и микроуровне развития экономических систем.

Раскрытие сущности понятия «инновационный потенциал» целесообразно осуществлять через определение его составных категорий. Понятие «потенциал» происходит от латинского слова «potentia», которое означает силу, мощь, возможность, способность, существующую в скрытом виде и способную проявиться при определенных условиях. В физике понятие «потенциал» характеризует величину потенциальной энергии в определенной точке пространства. При этом потенциальная энергия – это запас внутренней энергии, которым тело располагает благодаря своему состоянию, или энергия взаимодействия тел системы, определяемая их взаимным расположением в пространстве. В более широком смысле потенциал – это совокупность факторов, имеющих в наличии, которые могут быть использованы и приведены в действие для достижения определенной цели, результата. Причем потенциал может быть явным и скрытым, используемым или неиспользуемым [5].

Инновация в соответствии с Международными стандартами в статистике науки, техники и инноваций – конечный резуль-

тат 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 [3].

Принимая во внимание вышеизложенное, категорию «инновационный потенциал» вполне можно трактовать как способность системы к трансформации фактического порядка вещей в новое состояние с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей (субъекта-новатора, потребителя, рынка и т.п.). При этом эффективное использование инновационного потенциала делает возможным переход от скрытой возможности к явной реальности, то есть из одного состояния в другое (а именно, от традиционного к новому). Следовательно, инновационный потенциал – это своего рода характеристика способности системы к изменению, улучшению, прогрессу.

Существуют и другие определения понятия инновационного потенциала.

Ряд исследователей считают, что инновационный потенциал предприятия, научно-технической организации – это совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей обеспечить восприятие и реализацию новшеств, т.е. получение инноваций, образующих единую систему появления и развития в ней идей и обеспечивающих конкурентоспособность конечной продукции или услуг в соответствии с целью и стратегией предприятия. В то же время это «мера готовности» предприятия осуществлять стратегию, ориентированную на внедрение новых продуктов. Вместе с тем, инновационный потенциал включает, наряду с тех-

нологическим прогрессом институциональные формы, сопряженные с механизмами научно-технического развития, инновационную культуру общества, восприимчивость его к нововведениям.

Таким образом, существуют различные понятия инновационного потенциала. Приведенные определения не раскрывают всей его сущности, а рассматривают лишь некоторые составные части. В связи с этим разнятся подходы к определению структуры инновационного потенциала.

Некоторые исследователи представляют структуру инновационного потенциала как единство трех его составляющих: ресурсной, внутренней и результативной, которые сосуществуют взаимно, предполагают и обуславливают друг друга и проявляются при использовании как его триединая сущность.

Ресурсная составляющая инновационного потенциала является своего рода «плацдармом» для его формирования. Она включает в себя следующие основные компоненты, имеющие различное функциональное назначение: материально-технические, информационные, финансовые, человеческие и другие виды ресурсов.

Результативная составляющая выступает отражением конечного результата реализации имеющихся возможностей (в виде нового продукта, полученного в ходе осуществления инновационного процесса). Таким образом, она выступает своего рода целевой характеристикой инновационного потенциала. Важность этой составляющей и целесообразность обособленного выделения подтверждаются тем, что ее увеличение, в свою очередь, способствует развитию остальных составляющих (например, ресурсной). Другими словами, результативная составляющая, сама являясь результатом количественного и качественного изменения, несет в себе потен-

циальные возможности вывода на новый уровень функционирования как инновационного потенциала, так и системы в целом.

Внутренняя составляющая представляет собой «рычаг», обеспечивающий дееспособность и эффективность функционирования всех предыдущих элементов. В целом указанная составляющая характеризует возможность целенаправленного осуществления инновационной деятельности, то есть определяет способность системы на принципах коммерческой результативности привлекать ресурсы для инициирования, создания и распространения различного рода новшеств.

Если рассматривать понятие «инновационный потенциал» с точки зрения макроуровня, то в современной мировой практике существует значительное число различных показателей, оценивающих уровень развития инновационной деятельности: начиная с оценки человеческого капитала, показателей, измеряющих знания, научно-технический прогресс (НТП), и заканчивая отдельными показателями фондового рынка. Различные международные организации разрабатывают собственные системы показателей, отражающих уровень инновационного потенциала страны (региона). В качестве таких примеров можно привести следующие системы показателей:

1. Индекс научно-технического потенциала (Всемирный экономический форум) как составляющая интегрального показателя оценки уровня конкурентоспособности страны.

Согласно методике экспертов Всемирного экономического форума (ВЭФ), возможность достижения устойчивого экономического роста в среднесрочной и долгосрочной перспективе в равной степени зависит от трех категорий переменных: макроэкономической среды, государственных институтов и технологии. В долгосрочном периоде рост экономики невоз-

можен без НТП. Для стран-«новаторов» (в том числе США, Япония, Корея, Канада, Сингапур и др.) доля инновационной составляющей при расчете индекса роста конкурентоспособности оставляет 1/2, тогда как для остальных – всего 1/3. Индекс научно-технического потенциала рассчитывается на основе таких данных, как число патентов на 1 млн. населения; позиция страны по уровню технологического развития; вклад иностранных инвестиций в инновационную деятельность местных фирм; число пользователей Интернет на 10 000 человек и т.д.

2. Система показателей оценки инновационной деятельности Комиссии европейских сообществ (КЕС), используемая для сравнительного анализа оценки развития инновационной деятельности в странах Европейского Союза (ЕС), а также сопоставление их с показателями США, Японии и других стран.

Предложенная Директоратом по предпринимательству КЕС система инновационных показателей включает в себя 16 индикаторов, разделенных на четыре группы: человеческие ресурсы; генерация новых знаний; трансфер и использование знаний; финансирование инноваций; результаты инновационной деятельности.

Оценка инновационной деятельности по предложенной методике позволяет сопоставить успехи различных стран и определить области, которые требуют дополнительных усилий со стороны частных организаций и государства. Вместе с тем предложенные параметры не охватывают таких показателей, как инвестиции в человеческий капитал, возможности и качество образовательных систем, приобретение нового оборудования (новых технологий) и т.д.

3. Показатели, характеризующие уровень и динамику развития инновационной экономики по развитым и отдельным

развивающимся странам, ежегодно публикуемые Организацией экономического сотрудничества и развития.

В системе индикаторов ОЭСР представлены следующие показатели:

- удельный вес высокотехнологического сектора экономики в продукции обрабатывающей промышленности и услугах;

- инновационная активность;

- объем инвестиций в сектор знаний (общественный и частный), включая расходы на высшее образование, НИОКР, а также в разработку программного обеспечения;

- разработка и выпуск информационного и коммуникационного оборудования, программного продукта и услуг;

- численность занятых в сфере науки и высоких технологий и др.

Представленные системы показателей направлены преимущественно на оценку инновационного потенциала развитых стран. В связи с этим они не учитывают ряда факторов, характерных для развивающихся рынков. Последние накладывают ограничения на стимулирование инновационной деятельности (например, уровень развитости инновационного законодательства, приоритеты государственных властей по вопросам инновационного развития и др.) В этом случае, помимо традиционных показателей, целесообразно рассматривать ряд индикаторов, оценивающих результативность инновационных процессов, влияющих на социально-экономическое развитие страны (отдельных регионов). Например, такие, как доля инновационной деятельности в экономике региона, показатель социально-экономической полезности инноваций, доля инноваций в бюджете региона (страны) и т.д. Однако расчет и анализ таких показателей на практике ограничен как недостатком соответствующей информации (особенно в региональном разрезе), так и отсутствием собственными методиками их расчета в

разрезе основных составляющих инновационного потенциала. Отсутствует также научное обоснование необходимого и достаточного числа и состава показателей, оценивающих инновационный потенциал.

Таким образом, комплексная оценка инновационного потенциала предполагает, во-первых, существование обоснованной и научно выверенной системы показателей; во-вторых, наличие статистической базы.

Учитывая исходную информационную базу, которую сегодня может предложить официальная статистика, оценка инновационного потенциала может осуществляться по следующим показателям.

Для оценки ресурсной составляющей:

Затратные показатели:

- общий объем затрат на создание, приобретение и распространение инноваций;

- общий объем затрат на технологические инновации;

- затраты на технологические инновации по видам деятельности

- инвестиции в основной капитал инновационно-активных предприятий;

- затраты на технологические инновации по источникам финансирования;

- капитальные затраты на технологические инновации по отраслям экономики;

- доля затрат по источникам финансирования в процентах к товарообороту;

- объем прямых иностранных инвестиций в НИР.

Материально-технические ресурсы.

Инвестиционные ресурсы.

Информационные ресурсы:

- затраты на приобретение информационных ресурсов по предприятиям;

- количество предприятий, обеспеченных персональными компьютерами и т.д.

Человеческие ресурсы:

- затраты на высшее образование;

- численность занятых в

сфере науки и высоких технологий;

- доля населения с высшим образованием.

Инфраструктурные ресурсы инновационной сферы:

- показатели насыщенности региона инвестиционно-финансовыми институтами, в том числе предприятиями венчурной индустрии; малыми инновационными предприятиями; информационной сетью; специализированными инновационными структурами.

Для оценки результативной составляющей:

- рост числа инновационно-активных предприятий в целом и по отраслям;

- рост объемов инновационной продукции, в том числе экспортноориентированной;

- рост доли инноваций в экономике;

- рост показателей эффективности инновационно-активных предприятий (рост прибыли, рентабельности, оборачиваемости, производительности труда, обновляемости оборудования и т.д.);

- показатели социальной полезности инноваций (рост доходов населения, влияние на бюджетную наполняемость региона, рост рейтинга социальной обеспеченности).

В основе инновационного потенциала той или иной хозяйственной системы лежат совокупность научных знаний, инноваций, находящихся в различных стадиях научно-воспроизводственного цикла, протекающего в ней, неиспользуемые резервы техники, технологий, кадровых ресурсов и организации в действующем производственном организме, а также нефункционирующие запасы новых технико-технологических средств, творческий потенциал коллектива.

Такой подход к основам инновационного или научно-технологического потенциала применим к различным уровням хозяйственных системных образований: предприятиям, корпорациям, регионам, отраслевым, межотраслевым и госу-

дарственным комплексам, но с учетом их специфики.

Анализ работ отечественных и зарубежных ученых по вопросам управления инновационным потенциалом позволяет сделать вывод, что различные аспекты исследуемой проблемы в той или иной мере освещаются в экономической литературе, однако единого мнения относительно определения сущности данной экономической категории на сегодня не существует. Определенная согласованность просматривается только в обозначении составных элементов инновационного потенциала – это интеллектуальные (патенты, лицензии т.п.); материальные (технологическое и лабораторное оборудование); финансовые (собственный, заемный капитал и т.д.); трудовые; инфраструктурные (собственные подразделения НИОКР, технико-технологические подразделения и т.п.) составляющие. Большинство авторов при рассмотрении вопросов, связанных с управлением инновационным потенциалом, имеют в виду, прежде всего, его оценку [1,8]. Такой подход является весьма ограниченным, поскольку рассматривает лишь один из элементов системы управления инновационным потенциалом. Поэтому особую актуальность приобретает формирование именно комплексного подхода к управлению инновационным потенциалом, который бы включал не только оценку, но и его формирование, использование, распределение.

Принимая во внимание особенности и обозначившиеся тенденции современных условий хозяйствования, когда экономический рост все больше и больше зависит от способности генерировать высокую инновационную активность, понятие «инновационного потенциала предприятия» следует несколько расширить.

Сегодня при выборе той или иной стратегии разработки и внедрении новых технологий

недостаточно ограничиваться оценкой и учетом факторов только инновационной сферы. В настоящее время такой подход начинает изживать себя. Причиной тому является резкое сокращение срока жизни инноваций, который вызывает повышение интенсивности появления на рынке все новых и новых товаров и услуг. Практически ежедневное обновление ассортиментных рядов на отдельных товарных рынках приводит к тому, что инновационные товары, или сегодняшние новинки, завтра таковыми не являются. На их смену приходят другие инновации. В производстве при таких условиях новые технологии очень быстро становятся текущими или даже устаревшими продуктами. Так, в мире персональных компьютеров и сотовых телефонов новые модели появляются в среднем раз в три-шесть месяцев, оргтехника – чуть больше года, автомобили – через три-четыре года. Поэтому сегодня при разработке стратегий инновационного развития и определении инновационного потенциала предприятия следует оценивать не только возможности инновационной сферы, но и анализировать достаточность ресурсов для текущего производства инноваций. Речь, прежде всего, идет о проблеме одновременного финансово-экономического обеспечения производства недавно созданных инноваций, или существующих продуктов, и развития новых.

Другими словами, под инновационным потенциалом предприятия в современных условиях следует понимать его максимальные возможности генерировать высокую инновационную активность, которые проявляются в эффективном обеспечении новых и будущих технологий. Отсюда оценку инновационного потенциала предлагается проводить на предмет достаточности у предприятия финансово-экономических ресурсов для эффективного обеспечения не только стратегической иннова-

ционной, но и текущей производственной деятельности.

Предприятия, инвестирующие в новые разработки и технологии, оперируют, прежде всего, собственными средствами, объемы которых недостаточны. При этом возможности использовать для этого привлеченные ресурсы, особенно в контексте нарастания всеобъемлющего финансово-экономического кризиса и перераспределения сфер хозяйствования, а также рычагов влияния в мировой экономике, ограничены из-за высокой стоимости кредитных ресурсов, неразвитости рынка венчурного инвестирования, низкого уровня государственной поддержки и т.д. [6]. Таким образом, можно констатировать тот факт, что формирование инновационного потенциала российских предприятий сдерживается такими факторами, как:

- недостаточный уровень финансирования;
- недостаточность информации о рынках сбыта;
- высокие кредитные ставки;
- несовершенство законодательной базы в сфере инноваций, налоговой системы и льготного режима;
- миграция специалистов высокого уровня, ученых.

С учетом вышеизложенного, хотелось бы отметить, что при формировании инновационного потенциала предприятия, когда наметились первые признаки турбулентности внешнего окружения и непостоянства окружающей среды, обязательными являются процессы планирования и оптимизации набора ресурсов, возможностей для их эффективного использования в краткосрочном и долгосрочном периодах. Процесс формирования инновационного потенциала предприятия должен предусматривать структуризацию и идентификацию элементов, из которых он складывается; определение обоснованных пропорций и связей между составляющими системы с целью обеспечения ста-



Рис. 1. Принципы формирования инновационного потенциала предприятия

бильной инновационной деятельности и инновационного развития предприятия [6]. Обобщая можно отметить, что формирование инновационного потенциала предприятия - достаточно сложный и трудоемкий процесс, который предусматривает исследование всех составляющих системы в их взаимосвязи и динамике. Невозможно однозначно установить ключевые правила формирования эффективного инновационного потенциала и процедуры его оптимизации, поскольку современный рынок и его предпринимательские субъекты весьма разнообразны и многогранны. Особенно усложняется данный процесс в условиях глобального финансово-экономического кризиса.

Перечисленные особенности позволяют выделить базовые принципы формирования инновационного потенциала, определяющие направления его оптимизации см. рис. 1.

Неотъемлемой частью инновационного потенциала, приобретающего неустойчивые и переменчивые характеристики на пороге глобального экономического кризиса, является его оценка, которая состоит из следующих этапов:

1. Описание проблемы развития предприятия.
2. Постановка задач по программе решения проблемы.
3. Описание системной модели деятельности предприятия.
4. Оценка ресурсного потенциала в соответствии с поставленными задачами.
5. Анализ организационного потенциала и технико-организационного уровня производства.
6. Интегральная оценка потенциала предприятия, его готовность решать поставленные задачи, формулировка общих выводов по результатам анализа.
7. Определение основных направлений проекта подготовки предприятия для накопления обозначенного уровня инновационного потенциала, составление заданий на разработку проекта.

Подводя итоги можно с уверенностью говорить о том, что инновации и кризис, с их противоречиями и противостояниями, могут способствовать развитию экономических систем, преодолевая барьеры консерватизма, заставляя субъектов экономической деятельности искать и внедрять новинки, переосмысливать интересы, цен-

ности, нормы и культуру взаимоотношений. Инновационная стратегия развития становится доминирующей в системе мероприятий достижения экономического успеха. Ее основу составляют: теория инновационного развития, информатизация отраслей производства и сферы услуг, развитие науки и образования, внедрение институциональных изменений и использование интеллектуального капитала. Входя частью в экономику знаний и коммуникаций, инновационная стратегия наиболее необходима как инструмент форсирования кризисных явлений.

Формирование и реализация инновационного потенциала отдельных предприятий является важной предпосылкой последующего выхода страны из кризиса, перестройки экономики, ее ускоренного развития. Инновационный потенциал промышленного предприятия следует рассматривать, как способность предприятия создавать новую стоимость путем привлечения всех его имеющихся материальных и нематериальных активов с целью его инновационного развития. Инновационный потенциал формируется из двух основных элементов: потенциал материальных ресурсов инновационной деятельности и интеллектуальный потенциал. Каждый из элементов инновационного потенциала имеет специфические цели использования и развития, подлежит влиянию различных факторов и в зависимости от уровня развития может быть отнесен к сильным или слабым сторонам предприятия. Поэто-

му в современных условиях хозяйствования предприятиям необходимо разработать такой комплекс приемов и методов управления инновационным потенциалом, который бы соответствовал особенностям их инновационной деятельности, специфике сложившейся в стране рыночной ситуации и мировым тенденциям инновационного развития. При этом следует отметить, что процесс реализации организационно-экономического механизма внедрения и управления инновационными проектами должен охватывать все уровни экономики: государство, регионы, отрасли, предприятия. Только в условиях системного подхода к внедрению составляющих данного механизма возможно получение положительного, гарантированного и долговременного результата. Существуют национальные особенности моделей передачи технологий научной сферы в сектор производства, которые обусловлены культурной, политической и финансовой ситуацией. Однако все правительства объединяет стремление создать эффективный механизм освоения новых знаний, основанный на оказании поддержки службам передачи технологий.

Литература

1. Анисимов Ю.П., Куксова И.В. Система формирования и использования инновационного потенциала промышленных предприятий // Насосы. Турбины. Системы. - 2012. - № 1. - С. 16-25.

2. Бобылев С. Н. Модернизация экономики и устойчивое развитие. - Москва: Экономика, 2011. - 293с.

3. Коваль А.А. Инновационный потенциал как оценка уровня готовности предприятия для создания инновационной политики. / Вестник Киевского национального университета технологии и дизайна. - 2007. - Т. I, №5. - с 269-272.

4. Лепёшкина К.Н. Анализ причин современного кризиса на мировом финансовом рынке: воспроизводственный подход // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. - 2011. - № 13. - С. 45-52.

5. Лисин Б., Фридлянов Б. Инновационный потенциал как фактор развития (Межгосударственное социально-экономическое исследование) / <http://masters.donntu.edu.ua>

6. Лукашов И.С. Факторы формирования инновационного потенциала предприятия // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. - 2012. - № 151. - С. 118-121.

7. Подгорная А.И. Конкурентоспособность российских предприятий в условиях глобализации экономики и мирового финансового кризиса / Актуальные проблемы экономики и права. - 2011. - № 3. - С. 116-120.

8. Шийко Д.С. Развитие инноваций и инновационной стратегии управления предприятием, организацией и хозяйственными образованиями в промышленности // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2011. - № 2. - С. 133-136.

Применение экспертно-аналитической системы Expert Solution для оценки персонала инновационного вуза

Покровский Андрей Михайлович,
к.э.н., докторант, кафедра математических методов в экономике, Российский государственный университет им. Г.В. Плеханова
e-mail: andrey03_75@mail.ru

Барбашова Е.В.,
соискатель ученой степени к-та экон. наук, кафедра менеджмента и управления народным хозяйством, Орловский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы
e-mail: work.67@mail.ru

В статье рассматриваются принципы экспертной оценки персонала инновационного вуза, в том числе с использованием экспертно-аналитических технологий. Рассмотрен пример решения управленческой задачи оценки персонала вуза с помощью экспертно-аналитической системы Expert Solution 1.0.

Ключевые слова: инновационный вуз, оценка, персонал, экспертно-аналитическая система, Expert Solution 1.0, эксперты, иерархия.

Проблема оценки профессиональной деятельности персонала в учреждениях ВПО во все времена являлась одной из актуальных и в то же время труднейших проблем, касающихся взаимоотношений не только внутри самого профессионально-педагогического сообщества, но и взаимодействия образовательных систем с социумом. Преподавательская деятельность относится к творческому виду деятельности, где возможны различные варианты оценки ее результативности, эффективности и качества. Это обстоятельство приводит к наличию многообразных подходов к построению оценочных моделей, которые отличаются друг от друга, и порой весьма существенно, как по методологическим основаниям, так и по процедурам практической реализации [1].

Весьма важным условием объективной оценки качества профессиональной деятельности ППС, факультетов и кафедр вуза является выбор оптимальных средств и методов, которые должны отвечать требованиям соответствия ведущим принципам оценки: надежности; применимости для обеспечения комплексного достижения образовательных целей и задач управления; технологичности оценки.

Авторы работ [2, 3] систематизировали показатели качества оценочных технологий и средств (в виде коэффициентов соответствия тем или иным характеристикам) и свели их в таблицу по используемым оценочным технологиям оценки качества профессиональной деятельности персонала вузов (табл. 1). Как следует из этой таблицы, наиболее высокими возможностями обладают технологии экспертной и рейтинговой оценок. Это делает в настоящее время данные технологии наиболее перспективными и позволяет рекомендовать их для оценки профессиональной деятельности преподавательского состава в вузе.

Цели оценки деятельности персонала в вузах многоаспектны. К ним можно отнести:

- усиление заинтересованности преподавателей в повышении своей профессиональной квалификации, в освоении передового педагогического опыта, в творческом подходе к преподаванию;
- обеспечение большей объективности оценок качества деятельности преподавателей за счет повышения полноты и достоверности информации;
- усиление коллективной заинтересованности преподавателей в улучшении конечных результатов по подготовке специалистов;
- повышение качества преподавания как важнейшего фактора улучшения качества подготовки специалистов.

Выделяются следующие виды экспертной оценки: внутренний аудит – экспертная оценка, осуществляемая администрацией и специально подготовленными в вузе экспертами; внешний аудит – экспертная оценка, которая проводится внешними по отношению к вузу экспертами в рамках процедур лицензирования, аттестации и аккредитации вуза или других видов инспекции органами управления образованием [4]. Качество экспертной оценки зависит от уровня специальной подготовки к экспертной деятельности и степени сформированности личностно-деловых профессионально важных качеств эксперта.

Таблица 1
Сравнение технологий оценки профессиональной деятельности персонала вуза.
Источник: [2, 3]

| Наименование технологии оценки | Показатели соответствия технологии ее принципам | Показатели надежности технологии | Показатели обеспечения технологией решения задач оценки | Сводные качественные показатели технологии |
|--------------------------------|---|----------------------------------|---|--|
| Рейтинговая оценка | 0,90 | 0,70 | 0,43 | 0,67 |
| Экспертная оценка | 1,00 | 0,80 | 1,00 | 0,93 |
| Самооценка | 0,60 | 0,50 | 0,50 | 0,53 |
| Оценка студентов | 0,60 | 0,60 | 0,05 | 0,40 |

В образовательном процессе высшей школы существует проблема в определении главенствующей роли науки или преподавания: ряд преподавателей – талантливые ученые и исследователи, но они не обладают профессиональными преподавательскими умениями и навыками, они не могут заинтересовать аудиторию, не обладают ораторским искусством, что приводит к потере интереса у студентов к дисциплине, к низкой посещаемости занятий и т.д. В свою очередь, ряд преподавателей, преподавая дисциплины, но не занимаясь на практике исследованиями в данной области, «теряют» практическую сторону дисциплины, актуальность того или иного направления в науке. Таким образом, преподаватель высшей школы должен уметь совмещать две существенно разные профессии – преподаватель и ученый [5].

Кроме того, сфера образования всегда была чрезвычайно зависимой от экономики, и профессиональное образование – в особенности. Поэтому в настоящее время принято говорить об инновационной модели современного вуза. Говоря о модели инновационного вуза, исследователи данной проблемы чаще всего выделяют две основополагающие, существенные черты – информатизацию и инновационность образовательного процесса. В ходе обучения студентов в инновационном учебном заведении отрабатываются креативное мышле-

ние, технологии поиска решения, анализа и синтеза имеющейся информации и другие инновационные методы обучения. В связи с этим, знания и опыт преподавателя, т.е. ресурс персонала, также функционально изменяется. Во-первых, критически важным становится инновационный потенциал самого преподавателя, поскольку чем он выше, тем выше и формируемый потенциал студента. Во-вторых, резко возрастают значение и изменяются функции других категорий персонала, которые работают на развитие информационной и инновационной среды.

В этой связи авторы работы [6] предлагают использовать следующие группы критериев для процедуры оценки персонала учреждений ВПО:

1) для учебной работы: руководство, рецензирование и проведение защит дипломов; проведение индивидуальных занятий с магистрами и руководство научными исследованиями; рецензирование рефератов при поступлении в аспирантуру; проведение вступительных экзаменов в аспирантуру и кандидатских экзаменов; руководство аспирантами и соискателями; научное консультирование докторантов; руководство стажировкой преподавателей;

2) для методической работы: написание конспектов лекций, методичек к лабораторным работам, курсовому и дипломному проектированию, практик и т.д.; разработка учеб-

ных планов, учебных и рабочих программ дисциплин; разработка и постановка лабораторных работ и компьютерных практикумов; разработка интерактивных методов обучения (кейсов, деловых и ролевых игр, ситуационных упражнений); разработка конкурсных заданий для студенческих олимпиад; разработка составляющих отраслевого стандарта; подготовка материалов для лицензирования и аккредитации специальности; стажировка;

3) для научной работы: получение ученой степени; получение ученого звания; получение почетного звания, гранта, премии; подготовка научных кадров; выполнение научно-исследовательских работ; подготовка публикаций; участие в конференциях и выставках; участие в научных изысканиях студентов;

4) для организационной работы: работа в учебно-методических комиссиях по специальности, экспертных советах ВАК, ученых и методических комиссиях и т.п.; организация и проведение научных и научно-практических конференций, симпозиумов, семинаров и т.п.; исполнение обязанностей декана факультета; участие в работе совете факультета; исполнение обязанностей заведующего кафедрой и его заместителей.

Сегодня управление персоналом представляет собой достаточно развитые управленческие технологии, при этом современные информационные технологии, основанные на математических методах и компьютерной технике, вносят дополнительные возможности. Одной из них является экспертно-аналитическая технология, основанная на методе анализа иерархий (МАИ), разработанном американским математиком Т. Саати [7] и поддерживаемая экспертной системой Expert Solution 1.0 [8].

Expert Solution – это экспертная система поддержки принятия решений в соответствии с теорией метода анализа иерар-

хий и метода аналитических сетей Т. Саати. Система может быть использована для поддержки принятия управленческого решения в многокритериальных задачах с двумя и более альтернативами, понимаемыми как решения, которые не обязательно взаимоисключают друг друга.

Метод анализа иерархий является приемом решения задач выбора решения в условиях неопределенности, когда критерии выбора не могут быть измерены в количественной форме. В МАИ экспертам предлагается решать отдельные задачи парного сравнения критериев и альтернатив. В случае оценки персонала учреждений ВПО в большинстве случаев достаточным является построение двух трехуровневых иерархий, одна из которых – прямая – на верхнем уровне содержит цель исследования (фокус), на втором уровне – критерии (факторы) и на третьем – альтернативы, а другая – обратная иерархия, которая при том же фокусе на втором уровне содержит альтернативы, на третьем – критерии их оценки. Метод аналитических сетей (МАС) является обобщением метода анализа иерархий на случай, когда взаимодействием иерархических уровней (компонентов) и/или их элементов нельзя пренебречь [9]. В системе Expert Solution используется сетевая модель, в которой уровни критериев и альтернатив рассматриваются как компоненты, связанные прямой и обратной связями, при этом предполагается, что и критерии, и альтернативы являются независимыми (не взаимодействуют друг с другом).

Каждый эксперт оценивает отношение важности критериев друг к другу с помощью матрицы парных сравнений. Каждый элемент матрицы – это значение из вербальной шкалы от 1 до 9 или обратное ему.

Завершающий шаг в работе с прямой и обратной иерархиями – получение результатов синтеза. Синтез иерархии про-



Рис. 1. Прямая иерархическая модель оценки персонала инновационного вуза



Рис. 2. Обратная иерархическая модель оценки персонала инновационного вуза

исходит в соответствии с теорией принятия решений Т. Саати после усреднения мнения всех экспертов.

После того, как эксперты провели работу с прямой и обратной иерархией, программа синтезирует сетевую модель с помощью метода аналитических сетей (МАС). Результатом такого синтеза являются вектора приоритетов альтернатив и критериев.

Важной особенностью системы Expert Solution 1.0 является возможность проводить опрос одновременно нескольких экспертов, получать усредненные оценки, определять согласованность мнений экспертов в группе. Применительно к задаче оценки персонала, результатами первичной обработки экспертных оценок, получаемыми непосредственно в системе Expert Solution 1.0, являются приоритеты групп критериев (групп качеств аттестуемого) и отдельных критериев внутри групп для каждого аттестуемого.

Вернемся в задаче оценки персонала инновационного вуза. Актуальной является задача оценивания приоритетности основных факторов, определяющих инновационную составля-

ющую деятельности персонала сферы ВПО, в зависимости от занимаемой должности.

Приведем пример результатов опроса экспертов относительно приоритетности групп критериев для процедуры оценки персонала инновационного вуза. Этими группами критериев являются: учебная, методическая, научная и организационная работа. В качестве аттестуемых или «альтернатив» выбраны следующие должности ППС вуза: преподаватель, доцент, профессор, заведующий кафедрой и декан факультета. Очевидно, что приоритеты указанных групп критериев будут различными для специалистов, выполняющих различные функции и занимающих ту или иную ступень в иерархии должностей.

В соответствии с теорией кратковременной памяти, численность группы экспертов должна соответствовать «магическому» числу Миллера – 7 ± 2 . В нашем случае в опросе участвовало пять экспертов. Результатом их опроса явилось построение прямой (рис. 1) и обратной (рис. 2) иерархий.

Прокомментируем результаты прямой иерархии, полученной путем экспертной оцен-

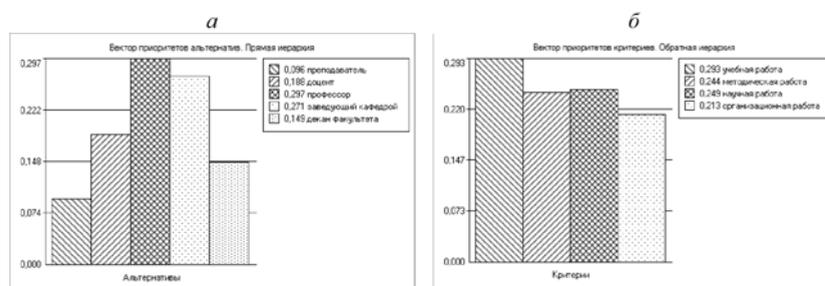


Рис. 3. Результаты прямой и обратной иерархии оценки персонала инновационного вуза: а – вектор приоритетов альтернатив прямой иерархии; б – вектор приоритетов групп критериев обратной иерархии.

ки ППС инновационного вуза в программе Expert Solution 1.0. Особо отметим, что экспертам предлагалось оценить альтернативы и группы критериев с точки зрения инновационности, т.е., например, в прямой иерархии решалась следующая задача: насколько инновационными для каждой из должностей ППС вуза являются та или иная группа критериев – учебная, методическая, научная и организационная работа.

Рисунок 3 а наглядно демонстрирует, что эксперты на первое место по инновационности поставили должность профессора с приоритетом 0,297, следом идет заведующий кафедрой с весом 0,271, далее доцент с весом 0,188, декан факультета с весом 0,149 и замыкает ранжирование преподаватель с весом 0,096. Другими словами, наиболее «инновационна» среди сравниваемых должностей в вузе деятельность профессора, наименее – преподавателя.

Из рис. 1 на среднем уровне иерархии видно, какая именно деятельность персонала вуза, по мнению экспертов, является наиболее инновационной. Так, в рассматриваемом примере наибольший приоритет получила научная работа – 0,462, далее идут учебная и методическая работа с приоритетами 0,235 и 0,191 соответственно и замыкает ранжирование организационная работа с приоритетом 0,112.

Таким образом, общим результатом прямого экспертно-аналитического моделирова-

ния является оценка персонала инновационного вуза по группам деятельности. Но в прямой иерархии не учитывается влияние критериев на каждую из альтернатив. Эта задача решается путем построения и наполнения экспертными знаниями модели обратной иерархии, в которой на нижнем уровне рассматриваются виды деятельности персонала в вузе, а на среднем уровне – должности персонала вуза.

Пример наполнения экспертными знаниями обратной иерархической модели представлен на рис. 2. В обратной модели экспертам предлагалось сравнить попарно между собой сначала альтернативы – должности ППС вуза, а затем для каждой из должностей сравнить попарно виды деятельности. Здесь, как в прямой иерархии, акцент в оценивании эксперты произвели на инновационности каждого вида деятельности персонала вуза.

В результате наполнения экспертными знаниями обратной иерархии выявлено, что учебная работа имеет по приоритетности некоторое преимущество перед остальными видами деятельности в вузе, ее вес 0,293 ненамного превышает вес научной работы – 0,249, далее, как и в прямой иерархии, идет методическая работа с весом 0,244 и замыкает линейку ранжирования организационная работа с весом 0,213.

Профессор и заведующий кафедрой, по мнению экспертов, имеют одинаковые приоритеты в обратной иерархии – по

0,341 (рис. 3 б), далее идет декан факультета с весом 0,129, затем с небольшим отрывом доцент с весом 0,127 и замыкает ранжирование преподаватель с весом 0,061.

Сравнивая результаты оценок векторов должностей ППС вуза и видов их деятельности, полученных по прямой и обратной иерархической модели, можно заключить, что эксперты существенно корректируют свои суждения об относительной значимости групп критериев, следовательно, помимо прямой иерархии, им необходимо также предъявлять обратную иерархию.

В результате работы экспертов по прямой и обратной иерархиям лицо, принимающее решение (ЛПР), получает возможность сравнивать приоритеты критериев и альтернатив, но и этого недостаточно для надежности принятия решения, поскольку и прямая, и обратная иерархические модели не учитывают взаимовлияния иерархических уровней. Этот недостаток преодолевается в сетевой модели, в которой уровни критериев и альтернатив рассматриваются как компоненты, связанные прямой и обратной связями. При этом нет необходимости привлекать экспертов к работе по сетевой модели, достаточно использовать данные, полученные в результате реализации прямой и обратной иерархических моделей.

В результате синтеза сетевой модели в рассматриваемом случае были получены следующие результаты – рис. 4.

Рисунок 4 а иллюстрирует распределение приоритетов альтернатив сетевой модели оценки персонала инновационного вуза. Видно, что приоритет имеет должность профессора – его значимость 0,266. С небольшим отрывом от профессора идет заведующий кафедрой с приоритетом 0,259, далее доцент – приоритет 0,193, декан факультета – приоритет 0,179 и преподаватель – приоритет 0,103.

Что касается распределения приоритетов групп критериев сетевой модели (рис. 4 б), то здесь имеются некоторые отличия с аналогичным распределением приоритетов групп критериев обратной иерархии (ср. с рис. 3 б).

В сетевой модели по инновационной составляющей деятельности персонала вуза лидирует учебная работа – вес 0,303, далее идет методическая работа с весом 0,247, затем с небольшим отрывом научная работа с весом 0,236 и замыкает ранжирование организационная работа с весом 0,215.

В данной статье приведен пример решения задачи оценки персонала инновационного вуза посредством экспертно-аналитических технологий, а именно, – средствами программы Expert Solution 1.0. При этом оценка производилась укрупненно, по группам критериев деятельности персонала вуза. Для более детальной оценки персонала необходимо выявлять мнения экспертов внутри каждой группы критериев по каждому из них.

Литература

1. Васильева Е.Ю., Граничина О.А., Трапицын С.Ю. Рейтинг преподавателей, факультетов и кафедр в вузе: Методическое пособие. СПб.: Изд-во РГПУ им.

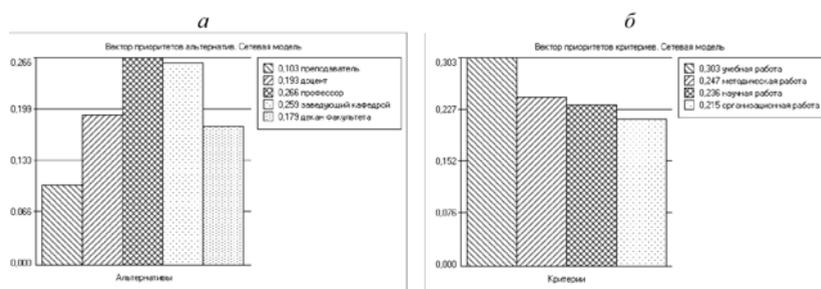


Рис. 4. Результаты синтеза сетевой модели оценки персонала инновационного вуза: а – вектор приоритетов альтернатив; б – вектор приоритетов групп критериев

А.И. Герцена, 2007. 159 с.

2. Васильева Е.Ю. Оценка деятельности преподавателей в российских и зарубежных вузах: Монография. Архангельск, 2005. 163 с.

3. Васильева Е.Ю. Теория и практика оценки качества профессиональной деятельности профессорско-преподавательского состава вуза: Монография / Е.Ю. Васильева, С.Ю. Трапицын. СПб., 2006. 157 с.

4. Трапицын С.Ю., Васильева Е.Ю. Оценка качества деятельности профессорско-преподавательского состава вуза. Высшее образование для XXI века. 2005. №4. С.16-20.

5. Рябова Т.М. Оценка профессиональной деятельности профессорско-преподавательского состава вузов в условиях модернизации высшего образования: дис. ... к-та социол. наук. М., 2011.

6. Гончаренко С.Н., Ярошук И.В. Разработка системы критериев для процедуры аттестации профессорско-преподавательского состава высших учебных заведений. М., 2009. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.giab-online.ru/catalog/10375>.

7. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. М.: Радио и связь, 1993. 320 с.

8. Покровский А.М. Алгоритмы, функции и пользовательский интерфейс экспертно-аналитической системы Expert Solution // Вестник Российской экономической академии имени Г.В. Плеханова. 2012. №1.

9. Саати Т. Принятие решений при зависимостях и обратных связях: Аналитические сети. Пер. с англ. / Науч. ред. А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. М.: Изд-во ЛКИ, 2008. 360 с.

Determinants of innovation processes in developing countries

Shitenkova Elena V.

PhD student, the National Chengchi University, Department of Diplomacy, Taiwan; shitenkova@yahoo.com.

The paper offers a review of the approaches used by the economic development experts (of the International Bank for Reconstruction and Development /the World Bank in particular) 10 years ago in a study of developing countries. The results of an analysis of contemporary data on economic and innovative performance of the same sample countries show that there are some determinant factors which were not taken into account in the previous studies of innovation processes in these countries. Among them are institutional and cultural attributes that concern the power – property phenomenon. The case of South Korea is observed on more details.

Keywords: economic development, innovation processes, international surveys, South Korea, JEL classifications: O31, O38, O57

Introduction

The competitiveness of contemporary economies is fostered by innovations. This is a commonly adopted thesis but the conditions, the main drivers of innovation differ across countries and the urgent problem of designing an appropriate innovation policy for a certain national economy is often unsolved. This problem has specific aspects for developing countries which became a subject of interest for many researchers a couple of decades ago (Aubert J.-E. 2004; Chudnovsky et al. 2006).

This interest and a wonder were inspired in particular by the so called “Asian miracle” - the phenomenal growth experienced by some East Asian nations such as Japan, Hong Kong, South Korea, Taiwan, and Singapore in 1960-1980s. The World Bank researchers distinguished two areas of special academic attention: (a) the right public policies, and (b) the institutions that are able to craft these miracle-inducing public policies (World Bank 1993). So the need for institutional building was proclaimed to be an urgent political issue for developing countries throughout Asia, Africa, and Latin America.

And new aspects of development processes have been revealed in recent years. These aspects mostly concern globalization phenomena when it has become clear that in order to be competitive, i.e. to be in line with the world economic leaders a country should create a high-tech economy after completing a successful stage of industrialization. But a high-tech economy should be created by means of innovations which cannot be just “technological innovations”. Innovation processes include, besides a diffusion of new products and services of a technological nature into the economy, organizational innovations which presume new management and marketing techniques, new supply or logistic arrangements, new approaches to internal and external communications and positioning (Aubert 2004).

Particular challenges for the promotion of innovation in developing countries are caused by quite a few factors among which poor business and governance conditions, ineffective infrastructure, low educational levels may be distinguished. Peculiarities of national situations have been the cause of some rather unexpected effects of governmental policies in various countries and this has made the experts conclude that no single mode of development will be appropriate in all circumstances (Papamarcos, Watson 2006) and the same conclusion will be presumably fair in the innovation sphere.

Evidences of innovative development in recent years are now classified in reviews published by international organizations such as The Global Innovation Index, The Innovation for Development Report, The Global Competitiveness Report etc. So it is possible to make a fresher look on innovation processes in developing countries.

The goal of this paper is to review the approaches used by the economic development experts (of the International Bank for Reconstruction and Development /the World Bank in particular) and to make a methodological contribution to the set of instruments useful for a research of innovation processes in developing countries.

Resources for developing economies

The exponential growth of a group of developing countries especially of the so-called East Asian miracles (South Korea, Hong Kong, Singapore and Taiwan in 1966-1990s) caused a worldwide discussion about the sources of such a growth. The World Bank specialists concluded that as far as the South East Asia countries are concerned the favorable conditions for their development included: stable macroeconomic environment, high savings and investment rates, high-quality human capital, merit-based bureaucracy, low-income inequality and decreasing poverty, export promotion, successful industrialization, foreign direct investment and technological transfer (World Bank 1993). A Young, P. Krugman and some other experts argued that there was nothing special in the "Asian miracle" (Young 1994; Krugman 1994) – just the ability to accumulate resources and a coincidence of the other factors mentioned above.

But observations of the recent data which characterize the performance of the countries chosen for the World Bank analysis at the beginning of 1990s show that there are some other factors behind the screen that were not taken into account by the experts or rather they were not considered significant for economic development before. Thus, if we would have a look at the performance of the countries from the World Bank sample (United Kingdom, United States, West Germany, France, Austria, Japan, Italy, Spain, Greece, Hong Kong, Singapore, Malaysia, South Korea, Philippines, Thailand, Indonesia, China) we can find something interesting for a discussion on development peculiarities.

Annual growth rates of real gross domestic product per capita for 1973-96s which were used by the World Bank is put on the chart A, Fig.1 (World Bank

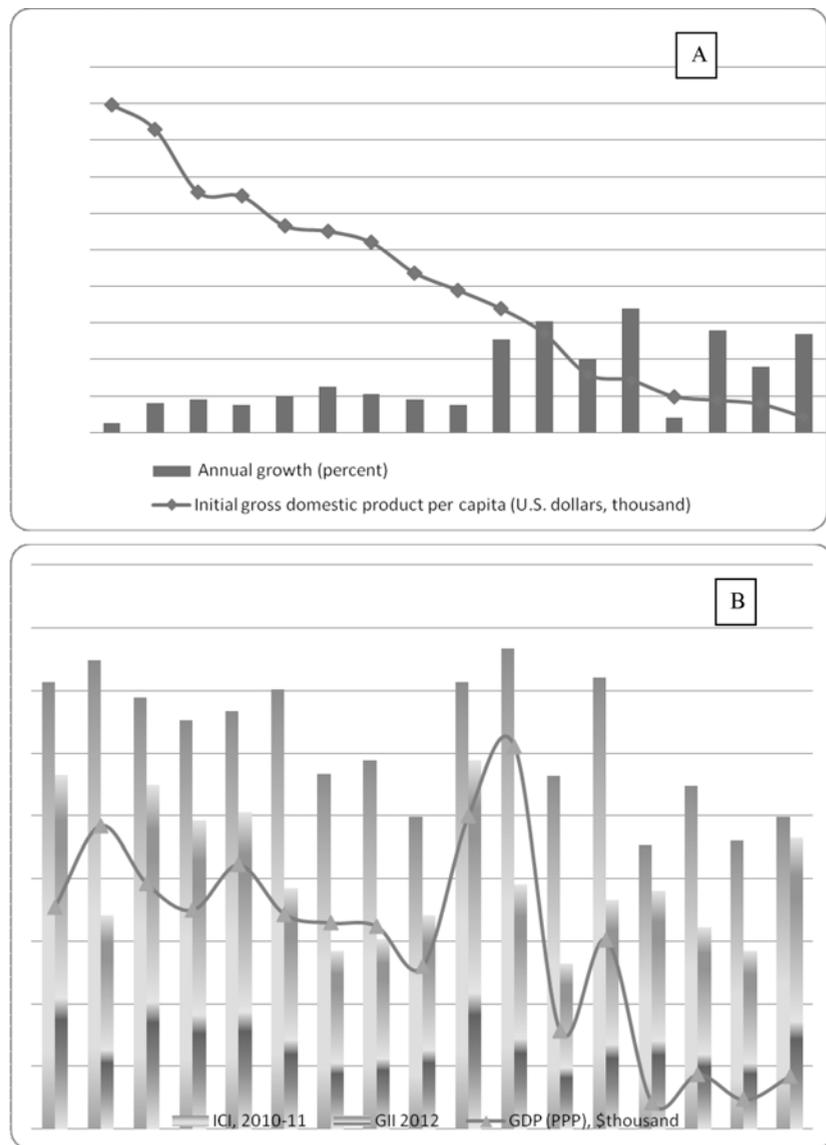


Fig.1. Annual growth rates of Real GDP per capita and the initial GDP per capita for 1973-96 (World Bank 1993); B: The Innovation Capacity Index (ICI 2010-11), The Global Innovation Index (2012) and GDP per capita (World Bank 2011).

1993: 2, Table 1). The countries are ranked according to GDP per capita level. And the chart B on Fig. 1 presents the same sample countries with the previous ranking but with the fresh data: GDP per capita is taken from the World Bank database, but the Innovation Capacity Index (ICI) is a novation introduces by A Lopez-Claros and Y. Mata (Lopez-Claros, Mata 2011).

The Global Innovation Index 2012 is published by The World Intellectual Property Organization - WIPO¹ and the INSEAD².

As it could be seen the lower chart illustrates a dramatic change

in the ranking correspondent to the GDP per capita and this change correlates with the innovation performance of the countries: the higher is the innovation indicators the better is the performance represented by the GDP per capita indicator. One can also note that relative values of the innovation performance indices are similar for all countries except the USA (presumably this might be some divergence in the calculation methods).

Another notion is that some of the developing countries which demonstrated higher growth rates in 1973-96 are now among the

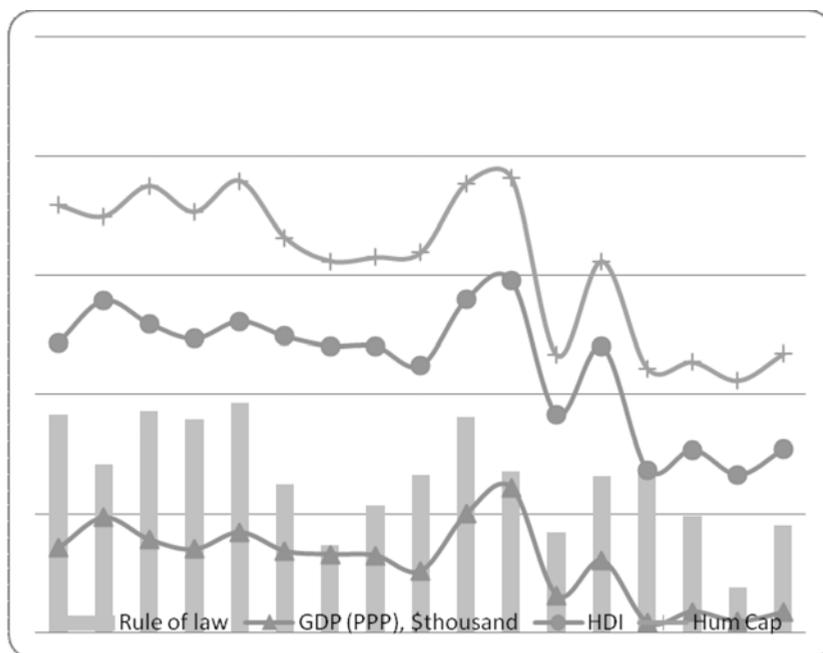


Fig.2. The distribution among the sample countries of the Human Development Index (Human Development Reports 2011), the "Human capital and research" sub-index and the "Rule of Law" (The Global Innovation Index 2012) indicator and the GDP per capita (World Bank).

innovation leaders (Hong Kong, Singapore, South Korea, Thailand, and China). Although the countries from the group of developing nations were almost in the same economic position and with the same social and institutional situation forty years ago some of them are now on the different ends of the prosperity scale (i.e. Singapore and Malaysia or South Korea and Philippines). This is a part of the development strategies puzzle.

In order to continue our search for implicit development factors we shall apply again to the Global innovation index 2012 (GII). The GII is calculated as an average of the Innovation Input Sub-Index and the Innovation Output Sub-Index. The Innovation Input Sub-Index is the average of 5 components of innovative activities: (1) Institutions, (2) Human capital and research, (3) Infrastructure, (4) Market sophistication, and (5) Business sophistication.

The Innovation Output Sub-Index is the average of two output components: (6) Knowledge and technology outputs and (7) Creative outputs. Although the Output Sub-Index includes only

two components, it has the same weight in calculating the overall GII scores as the Input Sub-Index. Each component is divided into other parts which in turn are composed of individual indicators, for a total of 84 indicators.

In our search for significant factors of innovative performance we shall test the hypothesis that human capital and institutions (especially the Rule of Law) are among the major determinants of innovative development. To support and/or to test the validity of some of the GII data the Human Development survey data were chosen. Then the "Human capital and research" Sub-Index and the "Rule of Law" indicator were taken from the GII database for the sample countries (The Global Innovation Index 2012).

The trends shown on Fig.2 support the proposition that the Human Development Index (HDI) methodology correlates in the most part with the one of the GII 2012 (with one exception in this sample – Germany). "Human capital and research" is a more complex indicator than HDI and it includes "Tertiary education" and

"Research and development" indices besides "Education"³.

Another proposition often expressed by the experts in development and innovation economics is that institutional factors and especially the "Rule of Law" is decisive for innovation development. But one may see that this is not a universal thesis. Thus the higher "Rule of Law" values of The United Kingdom and of Germany are not supported by their GDP per capita indicators. The same "mismatch" can be seen in the comparison between Philippines and South Korea. So, one has to look for other factors of economic development which may be implicit.

And in this context the example of South Korea is quite interesting and useful for innovative development studies.

The case of South Korea

Acemoglu et al. claim that "institutions matter" and use the South Korea case as a "quasi-natural experiment" in history (the other case is the colonization of much of the world by European powers starting in the fifteenth century (Acemoglu et al. 2005)). The fact is that Northern and South Korea adopted different sets of institutions after the Japanese surrender in August 15, 1945. South Korea established a market system where private property was the legal basis for economic development. North Korea took the models of the Chinese Revolution and of the Soviet command economy where the main goals were justice, security, paternalism provided by state ownership of land, natural and capital resources.

The preliminary conditions of this "experiment" were those that North and South Korea had the same culture and history. "In fact, Korea exhibited an unparalleled degree of ethnic, linguistic, cultural, geographic and economic homogeneity"⁴. Moreover despite some differences in economic potential

due to a more advanced industrialization in the North both parts of Korea had approximately the same income per capita at the time of separation (Maddison 2001). Despite the equal conditions at the beginning, in 2000s per capita income in South Korea was more than \$16,000 while it was only \$1,000 in North Korea

And there is one thing that deserves special attention in the case of South Korea: the power property phenomenon in the national context. When General Park Chung-hee came to power as a result of a quiet coup d'état in 1961 he was still a dictator⁵. But he was also the father of the nation widely known for his asceticism and modesty (and he was also the father of the reforms).

The basic ideas of reforms and the result of the Korean regime efforts were the creation of the export-focused economy, formation of the large companies with world level of competitiveness. Park did not have a possibility to privatize anything, the country just had almost no valuable assets as an inheritance and it was necessary to create all anew.

Thus President Park had to find and allocate within the country the most talented people who had not had business experience before. The economy's development has begun with the light industry spin off which exported its production successfully. Although it was labor-consuming, but it were mostly low skilled workers. Then, after the necessary entrepreneurial experience had been gained it was applied in the heavy industry formation, and also in highly technological areas of electronics and home appliances in the 1970s.

The president Park did not avoid methods of mobilization economy and a managed to realize them to the full extent. There were five years plans for development in the country as it used to be in the USSR. As a result South Korea increased the gross national product from 1962 till 1989 (less

than for 30 years) from \$2,3 billion to \$205 billion, the mid-annual income per capita - from \$87 to \$4830, economy grew with average annual rates about 8%.

R. Wade claims that successes of South Korea, Taiwan, and Japan were achieved due to a market-oriented development strategy, and one that placed particular emphasis on incentives to export ("export-led growth") (Wade 2004). According to Wade's opinion interventions were a success in East Asia because they were made together with other supportive policies and fulfilled a "disciplining" function with respect to the distribution of rents. Thus national economy peculiarities and subsequent theories are being called for.

The economic reforms in South Korea caused a substantial change in corporate governance which was influenced by an American style of management. Although (and this used to be a common feature for other countries of East Asia) this resulted in neither convergence nor rejection, but inspired searches for convenient ways of interactions between the managers, state officials, shareholders and other local actors. Experts describe these processes as characterized by global pressures on local institutions where paternalism, tolerance for power inequalities and uncertainties, traditions' appreciation and preferences for long term solutions could be distinguished. It is also necessary to note that a conservation of traditional habits and way of doing business bear dangerous possibilities of institutional traps that hinder innovative economic development (Pyastolov, Shitenkova Forthcoming).

Changes in corporate relations and corporate governance routines have been in a certain sense successive: Japanese management practices had settled themselves in Korea during the colonization period and at the postwar period. Business groups were influential in both Japanese

and Korean economies. However Korea's chaebol and Japan's keiretsu differ in some aspects: in the structure of ownership and control methods. Although shareholders are usually family members and downsizing is hardly possible in either system, Korean management has a less cooperative relationship with employees than it is in Japan.

Japan was the first in Asia to introduce corporate laws imported from the United States and South Korea followed. Those laws altered somehow patterns of corporate ownership, boards of directors' structures, and processes of decision making. A new wave of corporate governance reforms started in 1990s and "shareholder value" became a newly appointed goal. The reforms were urgent for both countries because global economy strategies demanded transparency.

The IMF and the World Bank urged the South Korean government to reform corporate structures and business routines according to international standards because they considered that an improper corporate governance system had been the major cause of the 1997 crisis. Among the measures there was an agreement between the South Korea government and the IMF upon the following: an increase of the maximum share level for foreign ownership of listed firms from 26% to 55% by the end of 1998; a liberalization of FDI; an increase of transparency by means of independent audits, a mandated complete disclosure and consolidated financial statements; an upgrading of accounting principles; charges against managers of troubled corporations and financial institutions that had received public funds; a liberalization of M&A by foreigners and foreign exchange transactions. Other certain measures recommended by the World Bank were implemented and economic and institutional landscapes have changed⁶ quite visibly. Up to now of the 30 biggest

chaebols, 16 have been shut down or downsized radically. The companies which survived such as Samsung Group and LG barely resemble their former selves. Of the 2100 financial institutions cluttering the banking industry in 1998, only 1600 and only half of 24 major city banks now remain.

Discussion and conclusion

Thus one can see that having followed urgent recommendations of the IMF and the World Bank South Korea has improved the situation in the “Rule of Law” domain. Moreover GII 2012 reports that this country is firmly positioned among the innovation leaders. It improved the scores in three positions: Infrastructure (3rd, the best ranking in the region), Business sophistication (25th), and Knowledge and technology outputs (9th), with a jump of 35 positions on knowledge impact (driven essentially by a healthy growth in labor productivity and by ISO 9001 quality certificates, a new indicator). Korea is the first on the ICT sub-pillar and on six indicators including tertiary enrolment, stock market dynamism, and patent applications at the national office (The Global Innovation Index 2012: 25)⁷. Still the “Rule of Law” indicator of South Korea is lower than in some other “Asian tigers” (i.e. in Hong Kong, Singapore and Philippines although the latter has a lower GDP per capita; see Fig.2).

It should be noted here that for this study we have taken the same set of countries as the World Bank expert Shahid Yusuf chose for his analysis in 2001. Presumably those countries followed the same set of recommendations. But not all of them succeed equally. There are also many other studies which show that approaches to innovative development cannot be universal in various countries (Lopez-Claros, Mata 2011; Papamarcos, Watson 2006; Pyastolov, Shitenkova Forthcoming).

The task of strategies programming aimed at achieving innovative competitiveness is rather complex and regulation methods based on a choice of a set of certain indicators are not efficient enough. Young and Krugman explained the “Asian Miracle” mostly by the talent of the Asian governments to “accumulate resources” and by a lucky coincidence of macroeconomic factors (Young 1994; Krugman 1994). It in fact seems like a sort of simplification and moreover the contemporary leadership of some of those countries in the field of innovations deserves a deeper understanding.

The author suggests that like in the case of South Korea a country can succeed in a changing environment if it is able to be flexible and manage to overcome institutional inertia at the right time. One of rather delicate (intangible) assets which South Korea is in possession of are power – property institutions, which are the most effective in a time of crisis and while the situation is becoming more stable and an economy has reached the point of a world level competitiveness the “economic freedom” with its “rule of law” and other components should replace them (for more detail see: Pyastolov, Shitenkova Forthcoming).

Unfortunately for Russia they have not yet overcome the institutional inertia and the national economy is caught in various institutional traps: the country is “stuck in a Pareto inferior equilibrium”. Some expert suggest that the experience of South Korean successful development should be implemented in Russia but the peculiarities of power – property and developmental phenomena are so diverse and often unexpected that this made some researchers admit that every developing country seems to have a development theory and an innovation strategy of its own.

References

Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. (2005) Institutions as a fundamental cause of long-run growth. Handbook of Economic Growth. Volume 1A, Chapter 6. Edited by Philippe Aghion and Steven N. Durlauf.

Aubert J.-E. (2004) Promoting innovation in developing countries: A conceptual framework. World Bank Institute.

Chudnovsky D., Lopez A., Pupato G. (2006) Innovation and productivity in developing countries: A study of Argentine manufacturing firms' behavior (1992-2001). Research Policy. No.35, pp. 266-288.

Krugman P. (1994) The Myth of Asia's Miracle. Foreign Affairs. Vol.73, Iss. 6, pp. 62 – 79.

Aghion P., Durlauf S.N. (2005) (ed.) Handbook of economic growth. Elsevier B.V. p. 1867.

Human Development Reports: <http://hdr.undp.org/en/>

Lopez-Claros A., Mata Y.N. (2011) Underpinning Country Innovation: Results from the Innovation Capacity Index.

http://www.augustolopez-claros.net/docs/IDR2011_ICI_LopezClaros_Matapdf

Maddison A (2001) The World Economy: A Millennial Perspective. OECD Publishing.

Papamarcos S.D., Watson G.W. (2006) Culture's consequences for economic development: An empirical examination of culture, freedom, and national market performance. Journal of Global Business and Technology. Vol. 2, N. 1, pp. 48 – 57.

Pyastolov S.M., Shitenkova E.V. Power – property core of economic development: the cases of Russia and South Korea. Journal of Economic Regulation. Forthcoming.

Joseph Stiglitz and Shahid Yusuf (ed.) (2001) Rethinking the East Asian miracle. The International Bank for Reconstruction and Development /The World Bank.

The innovation for Development Report 2010-2011:

<http://www.innovationfordevelopmentreport.org/Report2009/index.html>

The Global Innovation Index 2012: Stronger Innovation Linkages for Global Growth. <http://www.globalinnovationindex.org/gii/>

The Global Competitiveness Report 2010–2011: <http://gcr.weforum.org/gcr2011/>

Wade R. (2004) *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

World Bank (1993) *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. New York, NY: Oxford University Press.

Young A. (1994) *Lessons from the East Asian NICs: A contrarian view*. *European Economic Review: Papers and Proceedings*. Vol.38 (1), 104-128.

¹WIPO website: <http://www.wipo.int>

² The name was formerly an acronym for the French name “INstitut Européen d’ADministration des Affaires», or European Institute of Business Administration: <http://www.insead.edu>

³ It includes in more details: public expenditure per pupil, PISA results, the pupil-teacher ratio; tertiary enrolment; number of researchers (headcounts), expenditure, and perceptions of the quality of scientific and research institutions (a survey question).

⁴ For more details: *Handbook of economic growth 2005*, p. 405.

⁵ In 1963 Park Chung-hee officially won on presidential

election and has legalized the power.

⁶ Besides other events under the presidency of Kim Young-sam former President Chun Doo-hwan and Roh Tae-woo were arrested on charges of corruption and treason, but later pardoned with the advice of then President-elect Kim Dae-jung.

⁷ Some negative information for South Korea from the GII 2012 is that in knowledge creation (patents, utility models, scientific publications), South Korea lost its 1st position in the GII 2011 to Switzerland and Sweden, to reach the 3rd position. The main negative impact on its ranking is triggered by the inclusion of the sub-pillar on online creativity, on which it ranks 48th (GII 2012: 25).

Повышение эффективности сельскохозяйственных предприятий с учетом мирового опыта интенсификации производственных процессов

Барбашова Светлана Александровна
к.э.н., доцент кафедры «Экономическая теория» ФГБОУ ВПО «Пензенская ГСХА»

Чигров Александр Сергеевич
аспирант кафедры стратегического и корпоративного менеджмента ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Технологическая модернизация земледелия является основным фактором повышения эффективности всего сельского хозяйства и должна быть направлена на внедрение ресурсосберегающих технологий, условием успешного освоения которых является комплексный подход к управлению процессом их внедрения. При разработке новых технологий для растениеводства выделяют следующие направления: использование многооперационных сельскохозяйственных машин и орудий; технологии управления производственным и средообразующим потенциалом; зональные технологии, соответствующие критериям ресурсосбережения, экологической безопасности и экономической целесообразности; современные методы мониторинга и прогноза; применение технологий охраны и использования биологических средств. Комплексный подход к управлению процессом внедрения ресурсосберегающих технологий предполагает системную работу по четырем основным направлениям: оптимизация производственной структуры, совершенствование технологической системы предприятия, модернизация материально-технической базы производства и применение современных организационно-управленческих инноваций. Необходимо разделение инновационного процесса на две стадии: создание и освоение инноваций, и массовое распространение инноваций. Выбор приоритетов инновационной деятельности в сельском хозяйстве должен осуществляться на региональном уровне и учитывать не только природно-климатические, экономические и социальные факторы, но и особенности институциональной среды, особенно неформальных институтов, специфичных не только на уровне отдельных регионов, но и сельских районов.

Ключевые слова: эффективность производства, повышение эффективности, интенсификация производства, ресурсосберегающая технология, модернизация, минимизация затрат, инновационное развитие, управление процессом внедрения.

В мировой практике в области разработки новых технологий для растениеводства следует выделить следующие направления:

технологии с преимущественным использованием многооперационных сельскохозяйственных машин и орудий, что позволяет минимизировать затраты на обработку почв, уход за посевами и уборку урожая;

новые технологии управления производственным и средообразующим потенциалом агроэкосистем и агроландшафтов на основе дифференцированного использования ресурсов и применения средств агрокосмического и позиционного зондирования (адаптивное растениеводство);

для каждой подотрасли растениеводства и видов культур разрабатываются зональные технологии, соответствующие трем основным критериям: ресурсосбережение, экологическая безопасность, экономическая целесообразность (повышение конкурентоспособности);

для обеспечения защиты растений разрабатываются современные методы мониторинга и прогноза фитосанитарной обстановки в регионах. Основой проведения мониторинга являются закономерности изменения видового разнообразия и динамики численности вредных объектов сельскохозяйственных культур, цикличность их появления в определенном регионе и особенности экспансии;

перспективное направление защиты растений – применение технологий охраны и использования биологических средств (энтомофагов, энтомопатогенов), в том числе и в сочетании с традиционными средствами химической защиты.

Большие перспективы имеют разработки системы ресурсосберегающих технологий, минимизирующих потери пищевой ценности продукции в процессе хранения, транспортировки и переработки сельскохозяйственной продукции. Однако органы управления, научные учреждения и производственные организации, разрабатывая конкретные инновационные проекты, должны объективно оценивать риски, сопровождающие нововведения, особенно в такой сложной сфере как сельское хозяйство.

Внедрение новых производственных технологий следует считать основным направлением инновационного развития сельского хозяйства. Технологическая модернизация земледелия является основным фактором повышения эффективности всего сельского хозяйства и должна быть направлена на внедрение ресурсосберегающих технологий.

Одно из главных условий успешного освоения ресурсосберегающих технологий – комплексный подход к управлению процессом их внедрения, который был разработан на основе зарубежных рекомендаций по внедрению ресурсосберегающих технологий в сельскохозяйственном производстве путем их адаптации к усло-

виям применения в сельском хозяйстве России и к особенностям восприятия руководителями и специалистами ответственных сельскохозяйственных предприятий.

Комплексный подход к управлению процессом внедрения ресурсосберегающих технологий предполагает системную работу по четырем основным направлениям: оптимизация производственной структуры, совершенствование технологической системы предприятия, модернизация материально-технической базы производства и применение современных организационно-управленческих инноваций. Комплексный подход предусматривает системную работу по всем направлениям внедрения ресурсосбережения. Только в этом случае предприятие может рассчитывать на получение синергетического эффекта, выражающегося в сохранении и возобновлении природных ресурсов; экономии трудовых, материальных и финансовых ресурсов; повышении плодородия почвы и урожайности культур; повышении эффективности и устойчивости производства.

Переход к ресурсосберегающим технологиям предусматривает пересмотр и совершенствование производственной структуры предприятия. Это связано с необходимостью оптимизации продуктового набора предприятия, включения в севооборот наиболее эффективных сельскохозяйственных культур, проведения так называемой диверсификации.

Однако изменение технологий – сложный процесс, требующий также системного подхода, знаний обо всех изменениях, которые происходят в технологической системе предприятия при переходе от традиционных технологий к новым ресурсосберегающим.

Важным положением современной методологии управления инновационной деятельно-

Таблица 1

Сравнительный анализ эффективности производства зерна при применении ресурсосберегающей технологии

| Показатели | ТНВ «Пугачевское» | | | Пензенская область | | |
|--|-------------------|--------|--------|--------------------|---------|---------|
| | 2008г. | 2009г. | 2010г. | 2008г. | 2009г. | 2010г. |
| Посевная площадь, га | 2835 | 2936 | 2600 | 788500 | 771000 | 639900 |
| Урожайность, ц/га | 33,8 | 41,3 | 19,5 | 19,3 | 20,3 | 12,3 |
| Валовой сбор зерна, ц | 93712 | 121131 | 46910 | 1422000 | 1461400 | 2181214 |
| Себестоимость 1ц, руб. | 116,1 | 82,9 | 174 | 308,22 | 334,18 | 606,33 |
| Прибыль от реализации зерна, тыс. руб. | 36379 | 15718 | 16272 | 531260 | -47730 | -154986 |
| Уровень рентабельности производства зерна, % | 603 | 439 | 168 | 132 | 102 | 63 |

стью в аграрном секторе экономики является необходимость разделения инновационного процесса на две стадии: 1) создание и освоение инноваций; 2) массовое распространение инноваций. Это позволяет свести к минимуму неудачные попытки внедрения инноваций; лучше сгруппировать и организовать участников инновационной деятельности, поскольку на каждой стадии свои потребители инноваций, свои особенности и технологии их распространения.

Выбор приоритетов инновационной деятельности в сельском хозяйстве должен осуществляться на региональном уровне и учитывать не только природно-климатические, экономические и социальные факторы, но и особенности институциональной среды, особенно неформальных институтов, специфичных не только на уровне отдельных регионов, но и сельских районов.

ТНВ «Пугачевское» – среднее по размерам территории и производства сельскохозяйственное предприятие зернового направления с развитым молочным скотоводством. За хозяйством закреплено 7391 га общей земельной площади, в том числе 6324 га пашни. Несколько лет в хозяйстве успешно применяется ресурсосберегающая технология – безотвальная обработка почвы и минимизация других технологических приемов, позволяющая экономить труд и энергоресурсы, предохранять земли от водной и ветровой эрозии.

В таблице представлен срав-

нительный анализ эффективности производства зерна при применении ресурсосберегающей технологии в ТНВ «Пугачевское» Мокшанского района и Пензенской области.

В результате себестоимость производства зерна в 2008 году была ниже в 2,6 раза, в 2009 году в 4 раза, а в 2010 – в 3,5 раза – чем в среднем по сельскохозяйственным организациям Пензенской области. Уровень рентабельности производства зерна за тот же временной период также была лучше: в 2008г. выше – в 4,6 раза, в 2009 г. – 4,4, в 2010г. – 2,7 раза.

Таким образом, основным направлением повышения эффективности использования материально-технических ресурсов в сельском хозяйстве является всемерная интенсификация производственных процессов. Повысить эффективность сельскохозяйственного производства и конкурентоспособность продукции можно только при закупке современной ресурсо- и энергосберегающей техники, позволяющей одновременно применять новые интенсивные технологии возделывания сельскохозяйственных культур и выращивания животных.

Литература

1. Баутин В. Инновационная деятельность в АПК/ В. Баутин / АПК: экономика и управление. - 2005. - №8. - С. 17-22.
2. Бунин М. Инновационные технологии в сельском хозяйстве России/ М. Бунин // Экономика сельского хозяйства России. - 2004. №7. - С. 7.

3. Горбунов В. С. Эффективность внедрения ресурсосберегающих технологий в сельском хозяйстве / В. С. Горбунов, Н. И. Кузнецов // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н. И. Вавилова. – 2010. – № 2. – С. 63–65

4. Горбунов В. С. Комплексный подход к управлению внедрением ресурсосберегающих

технологий в сельскохозяйственных предприятиях / В. С. Горбунов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2010. – № 6. – С. 44–47

5. Горбунов В. С. Управление внедрением ресурсосберегающих технологий в агробизнесе (теория и практика) / Кузнецов

Н. И., Горбунов В. С., Бутырин В. В.; ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ». – Саратов, 2010. – 188 с.

6. Романенко Г. Передовые научные разработки – агропромышленному производству / Г. Романенко // АПК: экономика и управление. – 2007. – № 3. – С. 3–6

Валютный союз США, Канада, Мексика: миф или реальность?

Руденков Иван Николаевич, ведущий специалист Wincor Nixdorf; аспирант кафедры финансового рынка и валютных отношений Московского финансово-промышленного университета «Синергия» balzamo@mail.ru

После создания Европейского Валютного Союза США стали проявлять беспокойство в связи с возможной потерей долларом лидирующих позиций. Правительство США начало разрабатывать планы по расширению сферы влияния доллара. В последние годы США добились определенных результатов по укреплению долларовой гегемонии: на американскую валюту в 2000 г. перешел Эквадор, в 2001 г. Сальвадор. Канада и Мексика рассматриваются как возможные кандидаты. Процесс расширения долларовой зоны получил название «официальная долларизация».

Ключевые слова: обменные курсы, долларизация, валютный союз, США, Канада, Мексика.

Введение

На протяжении долгого времени США являлись финансовым центром мировой экономики, а доллар США был практически единой мировой валютой, универсальным платежным средством, базовой валютой для корректировки других валют.

После введения евро в американском издании Foreign Affairs была опубликована статья директора Института мировой экономики Фреда Бергстена под названием «Доллар и евро» [3]. Автор статьи отмечает, что доля новой европейской валюты в мировых финансовых активах имеет шанс возрасти до 20 – 30%, если в экономический и валютный союз ЕС (ЭВС) войдут 8 – 10 стран, и до 25 – 50% - если членами ЭВС станут все страны Евросоюза. Таким образом, в XXI веке в мире будут две основные резервные валюты – доллар и евро. В настоящее время евро действительно стала второй по использованию резервной валютой.

Необходимо отметить, что, по аналогии с евро и Еврозоной, в некоторых странах мира уже на протяжении многих лет существуют свои валютные союзы, которые объединяют несколько государств и имеют собственную единую валюту либо планируют ее введение.

Так, Представители североамериканского валютного союза, в состав которого входят США, Канада и Мексика, также не исключают возможности в будущем создать собственную денежную единицу – амеро.

Идея создания единой валюты для США, Канады и Мексики не нова, она рассматривалась с разных сторон и ранее. Одним из первых предложений было одностороннее принятие Канадой и Мексикой доллара США, более известное как долларизация. Такой вариант был предложен не только Мексике и Канаде, но и другим странам Западного полушария. Некоторые страны Латинской Америки уже долларизованы: Эквадор провозгласил доллар своей валютой в сентябре 2000 г., Панама же считает доллар своей валютой с 1904 г. Валютный союз интерпретируется как идея единой валюты, а это больше чем просто декларация доллара в качестве национальной валюты, ведь совместная валюта должна контролироваться определенным количеством стран.

Рассматривая аспект единой валюты в Северной Америке естественно существуют свои «За» и «Против». Канада производит впечатление более подходящего кандидата, чем Мексика для принятия вместе с США общей валюты. Вместе с тем Мексика все ближе и ближе приближается к удовлетворению требований оптимальной валютной зоны. Хотя валютный союз в Северной Америке совсем не близок к моменту своего разрешения, этот вопрос все же остается открытым и требует более внимательного изучения.

Дебаты по поводу единой валюты.

Идея единой валюты, будь то долларизация или валютный союз, получила большую поддержку после кризиса 1995 г. в Мексике и кризиса 1997 г. в Азии. Многие аналитики [8] отмечают, что эти кризисы были вызваны или были форсированы, по крайней мере

частично, из-за фиксированных режимов обменных курсов тех стран, которых затронул кризис. В 1988 г. М.Фридман доказал, что система гибких валютных курсов является одной из основных предпосылок экономической интеграции.

Следует отметить, что режим гибкого обменного курса не благоприятен для стран с развивающейся экономикой. Рынки этих стран, при таком режиме склонны к нестабильности и сильным колебаниям обменного курса, что сдерживает долгосрочное планирование экономики. Однако, фиксированные режимы также подвержены риску [3], и поэтому такие мировые валюты как доллар США, евро и иена оказываются более предпочтительными, чем договорной гибкий курс.

По нашему мнению, модель Европейского Валютного Союза применять напрямую к странам NAFTA нельзя прежде всего из-за существующих различий в макроэкономических показателях, а также поскольку политическая интеграция в Европе намного глубже, чем в Северной Америке. Тем не менее, из Европейского опыта можно извлечь немало полезных уроков.

Использование единой валюты устраняет некоторые транзакционные издержки, приводит к увеличению торговли и притоку инвестиций в зону единой валюты. Следует отметить, что последние исследования [9] показали, что вступление в валютный союз может принести значительные потенциальные выгоды.

Единая валюта для NAFTA.

А так ли нужна единая валюта для NAFTA? Один из вариантов в этом разобраться – рассмотреть Канаду и Мексику под углом оптимальных валютных зон. Теория оптимальных валютных зон предполагает, что фиксированные обменные курсы наиболее подходят для зон

с глубокой интеграцией международной торговли и движения капитала. «Фактор движения капитала является одним из основных условий существования оптимальных валютных зон». [13]

По Дж. Вильямсу [15] согласно таким показателям как размер и открытость экономики, Канада является отличным кандидатом для принятия доллара США в качестве соей официальной валюты, в то время как Мексика таким кандидатом пока не является.

Экономика Канады открыта в плане торговли, которая составляет 70% от ВВП и около 80% канадской торговли приходится на США. Обе страны одинаково реагируют на экономические шоки, хотя как крупный экспортер сырья Канада сталкивается с рядом проблем в период высокой волатильности мировых цен на сырьевые товары. Поток капитала открыт, однако вместе с тем присутствуют несколько барьеров, связанных с мобильностью трудовых ресурсов. На данный момент, несмотря на столь благоприятные показатели для Оптимальной Валютной Зоны, развитые канадские финансовые рынки и удовлетворение текущим режимом обменного курса делают маловероятным возможность принятия Канадой доллара США.

С другой стороны, некоторые аналитики [6] считают, что Канада должна иметь более сильную валюту, что 30% обесценивания Канадского доллара по отношению к доллару США за последние 30 лет повлияло на снижение жизненного уровня в Канаде и поэтому необходима привязка к доллару США с целью приостановить это снижение.

У Мексики открытая экономика, торговля составляет 58% от ВВП, и также как и у Канады, большой товарооборот с США, который составляет 81% от общей торговли. Однако Мексика по-другому реагирует на экономические шоки: в отличие от

США, Мексика является крупным нефте-экспортирующим государством и также остается уязвимой при колебаниях международных процентных ставок. Растущая интеграция между двумя странами может повлиять на степень симметричности реакции при экономических шоках в обеих странах. Следует отметить, что это более вероятно, если экономика Мексики станет развиваться более разносторонне и станет менее зависима от доходов с экспорта нефти.

Движение капитала между США и Мексикой достаточно свободно, даже несмотря на то, что нефтяная промышленность Мексики закрыта для иностранных инвесторов. Вместе с тем мобильность трудовой силы является острой проблемой США и Мексики, многие мексиканцы мигрируют нелегально в США каждый год в дополнение к легальной миграции.

Резюмируя вышеизложенное, можно утверждать, что Мексика пока не представляет собой идеального кандидата для принятия фиксированного обменного курса на основании критериев Оптимальных Валютных Зон, но при современных тенденциях развития мексиканской экономики это будет возможно в ближайшие 20 лет.

Долларизация или Валютный Союз.

В настоящее время страны NAFTA формируют условия для Оптимальной Валютной Зоны. Возникает следующий вопрос: долларизация или валютный союз?

Долларизация происходит тогда, когда одна или несколько государств провозглашают доллар США, или другую валюту, официальным платежным средством на территории своей страны. США не обязаны быть активными участниками процесса долларизации, так как они слагают с себя ответственность за проведение кредитно-денежной политики страны,

принявшей доллар. Наглядным примером может послужить Эквадор, который в одностороннем порядке использует доллар в качестве своей официальной валюты.

Заметим, что валютный союз требует тесного взаимного сотрудничества между двумя или более странами, которые вовлечены в построение нового валютного режима. Также необходима координация (согласование) фискально-денежной политики. Наглядным примером такого взаимоотношения может послужить Европейский Валютный Союз.

Дж. Уильямсон [15] перечисляет критерии выбора режима фиксированного обменного курса, включая долларизацию и валютный союз. При решении того какой фиксированный режим принимать, необходимо учитывать сеньораж, процентную премию, кредитора последней инстанции и развитие кредитно-денежной политики. Далее рассмотрим эти критерии на примере стран NAFTA

Сеньораж.

Сеньораж – это доход, который получает государство при выпуске денег. Чистый сеньораж – это разница между стоимостью выпуска денег в обращение и стоимостью товаров, которые можно купить за эти деньги. По оценкам Совместного Экономического Комитета Конгресса США доходы США от долларизации других стран равны 13,4 – 17,1 млрд долл. в год [17].

Р. Хаусман [11] выдвигает предположение, что сеньораж равен примерно 0.5% от ВВП страны, также и другие исследователи [14] отмечают, что многие недооценивают сеньораж, так как считают, что он не влияет на денежную базу. Страна, которая в одностороннем порядке долларизуется, отказывается от сеньоража. В валютном союзе страны делят доход от сеньоража по определенной формуле, по размеру

ВВП или по определенной заранее мере по текущей денежной массе в обращении. Поэтому, с точки зрения Канады и Мексики, валютный союз имеет преимущество перед долларизацией, так как в противном случае страны лишатся сеньоража.

Кредитор последней инстанции

Страна, которая собирается долларизироваться, должна учитывать тот факт, что долларизация послужит отказом от кредитора последней инстанции, т.е. своего центрального банка, так как он больше не сможет эмитировать валюту, эта роль перейдет к Федеральной Резервной системе США. При валютном союзе функция кредитора последней инстанции сохранится в каждой стране-участнице с новым общим центральным банком, который будет выполнять эту роль.

Потенциальная потеря такого механизма безопасности требует тщательного исследования. Традиционная роль центральных банков как кредиторов последней инстанции состоит в том, чтобы предоставлять средства финансовым институтам для возможности их эффективного функционирования и поддержания жизнедеятельности во время кризисов. Такой ресурс является необходимым при кризисе ликвидности. «Однако при предоставлении средств при кризисе платежеспособности кредитор последней инстанции может нанести вред экономике страны, предоставляя средства неплатежеспособным институтам для продолжения их деятельности и тем самым все больше вгоняя их в долги» [5]. Кредитор последней инстанции может преследовать свои цели только при эффективном функционировании. Следует отметить, что функция кредитора последней инстанции в развивающихся экономиках часто усугубляет кри-

зисную ситуацию.

Однако эффективное функционирование кредитора последней инстанции, с четким разграничением «когда» и «как» средства должны распределяться для финансовых институтов при столкновении с проблемами ликвидности, является важным элементом в развитии финансовой системы.

Если выбирать между отсутствием кредитора последней инстанции при долларизации и существованием надежного кредитора последней инстанции при Северо-Американском Валютном союзе, то можно с большой вероятностью утверждать, что Канада и Мексика предпочтут второй вариант.

Как было отмечено выше, США не намерены выступать в роли кредитора последней инстанции для финансовых институтов в долларизированных странах, поскольку регулирующие органы США не будут иметь ни наблюдательного ни регулирующего органа власти в долларизированных экономиках. Без таких органов власти США не смогут в должной мере оценить состояние банковской системы этих стран. При валютном союзе функция кредитора последней инстанции может регулироваться совместно, и финансовые системы могут находиться под совместным наблюдением. Такое соглашение позволило бы властям США скоординировать действия с властями Канады и Мексики в направлении обеспечения безопасности и устойчивости Северо-Американских банков. По нашему мнению, участие США в функции кредитора последней инстанции в Северо-Американском Валютном Союзе потребует более глубокой финансовой интеграции, что маловероятно в ближайшей перспективе. Очевидно, что разработка механизма функционирования кредитора последней инстанции отложена на будущее, особенно в вопросе возможности участия частного сектора в роли кредитора последней инстанции.

Денежно-кредитная политика.

Долларизированная страна отказывается не только от национальной валюты, но и от денежно-кредитной политики, и национальный центральный банк передает свои полномочия Федеральной Резервной Системе США.

Можно с большой вероятностью утверждать, что Канада и Мексика вряд ли на данный момент пожелали бы пожертвовать своей независимой денежно-кредитной политикой в пользу долларизации. При дальнейшей экономической и финансовой интеграции в Северной Америке, теоритически, требования к действительно независимой денежно-кредитной политике для стран будут снижены, так как доминирующий размер экономики США повлияет на политику Канады и Мексики. Тем не менее, центральные Банки Канады и Мексики на протяжении последних пяти лет обладали отличной репутацией по отношению к инфляции, в то время когда происходило усиление североамериканской экономической интеграции. Мало вероятно, что какая-либо из стран в одностороннем порядке откажется от своей независимой денежно-кредитной политики.

С точки зрения Канады и Мексики валютный союз представляется более предпочтительным, чем долларизация для развития денежно-кредитной политики. С точки зрения США валютный союз является более сложным вариантом. Есть точка зрения [6], что США необходимо усилить тенденции по развитию валютного союза, так как в мире есть такая валюта как евро, которая теоретически представляет угрозу для доллара, как международной резервной валюты.

«Валютный союз может улучшить торговлю и возможность притока новых инвестиций в США и в дальнейшем может

расшириться вплоть до Центральной Америки и Карибских островов» [10]. В дополнение к увеличивающейся торговле и инвестиционным возможностям такой валютный союз принесет экономическую стабильность в регион, которая будет в интересах США, поскольку это снизит возможную необходимость финансовой помощи странам, испытывающим серьезные экономические проблемы, путем стимулирования экономического роста.

Развитие центрального банка Северной Америки не будет законным без формирования соответствующих политических институтов, поскольку некоторые политики будут из зарубежных стран и, следовательно, не несут никакой ответственности перед гражданами США [4].

Для многих наблюдателей отсутствие многонациональных институтов весьма проблематично: если центральный банк Северной Америки будет создан, то также необходимо развивать наднациональные политические органы власти. Можно утверждать, что издержки для установления таких институтов перевесят выгоды от валютного союза для США и поэтому данные цели в обозримом будущем вряд ли будут преследоваться.

Выводы: Готова ли NAFTA к валютному союзу?

Резюмируя вышеизложенное можно заключить, что Канада, возможно и Мексика являются реальными кандидатами для формирования зоны единой валюты совместно с США. Сравнение двух наиболее вероятных путей достижения этой цели (долларизации и валютного союза), показывает, что валютный союз предпочтительней. Остается открытым важный вопрос: готовы ли страны NAFTA к валютному союзу? Ответ включает как экономические, так и политические переменные. Ма-

ловероятно, что США, Канада и Мексика будут преследовать данные цели в ближайшем будущем.

Большинство политиков Канады и Мексики высказываются в пользу действующего режима гибкого обменного курса. Вместе с тем убеждение, что свободно-плавающая мексиканская валюта является наилучшим режимом обменного курса для этой страны выглядит менее убедительным. Несмотря на тот факт, что капитал и торговые потоки значительно выросли с 1994 г. имеет место существование трех различных финансовых и банковских систем. Следует отметить, что вопрос о кредиторе последней инстанции должен быть решен до момента перехода к валютному союзу. Также необходимы более детальные и глубокие исследования в направлении экономических выгод для стран NAFTA для принятия решения о переходе к валютному союзу.

В настоящее время отказ от независимой денежно-кредитной политики в пользу международного центрального банка не представляется благоприятным для США, Канады и Мексики. В частности в США идея разделения денежно-кредитного суверенитета вряд ли получит поддержку в ближайшем будущем. Более того для Центрального Северо-Американского банка требуется некоторое институциональное развитие. Многие технические проблемы такие как: как будет выглядеть Северо-Американская валюта и как будет разделен сеньораж, также нуждаются в более детальной проработке.

Существует ряд представлений о том, как могла бы выглядеть Северо-Американская валюта [2]. Кроме того что валюта будет единой для трех стран и будет называться «Амеро», есть предположение, что США будут продолжать использовать доллар США, а Канада и Мексика выпустят новые валюты, на которых будет изображены национальные символы стран.

Новая валюта безусловно способна спровоцировать необратимые процессы во всех странах из-за высокого уровня глобализации. Это могло произойти безболезненно в XIX веке, но не сейчас. Обобщая вышеизложенное можно заключить, что мировое сообщество «боится» [1] амеро и последствий ее появления и поэтому заранее формирует ее отрицательное восприятие в обществе.

В заключение необходимо отметить тот факт, что если бы США, Канада и Мексика отказались от своих национальных валют и перешли на новую единую валюту, то от этого пострадали бы многие государства, которые инвестировали свои резервы в долларовые активы. На данный момент нельзя сделать однозначные выводы относительно валютного союза США, Канады и Мексики, поскольку официальных данных, которые подтверждали бы этот факт, нет. Так, бывший президент Мексики Висенте Фокс однажды сказал, что валютный союз США, Канады и Мексики – это «дело долгосрочной перспективы» [18].

Литература

1. К. Василькевич. АМЕРО — проект банкротства. - Ежегодник 2000, 2007.

2. Д. Седлецкий источник: журнал Финансовая Защита:

«Амеро» скоро похоронит доллар? Как выглядит новая валюта США»

3. Bergsten Fred 2004. "The euro and the dollar".

4. Buiters, Willem. 1999. "The EMU and NAMU: What is the Case for North American Monetary Union?" Speech presented at the Douglas Purvis Memorial Lecture, Canadian Economic Association, May.

5. Calvo, Guillermo. 2000. "The Case for Hard Pegs." Speech presented at the North-South Institute Conference on Dollarization in the Western Hemisphere, October.

6. Courchene, Thomas J., and Richard G. Harris. 1999. "From Fixing to Monetary Union: Options for North American Currency Integration." C.D. Howe Institute Commentary 127, June.

7. Chang, Roberto, and Andres Velasco. 1998. "The Asian Liquidity Crisis." National Bureau of Economic Research Working Paper 6796, November.

8. Espinosa and Russell 1996; Roubini, Corsetti, and Pesenti 1998; Sachs and Larrain 1999; Chang and Velasco 1998

9. Frankel, Jeffery and Andrew. 2000. "Estimating the Effect of Currency Unions on Trade and Output." National Bureau of Economic Research Working Paper 7857, August

10. Grubel, Herbert. 1999. "The Case for the Amero: The Economics and Politics of a North American Monetary Union." The

Simon Fraser Institute Critical Issues Bulletin, September.

11. Hausmann, Ricardo. 1999. "Should There Be Five Currencies or One Hundred and Five? Foreign Policy 116 (Fall): 65–79.

12. McCallum, John. 2000. "Engaging the Debate: Costs and Benefits of a North American Common Currency." Royal Bank of Canada Current Analysis, April.; VERNENGO, MATIAS, AND LOUIS-PHILIPPE ROCHON. 2000.

13. Mundell, Robert. 1961. "A Theory of Optimum Currency Areas." American Economic Review 51:657–65.

14. Schmitt-Grohe, Stephanie, and Martin Uribe. 1999. "Dollarization and Seignorage: How Much Is at Stake?" University of Pennsylvania Research Paper, July. <<http://www.econ.upenn.edu/~uribe/seignorage.pdf>>.

15. Williamson, John. 2000. "The Case for Flexibility (in Deciding Whether to Dollarize)." Speech made at the North-South Institute Conference on Dollarization in the Western Hemisphere, October

16. Vernengo, Matias, and Louis-Philippe Rochon. 2000. "Does NAFTA Need a Common Currency? A Skeptical View on NAMU." Paper presented at the University of Ottawa Conference "The Political Economy of Dollarization: Lessons from Europe for Canada," October.

17. <http://www.jec.senate.gov/public>

18. <http://www.naunewz.org>

Роль службы контроллинга в инновационной деятельности предприятий

Шагиев Булат Ильсурович,
аспирант Института социальных и гуманитарных знаний

В статье рассмотрена ключевая цель контроллинга, его суть и значение для управления предприятием в современных условиях становления рыночных отношений и развития предпринимательства. Представлены плюсы и минусы создания службы контроллинга на предприятии. Сделан вывод о том, что одним из наиболее эффективных методов внедрения отдела контроллинга является поэтапное изменение информационных и управляющих потоков предприятия. Реализация инновационной политики предприятия по средствам внедрения отдела контроллинга будет способствовать повышению производительности труда предприятия, следовательно, будет происходить развитие, как самого предприятия, так и всей промышленности страны в целом.

Ключевые слова: рынок, предпринимательство, управление, контроллинг, служба контроллинга, стратегия, инновационная политика

В критериях становления рыночных отношений и предпринимательства в России для увеличения отдачи хозяйственной деятельности во всех областях экономики необходимо комплексное решение множественных проблем, связанных с управлением предприятием. Именно эти проблемы призван решать контроллинг, ключевая цель которого - предоставление руководителям всех уровней нужной и актуальной информации для принятия результативных решений по управлению бизнесом.

В этих критериях для удачного управления бизнес-процессами компании (организации) нужна методика и базирующийся на ней инструментарий, которые предоставляют возможность комплексного решения проблем, обусловленных как внешними, так и внутренними условиями. В качестве такой методологии выступает контроллинг [3, с. 112].

Суть контроллинга состоит в подготовке управленческих решений в сфере маркетинга и управления, нацеленных на удовлетворение потребностей потребителей в условиях модернизации организационных и информационных структур, вызванных потребностью решения как краткосрочных, так и долгосрочных проблем становления предприятий и организаций.

Контроллинг, как отмечают исследователи, это свежее явление в доктрине и практике современного управления, образовавшееся на стыке информационного обеспечения, экономического анализа, планирования, контроля и координации, управленческого учета и менеджмента. В соответствии с этим контроллинг овладевает особым местом в управлении предприятием: он объединяет воедино все эти функции, интегрирует и координирует их, при этом не подменяет собой управление предприятием, а лишь переводит его на качественно новый уровень, ориентируя активность различных служб и подразделений предприятия на приобретение оперативных и стратегических целей. В этой связи контроллинг (управление управлением), базирующийся на научных достижениях различных дисциплин, таких как: экономическая теория, планирование, бухгалтерский учет, менеджмент, анализ хозяйственной деятельности, кибернетика, социология, маркетинг, является особым механизмом саморегулирования на предприятии, обеспечивающим обратную связь в контуре управления [5, с. 76].

В современной экономической литературе нет однозначного определения дефиниции «контроллинг», однако практически все обозначают что это, по сути, функционально обособленное направление экономической деятельности на предприятии, взаимосвязанное с реализацией финансово-экономической функции в менеджменте для принятия своевременных и стратегических административных решений, порожденное практикой передового менеджмента.

Дефиниция «контроллинг» (от английского to control - контролировать, управлять) принят в Германии, откуда он и пришел в Россию. В Англии и США установилось определение «управленческий учет» (managerial accounting, management accounting), хотя работников, в чьи должностные обязанности входит ведение управленческого учета, там также называют контроллерами (controller). Так как российская терминология пока не устоялась, в России употребляют оба термина: и контроллинг, и управленческий учет. Но определение «контроллинг» более емкое, так как содержит в себе не только число учетные функции, но и весь диапазон управления процессом достижения конечных целей и результатов фирмы.

В основе контроллинга как концепции системного управления организацией лежит стремление обеспечить успешное функционирование организационной системы (предприятия, торговые фирмы, банки и др.) в долгосрочной перспективе путем:

адаптации стратегических целей к изменяющимся условиям внешней среды;

согласования оперативных планов со стратегическим планом развития организационной системы;

координации и интеграции оперативных планов по различным бизнес-процессам;

создания системы обеспечения менеджеров информацией для различных уровней управления в оптимальные промежутки времени;

создания системы контроля над исполнением планов, корректировки их содержания и сроков реализации;

адаптации организационной структуры управления предприятием с целью повышения ее гибкости и способности быстро реагировать на меняющиеся требования внешней среды.

Ключевыми факторами, послужившими выходу в свет на современных предприятиях феномена контроллинга, изыскателями называются следующие:

во-первых, повышение нестабильности внешней среды выдвигает дополнительные требования к системе управления предприятием, а именно:

смещение акцента с контроля прошлого на анализ будущего;

увеличение скорости реакции на изменение внешней среды, повышение гибкости предприятия;

необходимость в непрерывном отслеживании изменений, происходящих во внешней и внутренней средах предприятия; необходимость продуманной системы действий по обеспечению выживаемости предприятия и избеганию кризисных ситуаций;

во-вторых, усложнение систем управления предприятием требует механизма координации внутри системы управления;

в-третьих, информационный бум при недостатке релевантной (существенной, значимой) информации требует построения специальной системы информационного обеспечения управления;

в-четвертых, общее культурное стремление к синтезу, интеграции различных областей знания и человеческой деятельности.

Основополагающим назначением контроллинга считается обеспечение методической и инструментальной основы для содействия основным функциям менеджмента, таких как: планирования, контроля, учета и анализа, а также оценки ситуации для принятия управленческих решений. В соответствии с этим главными составляющими концепции контроллинга считаются [1, с. 36 - 40]:

ориентация на эффективную работу организации в относительно долговременной перспективе;

формирование организационной структуры, ориентированной на достижение стратегических и тактических целей;

создание информационной системы, адекватной задачам целевого управления;

разбиение задач контроллинга на циклы, что обеспечивает итеративность планирования, контроля исполнения и принятия корректирующих решений.

Задумываясь о проблемах внедрения контроллинга, руководителям российских предприятий стоит помнить о тех этапах его развития, которые привели к современной трактовке этой концепции как самостоятельного направления в менеджменте. С течением времени менялись приоритеты в решении задач, и все более сложной становилась методология контроллинга. Создание отдела контроллинга требует от руководителя организации умения правильно его позиционировать. Ведь цели, задачи и функции отдела контроллинга, его структура в большей степени, чем у других подразделе-

ний, зависят от позиционирования данной службы в структуре предприятия и характера ее взаимодействия с вышестоящими руководителями и руководителями подразделений этого же уровня управления. Характер взаимодействия службы контроллинга с другими подразделениями предприятия определяется в каждом конкретном случае на основе задач и функций, выполнение которых возложено на нее руководством предприятия. Современный контроллинг базируется на информационных технологиях, это позволяет значительно сократить затраты времени на обмен данными, снизить трудоемкость учетно-аналитических процедур, увеличить объемы перерабатываемой информации. Наличие такого структурного звена, как бюро информационных технологий в службе контроллинга просто необходимо.

На руководителя службы контроллинга возлагается ответственность за: правильность применения методов, методик, инструментов и т.п., позволяющих получить достоверную и объективную информацию об эффективности деятельности предприятия и его подразделений; своевременность выполнения процедур, установленных регламентом. Степень ответственности работников службы контроллинга устанавливается должностными инструкциями.

Целью внедрения системы контроллинга на предприятии является информационная поддержка управленческих решений для повышения их качества. Качество управленческого решения в свою очередь это совокупность параметров решения, удовлетворяющих конкретным потребителям и обеспечивающих реальность его реализации.

Созданный отдел контроллинга позволит предприятию реализовать следующие задачи [4, с. 61]:

организация, координация и методическая поддержка процессов планирования и бюджетирования на предприятии;

организация, координация и методическая поддержка системы учета затрат и доходов на предприятии;

разработка, поддержание и совершенствование системы диагностирования отклонений;

разработка, поддержание и совершенствование системы анализа отклонений;

предоставление аналитической информации руководителям всех рангов для обеспечения эффективного управления предприятием в целом и его структурными подразделениями;

информационно-аналитическая и методическая поддержка реализации инвестиционных проектов и инновационных процессов.

На практике внедрение отдела контроллинга на предприятии позволит: повысить эффективность работы предприятия по параметрам, которые являлись целевыми и были достигнуты благодаря функционированию отдела контроллинга;

выполнить поставленные перед отделом задачи, которые будут способствовать развитию предприятия и помогут повысить его конкурентоспособность на отечественном рынке;

повысить эффективность управления группой в целом и управляемость ее бизнес-единиц;

усилить контроль активов группы и повысить эффективность их использования;

сократить время принятия управленческих решений.

Чтобы понять, в чем состоит польза контроллинга, необходимо сопоставить, в первую очередь, походы к формированию целей и задач предприятия в условиях централизованного и децентрализованного (рыночного) управления народным хозяйством.

Централизованное управление предполагало, что цели (задания) ставились предприятиям извне (министерствами, главками и т.п.). Задача предприятия заключалась в том, чтобы выполнить показатели, заданные в пятилетних, годовых, квартальных и месячных

планах. Предприятие разрабатывало «техпромфинплан», и после согласования с вышестоящим органом, приступало к его реализации. При этом следует отметить, что цены на продукцию предприятия, материальные и энергетические ресурсы, тарифы на оплату труда и различного рода налоговые и социальные выплаты были фиксированными. Объемы производства и отгрузки продукции также четко задавались как в стоимостном, так и натуральном выражении на весь плановый период. Предприятия не занимались самостоятельно закупками ресурсов. Существовала система централизованного снабжения.

Децентрализованное управление предполагает, что цели и задачи формулируются руководством и собственниками внутри предприятия. Это радикальное отличие в концепциях целеполагания, а также рыночное регулирование цен на продукцию (услуги) и ресурсы, ставит перед системой управления предприятием принципиально новые задачи в области формирования производственной программы, ценообразования, сбыта, инновационно-инвестиционной деятельности, закупок, мотивации персонала и т.д.

Исторически сложившиеся на предприятиях функции и задачи подразделений и служб, обеспечивающих поддержку процессов управления в условиях полной централизации экономики, в большинстве своем не адекватны современной ситуации [2, с. 98].

Для того чтобы предприятие могло выживать и развиваться в условиях быстрых изменений, высокой нестабильности, конкуренции, роста уровня требований клиентов, ужесточения финансового и экологического законодательства и т.п., руководство вынуждено делегировать большую часть полномочий руководителям функциональных подразделений. Оперативность управления повышается, но при этом рез-

ко возрастает значимость проблемы координации и интеграции планов и бюджетов подразделений.

Существующие на многих отечественных предприятиях планово-экономические и диспетчерские службы, отделы организации труда и заработной платы и другие подразделения не в состоянии обеспечить [6]:

своевременную адаптацию стратегических целей предприятия к изменяющимся условиям внешней среды;

четкое согласование оперативных планов со стратегическим планом предприятия;

координацию и интеграцию оперативных планов на достижение стратегической цели предприятия;

своевременную информационную поддержку руководителей различного уровня управления адекватной информацией в оптимальные промежутки времени;

оперативный контроль исполнения планов и корректировки их содержания и сроков реализации с учетом изменения ситуации;

адаптацию организационной структуры управления предприятием с целью повышения ее гибкости и способности быстро реагировать на меняющиеся требования рынка и законодательства.

Зачастую оперативные цели подразделений в значительной степени не совпадают с генеральной целью предприятия. Векторы целей и усилия подразделений, в большинстве случаев разно-направлены, т.е. не согласованы как со стратегией предприятия, так и между собой. Традиционными методами и инструментами «техпромфинплана», учета и контроля очень трудно обеспечить координацию планов и гибко реагировать на изменяющуюся ситуацию.

Следует сказать, что и на стратегическом уровне управления нередко отсутствует согласованность в планах действий между высшими руково-

дителями, каждый из которых отвечает за свое направление деятельности.

По данным Fortune Magazine, на исследуемых американских и западноевропейских предприятиях менее 10% сформулированных стратегий было успешно реализовано. По данным того же журнала, в 70% случаев неудачной реализации стратегий основная проблема заключается не в качестве самой стратегии, а в ее плохой реализации.

Исследования лаборатории The Balanced Scorecard Collaborative показывают, что существует несколько основных препятствий для успешной реализации стратегий на предприятии. Перечислим некоторые из них:

понимание - лишь 5-7% сотрудников на исследуемых предприятиях понимают стратегию, т.е. слабо развиты коммуникации внутри предприятия;

мотивация - около 25% менеджеров включены в систему поощрений, связанную с реализацией стратегии, остальные 75% поощряются за реализацию оперативных планов;

внимание руководства - руководство в основном уделяет в месяц около 1 часа вопросам разработки и реализации стратегии;

распределение ресурсов на предприятии - большая часть ресурсов (свыше 60%) не имеет непосредственной связи со стратегией.

Перечисленные выше препятствия для успешной реализации стратегий и цифровые данные на примере зарубежных предприятий в полной мере можно отнести к отечественной практике.

Использование концепции контроллинга во взаимосвязи со сбалансированной системой показателей - Balanced Scorecard (BSC) создает предпосылки для построения системы управления предприятием по согласованным стратегическим и оперативным целям.

Оперативный и стратегический контроллинг, обеспечивая

Таблица 1
Плюсы и минусы создания службы контроллинга на предприятии

| «Плюсы» создания службы контроллинга: | «Минусы» создания службы контроллинга: |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • появится конкретное лицо, с которого можно будет спросить за результаты работы и выполнение функций и задач контроллинга; • информация об уровне достижения поставленных целей в области экономики, финансов, персонала, клиентов, бизнес-процессов и т.д. будет сосредоточена в одном месте, что обеспечит оперативность ее получения и интерпретации; • можно быстрее добиться введения единых стандартов и правил планирования, контроля, учета, анализа и отчетности по подразделениям, что облегчит автоматизацию процесса управления; • планы всех подразделений будут лучше скоординированы, интегрированы и проверены на правдоподобность, если этим вопросом будет заниматься одна служба; • уменьшатся тенденции к изоляции функциональных подразделений, т.е. локальные оперативные цели подразделений будут теснее связаны со стратегическими целями предприятия. | <ul style="list-style-type: none"> • придется изменять устоявшуюся организационную структуру управления и объяснять собственникам (сотрудникам), зачем это нужно; • возникнут проблемы с планово-экономическими и учетно-аналитическими подразделениями предприятия, у которых будут изъяты отдельные функции, а взамен потребуются дополнительные функции; • высока вероятность возникновения конфликта между руководством предприятия и руководителем службы контроллинга относительно реализуемости поставленных целей и оценки достигнутых результатов деятельности; • возникает угроза чрезмерного усиления влияния службы контроллинга на принятие решений руководством предприятия, что может вызвать недовольство в коллективе; • трудно найти специалистов из числа сотрудников предприятия, способных и готовых реализовывать функции и задачи контроллинга в их современной интерпретации. |

информационно-аналитическую и методическую поддержку менеджмента, дают возможность координировать планы и цели, т.е. «намагничивать» стрелки-векторы подразделений в сторону генеральной цели. При этом ресурсы подразделений работают, в первую очередь, на достижение стратегических целей по направлениям деятельности. К их числу можно отнести финансы, персонал, технологии, бизнес-процессы, клиентов, инновации и т.п. Выбор состава стратегических целей по направлениям зависит от конкретных условий внешней и внутренней среды предприятия [2, с. 54].

Создание службы контроллинга на предприятии имеет свои плюсы и минусы (см. табл. 1). Аргументы «за» и «против» достаточно весомы и заслуживают внимательного рассмотрения и взвешивания, прежде

чем будет приниматься соответствующее решение.

Если создание службы контроллинга с высокой степенью вероятности может привести к созданию нездоровой атмосферы в коллективе, конфликтам между подразделениями, и при этом у руководства предприятия нет твердой убежденности в правильности предпринимаемого шага, то в этой ситуации целесообразнее отказаться от идеи создания такой службы.

Итак, пользу от внедрения контроллинга следует искать не в моментальном снижении затрат и росте экономической эффективности предприятия. Польза состоит, прежде всего, в том, что в ходе внедрения контроллинга на предприятии разрабатываются технологии эффективного управления, обеспечивающие координацию управленческой деятельности по постановке (уточнению) и эф-

фективному достижению стратегических и оперативных целей предприятия.

Для большинства руководителей очевидным является тот факт, что для производства качественной продукции нужны соответствующие технологии. И если эти технологии не соблюдать, то можно гарантировать плохое качество продукта.

Разработке производственных технологий, контролю их соблюдения, совершенствованию существующих и разработке новых, на большинстве предприятий уделяется большое внимание, и задействованы значительные материальные и людские ресурсы. В структуре себестоимости многих предприятий, в особенности тех, которые выпускают наукоемкую продукцию, технологические затраты составляют значительную часть.

По данным ряда специалистов, у современных отечественных предприятий затраты на управление составляют порядка десятых долей процента от производственной себестоимости, в то время как на ведущих западных предприятиях эти затраты составляют порядка 2-3%.

В США и развитых европейских странах службы контроллинга на предприятиях или услуги привлеченных экспертов-контроллеров вполне привычны. Например, как показывают результаты анализа спроса на рынке трудовых ресурсов такой страны, как Германия, не только крупные, но и средние, а в последнее время и малые фирмы приглашают на работу специалистов, способных выполнять функции и решать задачи контроллинга. Этот факт свидетельствует о признании эффективности управления предприятиями в современных условиях на принципах контроллинга.

Контроллинг, включающий в себя системы оперативного и стратегического планирования, бюджетирования, контроля, учета, анализа, отчетности, а также системы ответственности и мотивации, является важ-

нейшей составной частью всеобщего менеджмента качества (Total Quality Management - TQM) предприятия.

Идеология TQM предполагает вовлечение не только руководителей, но и сотрудников в процесс управления. Для того чтобы эта идеология могла быть реализована на практике, необходимо разрабатывать и внедрять контроллинг - технологии управления, обеспечивающую стабильное и экономически оптимальное функционирование управленческих процедур в системе управления предприятием путем обоснованного измерения ресурсов, а также промежуточных и итоговых результатов деятельности.

Выделение в контроллинге стратегической и оперативной областей решения управленческих задач предполагает применение различных инструментов, характерных для каждой из этих областей. Так основными инструментами, используемыми в сфере стратегического маркетинга и контроллинга, являются: GAP-анализ; анализ конкуренции; портфолио-анализ; анализ потенциала; анализ сильных и слабых сторон; метод разработки сценариев и другие.

GAP-анализ (анализ стратегических «люков») относится к классическим инструментам долгосрочного планирования. Сущность метода состоит в установлении отклонений желательного развития ситуации от ожидаемого. Метод предполагает количественное сопоставление экстраполированных или модифицированных значений желаемых и ожидаемых целевых величин, в качестве которых могут выступать рентабельность, прибыль, оборот и т. д. При этом предполагается, что выбранная политика предприятия остается неизменной. Если в процессе анализа выясняется, что целевые величины желаемого развития отклоняются от ожидаемого развития, то возникает так называемый стратегический «люк». Предполагается, что если такой «люк» не бу-

дет вовремя закрыт, то предприятие не может гарантировать свое существование в долгосрочной перспективе. GAP-анализ служит основой при выработке стратегий, обеспечивающих ликвидацию стратегических «люков». В случае выявления «люков» службы маркетинга и контроллинга начинают поиск стратегий относительно продуктов и рынков, позволяющих в долгосрочной перспективе «закрыть» возникшие «люки».

К основному недостатку метода GAP-анализа следует отнести ограничение на его использование в качестве инструмента контроллинга в случае, если ситуация на рынке нестабильна. Однако и в такой ситуации метод может быть использован как инструмент поиска и выработки корректирующих стратегий.

Анализ конкуренции. Конкурентная среда предприятия (организации) в современных условиях развития экономики постоянно меняется.

Информация о состоянии рынка, основных конкурентах необходима предприятию для формирования и планирования собственной конкурентной стратегии. Для сравнения выбирают от трех до пяти наиболее важных для предприятия конкурентов, и с помощью оценочной шкалы производится экспертная оценка. В качестве оценочной шкалы предлагается: «+» - лучше, чем у собственного предприятия; «=» - также хорошо, как и собственного предприятия; «-» - хуже, чем у собственного предприятия.

При помощи анализа конкуренции предприятие может выявить собственные сильные стороны, на базе которых будут разработаны новые стратегии. В рамках этих стратегий и должны быть устранены слабые стороны предприятия. Анализ конкуренции помогает также выявлению потенциала успеха.

Посредством анализа конкуренции необходимо выявить цели конкурентов, благодаря чему можно своевременно ус-

танавливать собственные стратегические возможности и обнаруживать опасности. Выявленные слабые стороны конкурентов становятся исходным пунктом для проведения собственной наступательной стратегии.

Портфолио-анализ позволяет улучшить стратегическое планирование на предприятии, способствует развитию у маркетологов и менеджеров компании стратегического мышления, учит их более глубоко понимать экономику бизнеса, улучшать качество планов и качество взаимодействия руководства структурных подразделений фирмы и руководства корпорации, повышать уровень межфункциональной координации по взаимосвязям маркетинга и основных сфер деятельности компании. Модели, применяемые в портфолио-анализе, позволяют также выявлять важнейшие информационные потребности предприятия, четко структурировать и оценивать внутреннюю и внешнюю информацию, ранжировать ее с точки зрения стратегической значимости, выделять ключевые информационные приоритеты, определять направления и характер маркетинговых исследований.

Портфолио-анализ предполагает выделение на предприятии стратегических бизнес-единиц и анализ их по отдельности. В качестве стратегических бизнес-единиц используются продуктовые группы. Стратегическая бизнес-единица охватывает однородные программы продуктов и услуг для одного рынка с единой конкурентной ситуацией.

Стратегические бизнес-единицы действуют (позиционируются) в стратегических сегментах бизнеса (бизнес-сегментах). Организация состоит из отдельных стратегических сегментов бизнеса, которые анализируют с учетом их взаимовлияния. Стратегический сегмент бизнеса представляет собой продуктово-рыночную

комбинацию, для которой можно разработать самостоятельную стратегию развития. Шансы и риски каждого стратегического сегмента бизнеса зависят от определенных факторов успеха.

Показатели рыночной доли и рыночного роста хорошо подходят в качестве критериев для анализа отдельных продуктовых групп предприятия. Портфель «рост рынка-доля рынка» позволяет проводить простой анализ продуктов предприятия для разработки в последующем специфических стратегий.

Наиболее известны на практике следующие модели и методы портфолио-анализа: матрица Ансоффа, матрица конкуренции по Портеру, матричная модель BCG (Boston Consulting Group), матричная мультифакторная модель McKinsey - General Electric и другие.

Так, например, модель BCG (Boston Consulting Group) представляет стратегические единицы собственного бизнеса и бизнеса конкурентов в пространстве координат: темп роста рынка - относительная доля рынка. Модель позволяет фактически учитывать стадии жизненного цикла товара и фиксировать положительные и отрицательные денежные потоки, что находит свое отражение в названиях соответствующих квадрантов. Анализ денежных потоков помогает, в свою очередь, выявить наиболее перспективные направления внутреннего инвестирования. Однако в модели не рассматриваются другие важные рыночные факторы, кроме выделенных двух; позиция стратегической бизнес единицы (СБЕ) во многом зависит от выбора границ и способа масштабирования рыночных долей; игнорируется взаимозависимость различных СБЕ фирмы; зависимость между относительной долей рынка и потенциалом прибыльности имеет место в основном лишь в отраслях массового производства. Указанные недостатки модели устраняются в процес-

се применения в рамках портфолио-анализа и перечисленных выше моделей[1].

Таким образом, одним из наиболее эффективных методов внедрения отдела контроллинга является поэтапное изменение информационных и управляющих потоков предприятия. Здесь условно можно выделить четыре этапа: целеполагание, внедрение на предприятии управленческого учета и отчетности, внедрение процедур планирования, внедрение процедур и механизмов контроля. При внедрении контроллинга необходимо тщательно оценивать те инструменты, которые будут внедряться, и сопоставлять сложность внедрения и соответствие получаемой модели предприятия действительности.

Реализация инновационной политики предприятия по средствам внедрения отдела контроллинга будет способствовать повышению производительности труда предприятия, следовательно, будет происходить развитие, как самого предприятия, так и всей промышленности страны в целом.

Литература

Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. - СПб.: Питер, 2012. - 544с.

Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство. - М.: Изд. «Финпресс», 2010. - 272с.

Контроллинг в системном управлении организацией: хрестоматия / сост. Д.В. Ермоленко, А.С. Копысова; под ред. В.В. Ермоленко. Краснодар: Кубанский гос. Ун-т, 2011. - 316 с.

Любанова Т.П., Мясоедова Л.В., Олейникова Ю.А. Стратегическое планирование на предприятии, - М.: Изд. «ПРИОР», 2011. - 512 с.

Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмнел Дж. Школы стратегий. - СПб.: Питер, 2010. - 336с.

Попов С.А. Стратегический менеджмент: Видение - важнее, чем знание: - М.: Дело, 2011. - 352с.

Скандинавский метод лесозаготовки и его применение в России

Рудаков Юрий Андреевич, аспирант, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
Rudakov-yuriy@yandex.ru

В статье раскрывается о специфике скандинавского метода лесозаготовки в целом. Кроме того описываются ключевые факторы данного метода влияющие на его конкурентоспособность, а также показывает перспективы его применения на территории Российской Федерации.
Ключевые слова: механизированная лесозаготовка, экономичность, конкурентоспособность, автоматизация, экологичность.

В настоящее время российская лесная промышленность находится на пути реструктуризации и оптимизации всех сфер своей деятельности. Особенно остро стоит проблема реструктуризации лесозаготовительного процесса. И здесь как не странно Россия двигается в направлении скандинавской модели лесозаготовки.

В 80-х годах XX века средний годовой объем лесозаготовительного предприятия превосходил 200 тыс. м³. Для таких предприятий экономически целесообразным было использование дорогостоящего лесоскладского оборудования. Стационарное оборудование значительно дороже мобильных систем машин, однако, при больших объемах лесозаготовки, себестоимость продукции получается минимальной. В результате реформ начала 90-х годов крупные лесозаготовительные предприятия распались на более мелкие. Стали появляться предприятия с годовым объемом лесозаготовок 40-50 тыс. м³. и менее. Для таких предприятий не подходят системы машин, разработанные в 80-х годах. Естественно, что эксплуатировать дорогостоящее лесоскладское оборудование при минимальных объемах лесозаготовки экономически не выгодно.

Для небольших предприятий появился термин - малообъемные лесопромышленные предприятия. Эти предприятия можно характеризовать следующими признаками:

1. Объемы лесозаготовок предприятия не обеспечивают круглогодичную загрузку лесоскладского оборудования.
2. Объемы лесозаготовок предприятия не обеспечивают круглогодичную загрузку современных мобильных систем машин.
3. Отсутствие гарантированного лесного фонда.

Секрет успешности малообъемных лесопромышленных предприятий заключается в технологии лесозаготовок, основанные на модульных машинах. Модульные машины предполагают, что основное технологическое оборудование является навесным или прицепным, которое агрегируется с энергетическим модулем. В качестве энергетического модуля может выступать, например, колесный трактор общего назначения. Преимущества такого подхода для небольших предприятий очевидны. Один энергетический модуль может использоваться на различных лесозаготовительных и лесохозяйственных работах. Это значительно снижает экономические риски и обеспечивает технологическую гибкость небольшому предприятию. В зарубежной практике накоплен большой опыт в конструировании различных прицепных машин, от трелевочных полуприцепов до харвестерных процессоров. Широкий выбор прицепного оборудования позволяет формировать не отдельные машины, но целые комплексы, способные выполнять весь технологический цикл работ. Такой подход успешно реализуется в скандинавских странах, где предприятия с небольшим объемом заготовок обычны.

Малообъемные лесопромышленные предприятия используют два вида механизированной лесозаготовки, хлыстовую и сортиментную. При этом 65 % лесоматериалов обрабатывается по технологии заготовки с вывозкой хлыстов и 35 % – по скандинавскому сортиментному методу.¹

Надо заметить, что на данный момент в России все еще преобладает канадская или хлыстовая модель лесозаготовки, хотя ее доля с каждым годом сокращается.

Хлыстовой, или канадский, способ лесозаготовки наиболее широкое применение снискал, как это демонстрирует название, в Канаде, где климатические характеристики очень похожи на условия России. Его применение целесообразно в условиях, когда осуществляется сплошная рубка леса и из леса вывозятся целые хлысты, которые распиливаются на сортименты уже на другой площадке. Такая технология подходит для компаний, объем лесозаготовки которых достаточно высок — от 50 до 150 тыс. м³, потому что крупному промышленнику выгоднее заготовить больше леса в максимально короткие сроки.

Но учитывая нынешнюю ситуацию на рынке лесопереработки, где присутствует постоянно увеличивающееся количество предприятий с объемом лесозаготовки менее 50 тыс. м³, то для них более целесообразным становится применение сортиментной технологии, или скандинавского способа лесозаготовки (в этом случае деревья очищаются от сучьев и раскряжевываются прямо на месте, в лесу). Сортиментный метод лесозаготовки предусматривает раскряжевку на сортименты непосредственно в лесу, в соответствии с их дальнейшим применением. К обычным типам сортиментов относятся пиловочник, цилиндрический пиловочник, фанерный кряж и балансы. Кроме того, существует множество других типов сортиментов.²

При сравнении затрат на заготовку лесоматериалов сортиментным и хлыстовым методами, оказалось что они практически равны. Затраты на заготовку по сортиментной системе? харвестер + форвардер? варьировались от 140 руб/м³ до 340 руб/м³, затраты на заготовку по хлыстовой системе? вальщик + форвардер? варьировались от 200 руб/м³ (компания 2) до 370 руб/м³.

Исследование показывает схожие средние затраты на за-

готовку у дороги по обоим методам лесозаготовки, примерно 300 – 350 руб/м³. Но следует отметить, что в случае сортиментного метода компания получает готовые сортименты, в то время, как при хлыстовой заготовке или заготовке деревьями, хлысты нуждаются в дальнейшей переработке на нижнем складе, что добавляет еще 250 – 300 руб/м³ производственных расходов.³

Практически все эти предприятия, работающие по скандинавской технологии, используют технологический тандем харвестер + форвардер.

Основной задачей харвестера является валка и первичная обработка деревьев. Сначала пила с гидравлическим приводом в считанные секунды спиливает ствол дерева у основания, затем ствол пропускается через специальные роллеры, где с помощью специальных ножей обрезаются сучки и измеряется длина и диаметр ствола. При рубке один харвестер может без дополнительных перемещений обслуживать зону размером 15—18 метров. В среднем одна такая машина при должном использовании может заготовить 20 м³ в час при сплошной рубке и 10 м³ в час при прореживании.⁴

Второй компонент комплекса — форвардер, предназначен для трелевки полученных сортиментов из леса на погрузочную площадку. Благодаря полному приводу эта машина становится поистине вездеходом, погружая и транспортируя до 10 м³ сортиментов в час при рубке и 15 м³ при прореживании.

Необходимо заметить, что в последние несколько лет парк такого рода машин существенно вырос. Но этот рост осуществляется исключительно благодаря ввозу импортной техники. Основными зарубежными игроками на нашем рынке являются компании John Deere, Ponsse и Valmet. Постепенно на рынок лесозаготовительной техники выходит и Caterpillar,

хотя существуют и отечественные образцы.

Высокий процент импорта обусловлен, прежде всего, проблемами в модельном ряду. Российское оборудование создавалось специально для хлыстовой технологии лесозаготовки, но потребности мелких лесопромышленников изменились, и ниша техники для сортиментного способа заготовки осталась свободна для иностранного ввоза. Не спасает положение даже относительно низкая цена, потому что, как правило, отечественная техника уступает и в качестве. Наиболее популярная импортная техника лесозаготовителей — это харвестер John Deere 1270D (стоимость 13,1 млн руб.), харвестер Ponsse Ergo (стоимость 14,4 млн руб.). Для сравнения, стоимость опытного образца производства ОАО «Краслесмаш» — 7,4 млн руб, и остается только надеяться, что в новой технике такая стоимость сумеет соседствовать с достойным качеством.⁵

Помимо классических харвестеров существуют решения на базе экскаваторов, когда на существующую машину монтируется харвестерная головка. Данная комбинация обладает существенными преимуществами:

- Низкие инвестиционные затраты. Цена экскаватора-харвестера ниже примерно на 30%-50% по сравнению с ценой лесной машины;

- Производительность экскаватора-харвестера сравнима с производительностью специализированной лесной машины;

- Меньшие затраты связанные с эксплуатацией и техническим обслуживанием по сравнению со специализированными харвестерами;⁶

Хотя сортиментный метод заготовки древесины в России осуществляется пока еще в ограниченных объемах, но с каждым годом он все больше и больше завоевывает доверие у отечественных лесоперерабатывающих компаний. Между

тем достоинства этого способа очевидны. Прежде всего к ним следует отнести экологичность метода, сортиментный метод называют самым экологически чистым. Древесина при транспортировке меньше повреждается и загрязняется. С экономической точки зрения это конечно наиболее дешевый и качественный метод заготовки древесины, так как древесина доставляется на переработку в максимально короткие сроки и в соответствии с необходимым сортиментом. Исходя

из вышесказанного, можно сделать вывод, что сортиментный метод лесозаготовки доказал свою конкурентоспособность и имеет полное право на дальнейшее развитие в России.

Литература

1. www.ksponsse.ru
2. Рецепты лесозаготовки - Промышленные Страницы Сибири, 2008, № 24
3. www.metla.fi
4. Внедрение прогрессивных способов лесозаготовки и лесопереработки - ИД «Альфа»,

2008, № 9

5. www.vertikalnet.ru

6. www.dles.ru

Ссылки:

1 www.ksponsse.ru

2 Рецепты лесозаготовки - Промышленные Страницы Сибири, 2008, № 24

3 www.metla.fi

4 Внедрение прогрессивных способов лесозаготовки и лесопереработки - ИД «Альфа», 2008, № 9

5 www.vertikalnet.ru

6 www.dles.ru

Развитие законодательства об иностранных инвестициях в процессе осуществления преобразований в России

Семочкина Марина Алексеевна, соискатель на кафедре предпринимательского права, Московская государственная юридическая академия

В данной статье рассмотрены исторические аспекты развития законодательства об иностранных инвестициях в России. По итогам написания статьи сделаны выводы относительно возможных направлений по совершенствованию правового регулирования в данной сфере.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, законодательство, правовое регулирование, движение капитала, инвестиционный процесс.

Любая страна мира, независимо от уровня ее экономического развития не обходится без иностранных инвестиций.

В последние годы процесс международного движения капиталов значительно ускорился. Переливающиеся из страны в страну потоки товаров, услуг, капиталов, людей, информации формируют сеть глобальной экономической системы, в которую вовлекаются все без исключения национальные экономики. Не являясь исключением, Российская Федерация нуждается в интенсивном притоке иностранного капитала, с помощью которого она эффективно смогла бы решить стоящие перед ней экономические задачи и осуществить социально-экономические реформы, связанные с переходом к рыночным отношениям. Однако, инвестиционный процесс не может развиваться стихийно. Его ход определяется государственной инвестиционной политикой, имеющей два неразрывно связанных между собой аспекта: экономический и правовой. Эта взаимосвязь проявляется в том, что экономическая политика закрепляется государством в законодательстве путем принятия соответствующих нормативно-правовых актов.

Неполнота правового регулирования инвестиционной деятельности, в том числе с участием иностранного капитала, тормозит социально-экономическое развитие страны в целом, является одной из причин нехватки капитала для восстановления отдельных отраслей экономики.

Появление инвестиционных отношений в России тесно и неразрывно связано с зарождением и установлением капиталистического способа производства. Поскольку инвестирование, т.е. отчуждение имущества третьему лицу для последующего использования в целях развития производства ради получения прибавочного продукта, является признаком и неотъемлемым свойством капиталистического производства.¹

До отмены крепостного права в России в 1861г. иностранный подданный для того, чтобы вести какой-либо промысел в России, обязан был записаться в специальный реестр «иностранцы гости в России». Кроме того, для занятия торговлей и промышленностью иностранные подданные должны были получить разрешение императора. Исключение делалось для тех, кто слыл за границей как «знаменитый капиталист или искусный мастер». Имея императорское разрешение, иностранец, однако не получал полной свободы действий; на него распространялся ряд ограничений в целях защиты интересов отечественных купцов, в чьих руках были сосредоточены торговля и промышленность.²

Как известно, Россия встала на капиталистический путь развития во второй половине XIX в. Предпосылкой этого стала отмена крепостного права, которая создала возможность образования армии труда, в свою очередь, необходимой для развития крупной промышленности. С этого времени в Россию стали поступать иностранные займы и инвестиции в классическом виде.

С помощью железнодорожных займов к началу XX в. в России было построено более 70% от всей протяженности железнодорожных путей. На российских промышленников посыпались пра-

вительственные заказы на рельсы, шпалы, паровозы, технические детали и т.д. Железнодорожный бум способствовал созданию достаточно развитой транспортной системы в стране, что для России с ее территориями, было очень актуально. Все это инициировало цепную реакцию во всем народном хозяйстве России. Произошел подъем таких отраслей, как горно-металлургическая, машиностроительная, электротехническая, химическая. Российские ценные бумаги были размещены в Голландии, Германии, Англии и Франции. Займы способствовали развитию экономики страны.

С конца XIX в. главной формой привлечения иностранных инвестиций стали прямые иностранные инвестиции в действующие в России акционерные общества, т.е. иностранный инвестор приобретал участие в компаниях, уже существовавших и действовавших по российским законам. Иностранный капитал выступал также самостоятельно, если иностранной компании была разрешена деятельность на территории России.

Начиная с 1895г. ежегодно в России учреждалось по несколько десятков промышленных предприятий. Так братья Рябушкины совместно с французской фирмой братьев «Рено» начали в Москве строительство первого автомобильного завода, будущего АМО-ЗИЛ. Англичане Мюр и Мерелиз открыли в Москве первый универсальный магазин рядом с Большим театром, который сейчас носит название «ЦУМ»

Высокий уровень привлечения иностранного капитала был характерен для нефтяной промышленности. Россия была очень заинтересована в привлечении иностранных инвестиций для развития Бакинского нефтяного промысла. Введенные в 1873г. правила о нефтяном бизнесе способствовали притоку иностранного капитала в нефтяную отрасль России,

более всего в месторождения на Кавказе. К началу XX в. большинство нефтяных компаний контролировалось иностранным капиталом. Бакинская нефтяная промышленность была сосредоточена в основном в руках крупных иностранных промышленников Нобеля и Ротшильда.

Вплоть до 1917г. Россия выступала крупнейшим производителем нефти в мире. При этом следует отметить, что экспортировалась в основном нефть, а продукты ее переработки, причем в объемах, которые не находили сбыта на российском рынке.

Такие успехи привлечения иностранного капитала объяснялись тем, что в стране действовало законодательство, которое обеспечивало выгодные условия функционирования иностранных инвесторов и защиту национальных инвесторов.

В январе 1863г. и феврале 1865г. были приняты законы, предусматривающие принцип бессословности и равенства русских и иностранных предпринимателей. Правда на практике эти важные принципы бизнеса не были реализованы сразу. Только с принятием нового Положения о государственном промысловом налоге 1898г. было окончательно отвергнуто сословное начало. Право на занятие торговлей и промышленностью стало независимым от приписки к купеческому сословию. Основным сводом законов, регламентировавшим деятельность иностранных предпринимателей, было так называемое «Общее законодательство». Оно включало в себя законы «О состояниях», уставы «Горный», «Торговый», «О промышленности». В результате иностранные инвесторы получили те же права, что и русские предприниматели, и практически полную экономическую свободу на территории России. Горный, золотой, нефтяной промыслы разрешались всем без различия подданства. За иностранцем признавалось

право владения недвижимостью, в том числе землей. Порядок учреждения акционерных обществ в России был для всех одинаков. Существовала разрешительная система их учреждения. Иностранным компаниям для занятия предпринимательством в России требовалось разрешение русского правительства. Иностранные инвесторы и отечественные предприниматели платили одни и те же налоги.

С 1863 по 1904 гг. Россия заключила ряд международных конвенций и соглашений о взаимном признании и защите прав АО с такими странами как Франция, Германия, Бельгия, Великобритания и др. В результате иностранные компании в России и русские за рубежом стали пользоваться правом судебной защиты.

Вместе с тем отдельные ограничения для иностранцев все же существовали. Так, например, устав «О промышленности» содержал запрет для иностранцев на содержание и управление пороховыми заводами. «Торговый устав» ущемлял права иностранцев в морской торговле. Уставы акционерных обществ пароходных компаний должны были предусматривать выпуск именных акций, владельцами которых могли быть только русские подданные. Ограничивались права иностранцев в приграничных районах. Для пограничных районов существовали особые «Положения об управлении».

Создавая нормальные условия для функционирования в России иностранных инвесторов, государство вместе с тем заботилось о национальных предприятиях и предпринимателях. Подзаконные акты (Указы Императора, Положения Правительства, Мнения Госсовета) в некоторых сферах бизнеса отдавали приоритет отечественным предпринимателям. Иностранцам было запрещено заниматься горным промыслом, покупать земли в Амурской и Приморской областях, в Туркестане

и прилегающих к Китаю местностях Сибири.

После октябрьской революции 1917г. положение иностранных компаний и отношение к иностранным инвестициям в России изменилось. В стране была проведена тотальная национализация, акции национализированных компаний были аннулированы. Без исключения также аннулированы все иностранные займы. Сумма иностранных капиталов в национальных предприятиях составляла более 2 млрд. руб. В целом же вся сумма аннулированных иностранных капиталов, вложенных в государственные займы, железные дороги, банки, торговые и промышленные предприятия, составила, по меньшей мере, 19 млрд. руб.

В 1922г. на Генуэзской и Гаагской конференциях специально обсуждались вопросы о возмещении потерь иностранных инвесторов в России. Российская делегация предложила компенсацию в форме концессий и участия в смешанных предприятиях на территории России: « Российское правительство выражает готовность предоставлять в пользование иностранцам их бывшую собственность, национализированную и реквизированную, в тех случаях, когда это возможно в силу социально-экономической системы и основных законов Российской республики, то есть, предоставляя им в первую очередь при сдаче их бывшей собственности в концессию или в аренду... причем все эти виды пользования будут заключаться на срок и на условиях, подлежащих установлению в каждом отдельном случае»³ При этом Советское правительство отказывалось под видом концессии возвращать предприятия в собственность их бывшим владельцам. В любом случае концессия представлялась только на условиях срочного пользования передаваемым предприятием.

В принципе уже через два месяца после революции В.И.

Ленин сделал первое предложение о концессиях американскому представителю в России. На технологическое сотрудничество с США возлагались большие надежды. Считается, что именно из этого предложения возник проект организации крупных трестов со смешанным капиталом на Урале, в Центральной и Южной России.

В 1918 г. Совнаркомом и съездом совнархозов был рассмотрен вопрос о концессиях. В результате появились так называемые тезисы об условиях привлечения иностранного капитала. В 1920 г. был подписан декрет «Общие экономические и юридические условия концессий». В 1921г. X съезд ВКП(б) принимает НЭП- новую экономическую политику. Одним из условий этой политики было привлечение иностранного капитала.

Основной формой привлечения иностранного капитала в годы нэпа стали концессионные договоры с иностранными инвесторами. В резолюции « О финансовой политике» XI съезда РКП(б) развитие этой формы международного экономического сотрудничества предусматривалось как один из путей оздоровления бюджета и ликвидации его дефицита.

В концессию передавались территории и хозяйственные объекты (предприятия).

Были разработаны основные положения типового концессионного договора, утвержденные декретом Совнаркома от 28 марта 1921г. Декретом от 21 августа 1923г был учрежден Главный концессионный комитет при СНК СССР, призванный координировать и контролировать процесс предоставления и функционирования концессий в СССР. Концессии, предоставляемые государством иностранной фирме или частному лицу, регулировались национальным законодательством. В договоре оговаривалась обязанность концессионера соблюдать советские законы и нормы, регулирующие произ-

водственную деятельность, наем рабочей силы, правовую и экономическую защиту интересов работников концессионных предприятий и коммерческих интересов концессионеров. В частности в договоре предусматривалось: срок действия соглашения, размеры и сроки ввоза в страну иностранного капитала, необходимого для организации производства, наименование и количество производимой продукции, порядок реализации производимой продукции, порядок налогообложения прибыли, право правительства осуществлять финансовый и иной контроль за деятельностью концессий.

Все имущество концессионной компании, кроме ее оборотного капитала, оставалось собственностью государства. Концессионер выплачивал государству часть прибыли в денежной форме либо в виде произведенной продукции. Концессионеру разрешалось вывозить прибыль в иностранной валюте.

Другая форма привлечения иностранных инвестиций- создание смешанных АО. В них иностранный капитал принимал участие на паевых началах. Однако преобладающая часть капитала принадлежала государству. Такие общества создавались на основании Постановления ВЦИК РСФСР «О внешней торговле» от 13 марта 1922г. Предполагалось, что система смешанных обществ ускорит процесс овладения организационным и хозяйственным опытом, накопленным зарубежными странами.

Развивая указанные формы иностранного инвестирования, государство отдавало предпочтение чистой концессии. Это объяснялось, прежде всего, тем, что форма чистой концессии не требовала вложений на оплату советской части концессионного капитала, а все концессионное имущество считалось государственным, сданным в аренду.

Привлечение иностранного капитала в СССР в 20-30-е гг.

XXв. не дало большого эффекта. Помимо общего расстрой-ства мирового капиталистического хозяйства в годы « великой депрессии», одним из факторов неэффективности иностранных капиталовложений явилась низкая коммерческая заинтересованность иностранных инвесторов вследствие их правовой незащищенности. Иностран- ный предприниматель был поставлен в неравные условия с государственными и кооперативными российскими пред- приятиями. Государство не представляло гарантий от изъя- тия капиталов. Основным га- рантом выступал концессион- ный договор. Но он содержал лишь часть условий деятельно- сти концессионеров. Другая часть находилась в компетен- ции центральных и местных го- сударственных органов. Госу- дарство регулировало норму прибыли иностранных инвесто- ров. Так, чтобы концессионер не мог уменьшить объем ввози- мого капитала за счет завышен- ных цен на сырье и оборудова- ние, было определено, что его закупку иностранный инвестор должен осуществлять только через торговые представитель- ства СССР или с их согласия. В таких условиях концессионные предприятия, особенно рабо- тавшие на импортном сырье, попадали в полную зависи- мость от государства.

В апреле 1929 г. на Пленуме ЦК ВКП(б) позиции сторонни- ков продолжения новой эконо- мической политики были суще- ственно подорваны. Переход к командно-административной системе предрешил судьбу кон- цессионной политики в СССР. В конце 20-х г. XXв. началась усиленная ликвидация суще- ствующих концессий. С 1928- 1929гг новые договоры уже не подписывались.

С конца 20-х гг. XXв в течение более 60 лет иностранный капи- тал на территории СССР не до- пускался. Соответственно какой- либо необходимости в регули- ровании иностранных инвести- ций вплоть до 1987г. не было.

Объяснение этого находит- ся в недрах социалистической плановой системы экономики, рассматривающей денежные средства в качестве условной единицы измерения стоимости труда, затраченного на произ- водство какого-либо товара. В условиях социализма денежные средства не могли рассматри- ваться в качестве капитала как самовозрастающей стоимос- ти, в том числе и потому, что капитал представлялся орудием эксплуатации рабочей силы, орудием присвоения приба- вочного продукта.

В 60-80е гг. XX в. иностран- ные средства поступали в Рос- сию главным образом в виде целевых кредитов и кредитов в рамках компенсационных со- глашений.

Целевые кредиты использо- вались на приобретение оборудо- вания, технологии, лицензий и т.п.

Компенсационные соглаше- ния использовались для при- влечения иностранных фирм и банков к реализации проектов строительства крупномасштаб- ных проектов, в основном неф- те- и газопроводов, крупных промышленных предприятий. Эти внешнеторговые соглаше- ния предусматривали приоб- ретение за счет средств креди- тов зарубежных банков у ино- странных фирм товаров для со- оружения этого объекта. Воз- мещение кредита производило- ся за счет экспорта части продукции построенных объек- тов в объеме, полностью по- крывающем сумму кредита, включая процент по нему.

В СССР основной формой внешнеэкономических отноше- ний оставалась внешняя тор- говля. Начиная с послевоенно- го периода создавались совме- стные организации СССР и стран – членов ЭЗВ, однако хо- зяйственную деятельность они вели за пределами нашей стра- ны.

За рубежом был создан ряд смешанных обществ, которые осуществляли транспортно-эк- спедиторские и другие виды

обслуживания советских судов, например Черноморско-Бал- тийское страховое общество в Великобритании. Советско-ав- стрийское общество «Гарант» страховало как советские, так и иностранные транзитные грузы. С начала 70-х гг. XX в. совмест- но с Советским союзом за ру- бежом стали создаваться сме- шанные общества в сфере рыб- ного промысла. Так на Канарс- ких островах (Испания) было учреждено общество «Совис- пан». Также за рубежом был со- здан ряд смешанных банков.

Таким образом, СССР дос- таточно активно использовал смешанные предприятия как форму международного эконо- мического сотрудничества, но только за рубежом, выступая в качестве экспортера капитала.

В 1986-1987гг. в СССР был принят ряд документов по раз- витию и совершенствованию внешнеэкономических отноше- ний, которые определили ос- новные направления перестройки внешнеэкономической деятельности в стране. Осенью 1986г Политбюро ЦК КПСС было принято решение о воз- можности создания совместных предприятий. Этому решению предшествовали два постанов- ления ЦК КПСС и Совета Мини- стров СССР от 19 августа 1986г. №901 и №902 «О мерах по со- вершенствованию управления внешнеэкономическими связя- ми» и «О мерах по совершен- ствованию управления эконо- мическим и научно-техничес- ким сотрудничеством с социа- листическими странами»

В один день, 13 января 1987г., были приняты:

- Указ Президиума Верхов- ного Совета СССР «О вопросах, связанных с созданием на тер- ритории СССР и деятельностью совместных предприятий, меж- дународных объединений и организаций с участием совет- ских и иностранных организа- ций, фирм и органов управле- ния»;

- Постановление Совета Ми- нистров СССР №48 «О порядке создания на территории СССР

и деятельности совместных предприятий, международных объединений и организаций СССР и других стран – членов СЭВ»;

- Постановление Совета Министров СССР №49 «О порядке создания на территории СССР и деятельности совместных организаций и фирм капиталистических и развивающихся стран».

Принятие этих актов привело к появлению нового вида юридических лиц – «совместных предприятий», что было обусловлено отсутствием в гражданском праве СССР категорий юридических лиц, соответствующих общемировой практике. В указанных документах были юридически закреплены условия деятельности СП, которые касались вопросов налогообложения, пользования землей и другими природными ресурсами, урегулирование инвестиционных споров. Совместные предприятия действовали на основе полного хозрасчета, самофинансирования и самокупаемости (п. 6 Постановления Совета Министров СССР №49 от 13.01.1987г.), отвечали по своим обязательствам всем своим имуществом (п. 18 этого же Постановления №49).

Постановление Совета Министров №49 сыграло решающую роль в процессе привлечения иностранных инвестиций. Его отдельные положения, в частности о размере отчислений в резервный фонд для совместных предприятий, применялись на практике вплоть до 1997г. В начале доля прямых иностранных инвестиций в уставном капитале СП ограничивалась размером не более 49%. Впоследствии это ограничение было снято (Постановлением Совета Министров СССР №1405 от 2.12.1988г.) и размер долей советских и иностранных участников в уставном фонде совместного предприятия определялся по договоренности между ними. Впоследствии также был отменен, установленный вначале запрет для иностранных гражд-

дан занимать руководящие посты и должности.

Начало 90х-гг. XXв. ознаменовало собой новую веху в экономическом развитии России, введившую в повседневную лексику новые правовые понятия и категории, характерные для рыночной экономики. Этот период дал путевку в жизнь законодательству переходного периода от плановой социалистической экономики к рыночным отношениям. Первым в этом списке стоит общесоюзный Закон «О собственности» от 6 марта 1990г. Далее Закон РСФСР от 14 июля 1990г. № 103-1 «О собственности на территории РСФСР», Закон РСФСР от 24 декабря 1990г. № 444-1 «О собственности в РСФСР», Закон РСФСР от 25 декабря 1990г. № 445-1 «О предприятиях и предпринимательской деятельности» закрепили в российском законодательстве основные правовые понятия и юридические термины, необходимые для понимания и дальнейшего регулирования инвестиционной деятельности в России.

Крупным шагом в области доступа иностранных инвестиций в Россию и их регулирования стали «Основы законодательства об инвестиционной деятельности в СССР», принятые Верховным Советом СССР 10 декабря 1990г, а также Основы законодательства об иностранных инвестициях в СССР, принятые 5 июля 1991г. Однако, последовавший вскоре распад СССР привел к тому, что законодательное обеспечение деятельности иностранных инвесторов стало осуществляться российскими нормативными правовыми актами.

Отправной точкой формирования инвестиционного законодательства, и в том числе законодательства об иностранных инвестициях можно считать Закон РСФСР от 4 июля 1991г. «Об иностранных инвестициях в РСФСР (№ 160-ФЗ)

Принятие указанного Закона № 160-ФЗ стало значитель-

ным шагом вперед по сравнению с предыдущим периодом, поскольку в Законе было:

- отменено ограничение на долю иностранного капитала в создаваемых организациях с иностранными участниками;

- расширено понятие иностранных инвестиций. Под иностранными инвестициями стали пониматься все сделки с имущественными и интеллектуальными ценностями, вкладываемыми иностранными инвесторами в объекты предпринимательской деятельности и иной деятельности в целях получения прибыли;

- закреплено, что правовой режим иностранных инвестиций в России, а также деятельность иностранных инвесторов по их осуществлению не может быть менее благоприятным, чем для российских юридических и физических лиц.

Закон РСФСР «Об иностранных инвестициях» от 4 июля 1991г. был направлен на привлечение, с целью эффективного использования в российской экономике, иностранного капитала, передовых зарубежных технологий и управленческого опыта.

Закон разрабатывался в условиях, когда в России еще не сложились основы рыночной экономики. Как следствие, не хватало соответствующего опыта привлечения иностранного капитала в экономику России. Поэтому законодатель ставил своей целью максимально охватить все сферы с участием иностранных инвестиций на территории РФ.

Закон «Об иностранных инвестициях» преимущественно был посвящен регулированию создания и функционирования предприятий с иностранными инвестициями.

В рамках этого акта регулировались гражданские, валютные, земельные, налоговые, таможенные, трудовые отношения с участием иностранного инвестора. Хотя в большинстве случаев это заканчивалось стандартной общей отсылкой к рос-

сийскому законодательству, регламентирующему те или иные сферы деятельности.

Закон в частности регулировал следующие вопросы:

- виды и условия деятельности предприятий, включая вопросы таможенного обложения, внешнеэкономических операций, страхования, налогообложения, бухгалтерского учета и отчетности, обеспечения обязательств, прав на интеллектуальную собственность, трудовых отношений, социального страхования и обеспечения работников;

- осуществление иностранными инвесторами портфельных инвестиций; участие в приватизации; приобретение прав пользования землей и других имущественных прав, включая заключение концессионных договоров;

- условия хозяйственной деятельности в свободных экономических зонах

- разрешение споров, связанных с инвестициями.

Определенное внимание Закон об иностранных инвестициях 1991 г. уделяет гарантиям и льготам предоставляемым иностранным инвесторам. Так в Законе указано, что иностранные инвестиции на территории РСФСР пользуются полной и безусловной правовой защитой, которая обеспечивается этим Законом, другими законодательными актами и международными договорами, действующими на территории РСФСР. Правовой режим иностранных инвестиций, а также деятельности иностранных инвесторов по их осуществлению не может быть менее благоприятным, чем режим для имущества, имущественных прав и инвестиционной деятельности юридических лиц и граждан РСФСР, за изъятиями, предусмотренными настоящим Законом (ст. 6)

Современное законодательство об иностранных инвестициях в целом аналогично определяет правовой режим деятельности иностранных инвес-

торов, также указывая, что он не может быть менее благоприятным. Это в свою очередь привело к дискуссии относительно определения вида правового режима, предоставленного иностранным инвесторам: квалификации его в качестве национального либо режима наибольшего благоприятствования. Данная дискуссия продолжается и в настоящее время.

Нужно учесть тот факт, что ст. 6 Закона об иностранных инвестициях 1991 г. предусматривала возможность установления изъятий из определенного для иностранных инвесторов правового режима лишь нормами этого Закона. Однако анализ других норм Закона показывает, что в них дается отсылка к иному законодательству, в котором и установлены соответствующие ограничения.

Таким образом, фактически, изъятия из установленного Законом об иностранных инвестициях 1991 г. для иностранных инвесторов правового режима определялись не нормами самого закона, а иным действующим в различных сферах предпринимательской деятельности законодательством РСФСР.

Уровень нормативных правовых актов, которыми могут вводиться ограничения установленного законом № 166-ФЗ правового режима деятельности инвесторов был уточнен Указом Президента РФ от 27 сентября 1993 г. № 1466 «О совершенствовании работы с иностранными инвестициями» Указом было определено, что ограничения в деятельности иностранных инвесторов на территории Российской Федерации могут быть установлены только законами Российской Федерации и указами Президента Российской Федерации.

Ст. 7 Закона об иностранных инвестициях 1991 г. предусматривала гарантии от принудительных изъятий, а также незаконных действий государственных органов и их должностных лиц. Предусматривалось, что иностранные инвестиции не

подлежат национализации или конфискации, кроме как в исключительных, предусмотренных законодательными актами случаях, когда эти меры принимаются в общественных интересах. В случаях национализации или реквизиции иностранному инвестору выплачивается быстрая, адекватная и эффективная компенсация.

Существенным недостатком действующего в России Закона от 4 июля 1991 г. являлось отсутствие «стабилизационной» или «дедушкиной оговорки», предусматривающей гарантию от неблагоприятного для иностранного инвестора изменения законодательства. Указанный недостаток был устранен Указом Президента от 27 сентября 1993 г. № 1466 «О совершенствовании работы с иностранными инвестициями». Этим Указом было предусмотрено, что вновь издаваемые нормативные акты, регулирующие условия функционирования на территории Российской Федерации иностранных и совместных предприятий, не действуют в течение трех лет в отношении предприятий, существующих на момент вступления в силу этих актов. Это не распространяется на нормативные акты, обеспечивающие более льготные условия функционирования на территории Российской Федерации иностранных и совместных предприятий.

В Законе давалось следующее определение терминам «Иностранный инвестор» и «иностранные инвестиции».

Иностранными инвесторами в РСФСР могли быть (ст. 1):

- иностранные юридические лица, включая, в частности, любые компании, фирмы, предприятия, организации или ассоциации, созданные и правомочные осуществлять инвестиции в соответствии с законодательством страны своего местонахождения;

- иностранные граждане, лица без гражданства, советские граждане, имеющие постоянное местожительство за гра-

ницей, при условии, что они зарегистрированы для ведения хозяйственной деятельности в стране их гражданства или постоянного местожительства;

- иностранные государства
- международные организации.

Иностранными инвестициями являлись все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) (ст.2.)

Круг объектов иностранных инвестиций Законом был определен весьма широко. Устанавливалось, что иностранные инвестиции на территории РСФСР могут вкладываться в любые объекты, не запрещенные для таких инвестиций законодательством. Они могли включать в себя:

- вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства во всех отраслях и сферах народного хозяйства

- ценные бумаги;
- целевые денежные средства;
- научно-техническую продукцию;
- права на интеллектуальные ценности;
- имущественные права.

Полномочия государственной регистрации предприятий с иностранными инвестициями Законом об иностранных инвестициях 1991г. были закреплены за Министерством финансов РСФСР. При этом предприятия, объем инвестиций в которые превышал 100 млн. рублей, могли регистрироваться Министерством финансов РСФСР только с разрешения Совета Министров РСФСР. Затем функции по регистрации предприятий с иностранными инвестициями были переданы специально созданному для этой цели Российскому агентству по международному сотрудничеству и развитию (РАМСИР), а позднее Регистрационной па-

лате при Министерстве экономики. Постановление Правительства РФ от 6 июня 1994г. № 665 «О государственной регистрационной палате при Министерстве экономики Российской Федерации» оформило передачу функций по регистрации предприятий с иностранными инвестициями соответствующим органам.

После принятия в 1994г. ГК РФ, вопросы регистрации юридических лиц, в том числе с участием иностранного капитала, должны были решаться в общем порядке на основании закона о регистрации юридических лиц, который предстояло еще разработать. В соответствии с п.1 ст.51 ГК РФ, юридические лица подлежат регистрации в органах юстиции в порядке, определяемом законом о регистрации юридических лиц.

Учитывая положения ГК РФ, Постановлением Правительства РФ от 5 сентября 1998г № 1034 Государственная регистрационная палата при Министерстве экономики Российской Федерации была передана в ведение Министерства юстиции Российской Федерации. Приказом Министерства юстиции РФ от 29 декабря 1998г. №192 был утвержден Устав Государственной регистрационной палаты при Министерстве юстиции РФ.

Вступление в силу Федерального закона от 8 августа 2001г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» существенно изменило порядок создания и регистрации организаций с иностранными инвестициями. Государственная регистрация организаций независимо от наличия или отсутствия в их капитале иностранных инвестиций была унифицирована и стала осуществляться налоговыми органами. Единственным дополнительным документом, который должен представляться при наличии среди учредителей иностранного юридичес-

кого лица, является выписка из реестра иностранных юридических лиц соответствующей страны происхождения или иное равное по юридической силе доказательство юридического статуса иностранного учредителя.

В свете таких изменений законодательства приказом Министерства юстиции РФ от 22 апреля 2003г. №100 был утвержден новый Устав Государственной регистрационной палаты при Министерстве юстиции РФ.

Среди функций Государственной регистрационной палаты при Министерстве юстиции РФ следует отметить следующие:

- аккредитацию представительств иностранных компаний на территории РФ;

- ведение сводного государственного реестра аккредитованных на территории РФ представительств иностранных компаний;

- выполнение процедур по аккредитации филиалов иностранных юридических лиц на территории РФ;

- ведение государственного реестра филиалов иностранных юридических лиц, аккредитованных на территории РФ и др.

В качестве источников законодательства, регулирующих иностранные инвестиции можно упомянуть Федеральный закон от 3 февраля 1996г. №17 ФЗ «О банках и банковской деятельности», Закон РФ от 27 ноября 1992г. «Об организации страхового дела в Российской Федерации»

В 1998г. был принят Федеральный закон от 29.10.1998г. № 164 «О лизинге», а в 1999г. - Законодательные акты, регулирующие портфельные инвестиции: Федеральный закон от 05.03.1999г. №46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» и Федеральный закон от 23.06.1999г. № 117-ФЗ «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг».

В 1999г. было полностью

обновлено инвестиционное законодательство, в том числе регулирующее иностранные инвестиции. Были приняты Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 09.07. 1999г. № 160-ФЗ, который отменил действие Закона РСФСР «Об иностранных инвестициях в РСФСР» 1991г. В этом же году вступил в силу Федеральный закон от 25.02. 1999г. №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», применяемый наряду с ранее принятым Законом РСФСР «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» в части не противоречащей Закону 1999г. №39-ФЗ. В дальнейшем были приняты законы: Федеральный закон от 21 июля 2005г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», Федеральный закон от 29 апреля 2008г. №57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» и др.

В настоящее время федеральный закон от 9 июля 1999г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» является основным законом, регулирующим иностранные инвестиции в России. Этот закон в отличие от Закона 1991г имеет совершенно другую концепцию. В преамбуле указано, что «Закон определяет основные гарантии прав иностранных инвесторов на инвестиции и получаемые от них доходы и прибыль, условия предпринимательской деятельности иностранных инвесторов на территории Российской Федерации» Таким образом, предмет регулирования закона № 160-ФЗ ограничен отношениями, связанными с государственными гарантиями прав иностранных инвесторов. В законе 1999г. законодатель не стремится урегулировать все стороны деятельности органи-

заций с иностранными инвестициями, а сосредотачивается на регулировании гарантий сохранности капиталовложений со стороны государства и стабильности условий их осуществления.

Статья 1 Закона «Отношения, регулируемые настоящим Федеральным законом, и сфера его применения» красноречиво говорит о том, что действующий в настоящее время закон об иностранных инвестициях значительно сузил область своего применения, чем предыдущий аналог. Законодатель не распространил действия закона на отношения, связанные с вложением иностранного капитала в банки и иные кредитные организации, а также в страховые организации, которые регулируются соответственно законодательством Российской Федерации о банках и банковской деятельности и законодательством Российской Федерации о страховании. Также закон не распространяется на отношения, связанные с иностранными инвестициями в некоммерческие организации для достижения определенной общественно-полезной цели, в том числе образовательной, благотворительной, научной или религиозной, отсылая к законодательству Российской Федерации о некоммерческих организациях.

Новый закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» значительно расширил понятие «иностраный инвестор».

Согласно ст.2 Закона, иностранными инвесторами могут быть: иностранное юридическое лицо, гражданская правоспособность которого определяется в соответствии с законодательством государства, в котором оно учреждено, и которое вправе в соответствии с законодательством указанного государства осуществлять инвестиции на территории Российской Федерации; иностранная организация, не являющаяся юридическим лицом, граждан-

ская правоспособность которой определяется в соответствии с законодательством государства, в котором она учреждена, и которая вправе в соответствии с законодательством указанного государства осуществлять инвестиции на территории Российской Федерации; иностранный гражданин, гражданская правоспособность и дееспособность которого определяются в соответствии с законодательством государства его гражданства и который вправе в соответствии с законодательством указанного государства осуществлять инвестиции на территории Российской Федерации; лицо без гражданства, которое постоянно проживает за пределами Российской Федерации, гражданская правоспособность и дееспособность которого определяются в соответствии с законодательством государства его постоянного места жительства и которое вправе в соответствии с законодательством указанного государства осуществлять инвестиции на территории Российской Федерации; международная организация, которая вправе в соответствии с международным договором Российской Федерации осуществлять инвестиции на территории Российской Федерации; иностранные государства в соответствии с порядком, определяемым федеральными законами.

При сравнении определений «иностраный инвестор» в законах 1991г. и 1999г. видно, что новый закон не представляет возможности быть иностранным инвестором российским гражданам, имеющим постоянное место жительства за границей и зарегистрированным для ведения хозяйственной деятельности в стране их постоянного местожительства. Не предусмотрены в качестве иностранных инвесторов и лица с двойным гражданством. Новеллой стало указание в качестве иностранного инвестора иностранной организации, не являющейся юридическим лицом,

гражданская правоспособность которой определяется в соответствии с законодательством государства, в котором она учреждена.

Характерно, что для признания лица иностранным инвестором должна отсутствовать явно выраженная принадлежность лица к государству – реципиенту. Законодатель указывает главным критерием признания лица иностранным инвестором определение его личного статуса иностранным законодательством.

Под «иностранной инвестицией» в законе 1999г. понимается «вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, если такие объекты гражданских прав не изъяты из оборота или не ограничены в обороте в Российской Федерации в соответствии с федеральными законами».

В отличие от предшествующего Закона, в этом определении не говорится о цели получения прибыли при инвестировании, но упоминается объект предпринимательской деятельности.

В качестве инвестиций в законе не упомянуты долгосрочные займы и кредиты, связанные с капиталовложениями, хотя в мировой практике их принято относить к инвестициям.

Как уже отмечалось, закон содержит широкий перечень гарантий для иностранных инвесторов. Отметим некоторые из них: использование иностранным инвестором различных форм осуществления инвестиций на территории Российской Федерации (статья 6); От неблагоприятного изменения для иностранных инвестора и коммерческой организации с иностранными инвестициями законодательства Российской Федерации (статья 9); обеспечение надлежащего разрешения спора, возникшего в связи с осуществлением

инвестиций и предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации (статья 10) и др.

Существует мнение, что такой большой набор гарантий, с одной стороны, имеет декларативный характер, с другой – свидетельствует о проблемах в российской правовой системе, поскольку в силу предоставления иностранному инвестору национального режима эти гарантии должны обеспечиваться всей системой законодательства Российской Федерации.

Что касается специальных гарантий, в которых действительно заинтересован иностранный инвестор – получение компенсации в случае национализации и реквизиции иностранных инвестиций, разрешения инвестиционных споров, включая международно-правовые средства их разрешения, свободы использования результатов своей предпринимательской деятельности, - то новый Закон в чем-то представляет шаг назад по сравнению с действующим ранее.

В частности, из Закона была исключена стандартная для инвестиционного права формулировка о выплате «быстрой, адекватной и эффективной компенсации». Эта короткая формула удобна тем, что она расшифровывается в международных документах.⁴

Необходимо сказать о так называемой «дедушкиной» оговорке, под которой в Законе понимается установление определенного срока, в течение которого действует запрет на ухудшение условий деятельности организаций с иностранными инвестициями с целью обеспечения стабильности правового регулирования.

Такая важная, на взгляд автора, гарантия распространяется только на организации с долей иностранного капитала более 25% или организации, реализующие приоритетные инвестиционные проекты, утверждаемые Правительством РФ. Кроме того, действует в те-

чение срока окупаемости проекта, но не более семи лет.

Нужно сказать, что льготы по уплате таможенных платежей также предоставляются только организациям с иностранными инвестициями при осуществлении ими приоритетного инвестиционного проекта.

Анализ положений Закона показывает, что регулируя в основном отношения по предоставлению гарантий иностранным инвесторам, законодатель уделяет внимание только крупным, приоритетным проектам, реализация которых находится под контролем правительства. Такие положения ставят участников инвестиционных отношений в неравное положение, могут служить «благодатной почвой» для порождения коррупции. затрудняют приток капитала в средний и малый бизнес. Хотелось бы отметить, что именно малые и средние проекты являются основными при создании объектов по производству экспортной, инновационной и импортозамещающей продукции.

В результате исследования исторических этапов формирования отечественной системы правового регулирования иностранных инвестиций, можно сделать вывод о том, что совершенствование правового регулирования достигается:

- усилением государственных гарантий в сфере защиты иностранных инвестиций;
- оптимизации общего режима хозяйствования как для иностранных инвесторов, так и для отечественных;
- ограничения влияния иностранного капитала только в сфере безопасности страны и неконтролируемого вывоза природных ресурсов;
- созданием благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса с иностранным капиталом.

Литература

1. Буглай В.Б., Алешин Д.А. Иностранные инвестиции в России МГИМО- Университет 2008

2. Богуславский М.М. Иностранные инвестиции: правовое регулирование. М. 1996

3. Донгаров А.Г. Иностранный капитал в России М, 1992

4. Доронина Н.Г., Семилютина Н.Г. Государство и регулирование инвестиций. М.: Городец, 2003

5. Доронина Н.Г., Семилютина Н.Г. Международное частное право и инвестиции: Научн.-практич. Исслед. М.: Контракт; Волтерс Клувер, 2011

6. Зубченко Л.А. Иностранные инвестиции: Учебное пособие. М.: Книгодел 2012

7. Курбанов Р.А. Правовое регулирование иностранных инвестиций в нефтяной и газовой промышленности. М., Юриспруденция 2005

8. Орлова Е.Р., Зарянкина О.М. Иностранные инвестиции в России: Учебное пособие., М.: Издательство «Омега-Л», 2009

9. Подшиваленко Г.П. Иностранные инвестиции. Курс лекций. М., Кнорус, 2010

10. Фархутдинов И.З., Трапезников В.А. Инвестиционное право М. Волтерс Клувер 2006

11. Хазанович Э.С. Иностранные инвестиции: учебное пособие. М, Кнорус, 2009

Ссылки:

1 Доронина Н.Г., Семилютина Н.Г. Государство и регулирование инвестиций. М.: Городец, 2003. С. 13

2 Донгаров А.Г. Иностранный капитал в России и СССР. М., 1992. С. 8-9

3 Штейн Б.Е. Генуэзская конференция. С.68

4 Буглай В.Б., Алешин Д.А. Иностранные инвестиции в России МГИМО-Университет 2008, С. 18-19

Анализ развития поэлементной структуры валютной системы России как составной части мировой валютной системы

Борисов Андрей Николаевич, аспирант Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье построена поэлементная структура валютной системы России как составной части Ямайской мировой валютной системы. Проанализированы эволюция основных элементов валютной системы России и ее основные показатели на современном этапе.

Ключевые слова: мировая валютная систем, валютная система России, МВФ, условия конвертируемости валюты, паритет валюты, режим курса валюты, регулирование международной валютной ликвидности, валютный рынок, режим национального рынка золота.

Важнейшей задачей современного этапа экономического развития России является выявление и эффективное использование всех ресурсов, обеспечивающих переход России от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономического роста. Одним из основных направлений, обеспечивающих такой переход, является расширение и укрепление внешнеэкономических позиций России, которое невозможно без развития национальной валютной системы, являющейся составной частью мировой валютной системы.

Интеграция валютной системы России в мировую валютную систему осуществляется посредством участия России в региональной валютной интеграции, усилении транснационализации российского бизнеса и банковской деятельности, интернационализации российского рубля, а также участия России в работе международных валютно-финансовых организаций.

Под валютной системой следует понимать форму организации и регулирования валютных отношений, закрепленную национальным законодательством (национальная валютная система) или межгосударственными соглашениями (мировая или региональная валютная система).

Существует несколько мнений о составе и элементах мировой валютной системы. Например, российский ученый-экономист Р.И. Хасбулатов [13. С. 504] включает в состав мировой валютной систем валютные рынки, институты, деловые обычаи, законодательные нормы, обменно-курсовые режимы. Последние являются ключевыми элементами валютной системы, определяют ее решающие характеристики. Другие российские экономисты [5. С. 271] в качестве одного из элементов мировой валютной системы рассматривают платежный баланс страны, представляющий собой сопоставление платежей, поступающих в страну и уплаченных ею за определенный период времени. Так же в состав мировой валютной системы включен мировой денежный товар, под которым понимается то, что каждая страна принимает за эквивалент вывезенного из нее богатства. Первоначально таким эквивалентом было золото, затем валюты ведущих мировых государств, в последние десятилетия к ним добавились композиционные или расчетные единицы (СДР – в Ямайской мировой валютной системе).

Наиболее полно состав основных элементов мировой валютной системы отражен в работах российского ученого-экономиста Красавиной Л.Н. [7. С. 33]. При этом, в состав мировой валютной системы включены:

- резервные валюты, международные счетные валютные единицы;
- условия взаимной конвертируемости валют;
- унифицированный режим валютных паритетов;
- регламентация режимов валютных курсов;
- межгосударственное регулирование валютных ограничений;
- межгосударственное регулирование международной валютной ликвидности;
- унификация правил использования международных кредитных средств обращения;

– унификация основных форм международных расчетов;

– режим мировых валютных рынков и рынков золота;

– международные организации, осуществляющие межгосударственное валютное регулирование.

С учетом основных элементов современной мировой валютной системы важнейшими характеристиками Ямайской валютной системы являются:

1) полицентризм, базирующийся не на одной, а на нескольких резервных валютах: долларе США, евро и японской иене;

2) полная демонетизация золота, отмена официальной цены на золото и золотых паритетов; запрет выражать свободно выбираемый режим валютного курса через золото;

3) международную ликвидность государства структурно можно разделить на две части: официальные резервы страны и заемные резервы страны. Официальные резервы страны, состоящие из монетарного золота и валютных резервов (активы в иностранной валюте, резервной позиции в МВФ и счета в СДР), находятся в оперативном управлении финансовых институтов государства и образуют безусловную ликвидность. Другая, меньшая часть резервов страны – заемные средства – образуют условную ликвидность, так как их положение связано с выполнением страной определенных условий перед кредиторами.

4) отсутствие пределов колебаний валютных курсов. Курс валют формируется под действием спроса и предложения на валютных рынках. Государствам предоставлено право выбора любого режима валютного курса;

5) признание системы плавающих валютных курсов взамен их жесткой фиксации. Соглашение об изменении Устава МВФ было ратифицировано в апреле 1978 г. Согласно этому документу основами новой ми-

ровой системы являются свободный выбор режима валютного курса (по преимуществу плавающего, а также фиксированного или смешанного).

б) центральные банки стран не обязаны поддерживать фиксированные паритеты своей валюты. Однако они могут осуществлять валютные интервенции для стабилизации курсов валют. Переход к гибким обменным курсам предполагает достижение трех основных целей: выравнивание темпов инфляции в различных странах; равновесие платежных балансов; расширение возможностей для проведения независимой внутренней денежной политики отдельными центральными банками.

7) МВФ является основной международной организацией (188 государств-членов), целью деятельности которой является обеспечение стабильности и предотвращения кризисов в международной валютно-финансовой системе, обеспечение упорядоченности валютных режимов и содействие стабильности системы обменных курсов государств – членной [8. С. 6] и международных расчетов.

Валютная система России после вступления ее в 1992 г. в МВФ формируется в соответствии с Уставом МВФ.

Основным нормативным документом, в соответствии с которым в России осуществляется валютное регулирование и валютный контроль, является Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 N 173-ФЗ (далее по тексту - Закон) [1].

Построим и проанализируем поэлементную структуру национальной валютной системы России на современном этапе с учетом развития основных элементов мировой валютной системы.

1. Базисом валютной системы России является национальная валюта – российский рубль:

а) денежные знаки в виде банкнот и монеты Банка Рос-

сии, находящиеся в обращении в качестве законного средства наличного платежа на территории России, а также изымаемые либо изъятые из обращения, но подлежащие обмену указанные денежные знаки;

б) средства на банковских счетах и в банковских вкладах [1. Ст. 1.1].

2. Условия конвертируемости национальной валюты. В июне 1996 г. Правительством и Банком России были приняты международные обязательства по снятию ограничений по текущим операциям платежного баланса в рамках VIII Устава МВФ, что означало введение свободной конвертируемости рубля (конвертируемость рубля по текущим международным операциям). В середине 2006 г. были отменены ограничения на операции, связанные с движением капитала, что означало переход к полной конвертируемости рубля.

3. Паритет национальной валюты.

Валютный паритет – это определяемое законодательно отношение национальной валюты к валюте другой страны.

С 1978 года Устав МВФ предусматривает определение валютного паритета на базе СДР, а не на основе золотого содержания валют. Официальные курсы основных валют, используемых в России при осуществлении внешнеэкономических расчетов, а также СДР устанавливаются каждый рабочий день не позднее 13 ч. по московскому времени. При этом, курс доллара к рублю устанавливается на основе котировок текущего рабочего дня для биржевого и внебиржевого сегментов внутреннего валютного рынка, а курсы других валют (в том числе и евро) рассчитываются методом кросс-курса на основе официального курса доллара к рублю и котировок валют к доллару либо на международных валютных рынках текущего рабочего дня, либо на биржевом и внебиржевом сегментах внутренних валютных рынков, либо

на основе официальных курсов доллара к этим валютам. Официальный курс СДР к рублю рассчитывается на основе официального курса доллара к рублю и курса доллара к СДР, установленного МВФ на предыдущий рабочий день.

4. Режим курса национальной валюты.

Проследим изменение режима курса национальной валюты в России.

С июля 1992 г. Банк России отказался от режима множественности валютных курсов и установил режим плавающего валютного курса. С середины 1995 г. режим плавающего курса был заменен режимом валютного коридора. В 1995-1997 гг. Банк России установил абсолютные значения верхних и нижних границ колебания валютного курса. На 1998-2000 гг. был введен «горизонтальный валютный коридор» с центральным курсом 6,2 руб. за 1 долл. США с возможными отклонениями от него в пределах $\pm 15\%$, который расширен 17.08.1998 г. С 1999 г. Банк России осуществлял курсовую политику в рамках режима управляемого плавающего валютного курса. С 2005 г. Банк России ввел в действие механизм проведения интервенций на внутреннем валютном рынке, направленный на сглаживание колебаний курса рубля к корзине валют. Границы операционного интервала пересматривались Банком России с учетом тенденций в динамике показателей платежного баланса России и конъюнктуры внутреннего валютного рынка.

В конце 2008-начале 2009 г. Банк России пересмотрел параметры курсовой политики с учетом резкого изменения условий внешнеэкономической деятельности России, определяющих ситуацию на мировых финансовых и товарных рынках. С февраля 2009 г. Банк России перешел к использованию механизма автоматической корректировки границ интервала допустимых значений стоимо-

сти бивалютной корзины в зависимости от объема совершаемых интервенций. При введении данного механизма в феврале 2009 г. ширина плавающего операционного интервала составляла 2 руб. и затем несколько раз увеличивалась Банком России в целях повышения гибкости курсообразования.

С начала 2010 г. Банк России [11. С. 25] определил своей задачей создание условий для реализации модели денежно-кредитной политики на основе инфляционного таргетирования при постепенном сокращении прямого вмешательства в процессы курсообразования. При этом параметры курсообразования при переходе к новой модели будут определяться с учетом задач по сдерживанию инфляции и обеспечению условий для диверсификации экономики.

В настоящее время курсовая политика [3] осуществляется в рамках режима управляемого плавающего валютного курса с учетом цели по обеспечению устойчивости национальной валюты и не препятствует формированию тенденций в динамике курса рубля, обусловленных действием фундаментальных макроэкономических факторов, но в тоже время сглаживает резкие колебания валютного курса в целях обеспечения постепенной адаптации экономических агентов к его изменению. Какие-либо фиксированные ограничения на уровень курса национальной валюты или целевые значения его изменения не устанавливаются.

В качестве операционного ориентира используется рублевая стоимость бивалютной корзины (с 08.02.2007 г. и по настоящее время), состоящей из 0,45 евро и 0,55 доллара США [4]. Диапазон допустимых значений рублевой стоимости бивалютной корзины задан плавающим операционным интервалом, границы которого корректируются в зависимости от объема совершенных валютных интервенций. Корректировка

границ операционного интервала осуществляется автоматически при достижении накопленным объемом операций Банка России установленной величины. За январь-сентябрь 2012 года автоматическая корректировка границ произошла один раз (в марте).

Достигнутая гибкость курсообразования в 2012 г. позволяла обеспечивать достаточно оперативную корректировку обменного курса вслед за изменениями внешних условий, сглаживая, таким образом, их влияние на российскую экономику.

В январе-апреле 2012 года благоприятная конъюнктура мировых рынков энергоносителей, а также замедление темпов роста импорта способствовали увеличению притока в страну средств от внешнеэкономических операций, который частично компенсировался оттоком капитала частного сектора. В результате на протяжении большей части указанного периода на внутреннем валютном рынке наблюдалось устойчивое превышение предложения иностранной валюты над спросом на нее, что создавало предпосылки для укрепления рубля и обусловило проведение Банком России операций по покупке иностранной валюты на внутреннем валютном рынке. Стоимость бивалютной корзины снизилась с 36,46 рубля на 1 января 2012 года до 33,66 рубля на 30 апреля 2012 года.

В мае-июне 2012 года на фоне некоторого ухудшения внешнеэкономической конъюнктуры и снижения склонности мировых инвесторов к риску в результате усугубления долгового кризиса в еврозоне на мировых валютных рынках наблюдалось увеличение спроса на доллар США, сопровождавшееся ослаблением валют развитых и развивающихся стран, в том числе российского рубля. В этих условиях в рамках действующего механизма курсовой политики Банк России в конце мая 2012 г. начал прове-

дение операций по продаже иностранной валюты на внутреннем валютном рынке, что позволило сгладить колебания курса рубля.

В III квартале 2012 года возобновление роста цен на нефть и некоторое восстановление склонности инвесторов к риску, в том числе на фоне объявления Европейским центральным банком и Федеральной резервной системой США стимулирующих мер, обусловили укрепление рубля, которое частично компенсировало произошедшее в предыдущие два месяца снижение курса. На 1 октября 2012 года рублевая стоимость бивалютной корзины составила 34,99 рубля, снизившись на 4,0% по сравнению с началом года.

В целом в январе-сентябре 2012 года динамика номинального курса рубля была сопоставима с динамикой курсов валют большинства стран с формирующимися финансовыми рынками. Курс рубля к валютам стран – основных торговых партнеров России за девять месяцев несколько повысился: прирост номинального эффективного курса рубля к иностранным валютам в сентябре 2012 года по отношению к декабрю 2011 года составил 0,6% [12. С. 13].

Объемы операций по покупке и продаже иностранной валюты Банком России на внутреннем валютном рынке в январе-сентябре 2012 года были относительно невысокими. Объем нетто-покупки Банком России иностранной валюты на внутреннем валютном рынке за указанный период составил 7,7 млрд. долларов США, при этом объем продаж Банком России иностранной валюты составил 5,5 млрд. долларов США.

В целях дальнейшего повышения гибкости курсообразования Банк России с 24 июля 2012 года увеличил ширину операционного интервала с 6 до 7 рублей. С 30.11.2012 г. верхний предел границы составляет 38,65 р., нижний – 31,65 р. [6]. Одновременно ве-

личина накопленных интервенций, приводящая к сдвигу границ интервала на 5 копеек, была снижена с 500 до 450 млн. долл.

В соответствии с «Основными направлениями единой государственной денежно-кредитной политики на 2013 год и период 2014 и 2015 годов» [12. С. 27] основными задачами курсовой политики на 2013 год и период 2014 – 2015 годов станут дальнейшее сокращение прямого вмешательства Банка России в механизм курсообразования. В 2013 и 2014 годах Банк России продолжит осуществлять курсовую политику, не препятствуя формированию тенденций в динамике курса рубля, обусловленных действием фундаментальных макроэкономических факторов, и, не устанавливая каких-либо фиксированных ограничений на уровень курса национальной валюты. При этом в течение данного периода Банк России будет осуществлять повышение гибкости курсообразования постепенно, смягчая процесс адаптации участников рынка к колебаниям валютного курса, вызванным внешними шоками.

Банк России предполагает к 2015 году [12. С. 4] осуществить переход к плавающему валютному курсу, отказавшись от использования связанных с уровнем курса операционных ориентиров курсовой политики. Соответственно, в рамках данного режима проведение регулярных валютных интервенций с целью воздействия на динамику курса рубля будет прекращено.

5. Наличие или отсутствие валютных ограничений. Валютные операции между резидентами и нерезидентами осуществляются без ограничений, за исключением валютных операций, предусмотренных ст. 11 Закона, в отношении которых ограничения устанавливаются в целях предотвращения существенного сокращения золотовалютных резервов, резких колебаний курса валюты РФ, а также для поддержания устойчи-

вости платежного баланса РФ. Указанные ограничения носят недискриминационный характер и отменяются органами валютного регулирования по мере устранения обстоятельств, вызвавших их установление. Валютные операции между резидентами запрещены, за исключением, указанных в ст. 9.1 Закона.

6. Национальное регулирование международной валютной ликвидности страны.

Под международной валютной ликвидностью следует понимать платежеспособность и кредитоспособность страны, обеспеченность ее международными резервами в достаточной степени с точки зрения возможности регулирования рыночного курса национальной валюты, поддержания доверия к национальной валютной системе, погашения краткосрочной внешней государственной задолженности и задолженности банковских и нефинансовых организаций, а также предотвращения эффекта «эпидемии» при распространении глобальных валютно-финансовых кризисов [14. С. 34].

Международные резервы России представляют собой высоколиквидные иностранные активы, имеющиеся в распоряжении Банка России и Правительства России по состоянию на отчетную дату. Международные резервы состоят из средств в иностранной валюте, СДР, резервной позиции в МВФ и монетарного золота.

Динамика изменения резервных активов России с 2002 года по сентябрь 2012 года представлена на рис. 1.

Проведенный анализ динамики изменения международных резервов России за 9 месяцев 2012 года позволяет сделать вывод, что международные резервы с начала 2012 г. возросли на 15 944 млн. долл. (на 3,2%). В 2011 г. международные резервы России возросли на 19 270 млн. долл. (4,02%). Можно сделать вывод, что наблюдается замедление роста

международных резервов России в 2012 году по сравнению с 2011 годом.

По состоянию на 1 декабря 2012 г. международные резервы России составили 528 236 млн. долл. [9], что на 29 587 млн. долл. (5,93%) больше по сравнению с 01 января 2012 г. При этом, валютные резервы с начала года возросли на 4,91%, а запасы монетарного золота на 16,33%.

По данным МВФ, объем мировых валютных резервов возрос с 2 081 304 млн. долл. [15. С. 6] по состоянию на начало 2002 г. до 10 523 847 млн. долл. по состоянию на 01.07.2012 года [15. С. 1], то есть более чем в 5 раз (рис. 2).

Годовой прирост международных резервов по состоянию на 01.07.2012 г. (по сравнению с соответствующим периодом 01.07.2011 г.) составил 438 112 млн. долл., что составляет 4,35%. Для сравнения, за период с 2010 по 2011 гг. прирост составил 1 412 099 млн. долл. - 17,3%.

Валютные резервы развитых стран увеличились на 310 945 млн. долл. - 9,62 % и составили 3 541 980 млн. долл. (за период с 2010 по 2011 гг. прирост составил 334 603 млн. долл. - 11,84%).

Валютные резервы стран с формирующимися рынками увеличились на 127167 млн. долл. (1,86%) и составили 6 981 867 млн. долл. (за период с 2010 по 2011 гг. прирост составил 1 077 496 млн. долл. - 19,72%).

Таким образом, наблюдается замедление темпов прироста мировых валютных резервов в 2012 году по сравнению с 2010 и 2011 гг.

Международные резервы России (514 317 млн. долл.) по состоянию на 01.07.2012 г. составили 8,8% мировых резервов (5 845 258 млн. долл. - стран по которым информация открыта) и 19,09% мировых запасов резервов стран с формирующимися рынками (2 693 571 млн. долл.).



Рис. 1. Динамика международных резервов России за период с 01.01.2002 по 01.09.2012. Рассчитано по: [9].

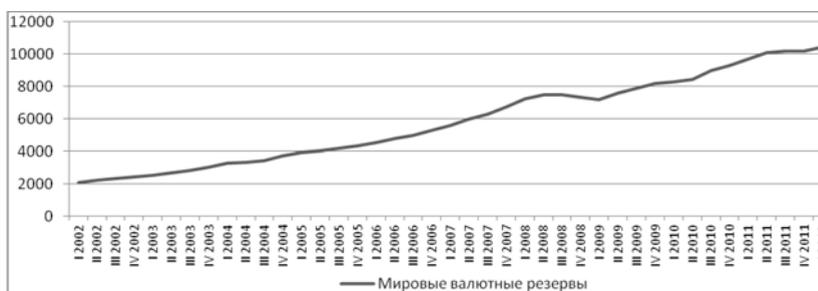


Рис. 2. Динамика изменений мировых валютных резервов, млрд. долл. Рассчитано по: [15].

Россия по состоянию на 01.01.2012 г. (499 млрд. долл.) заняла 5 место в лидерах стран, имеющих самые большие международные резервы, уступив Китаю (3 225 млрд. долл.), Японии (1 296 млрд. долл.), США (547 млрд. долл.) и Саудовской Аравии (541 млрд. долл.).

Целью управления резервными валютными активами Банка России является обеспечение оптимального сочетания их сохранности, ликвидности и доходности. Оптимальное соотношение ликвидности и доходности резервных валютных активов обеспечивается сочетанием использования краткосрочных инструментов (депозитов, сделок РЕПО, краткосрочных ценных бумаг) и долгосрочных ценных бумаг иностранных эмитентов.

7. Регламентация международных расчетов и использования международных кредитных средств. Регламентация международных расчетов и использования международных кредитных средств осуществляется в соответствии с международными правилами и обычаями, та-

кими как: Единообразный чек-овый закон (утвержденный Женевской конференцией в 1931 г.); Единообразный закон о переводном и простом векселе (Женевская вексельная конференция, 1930 г.); Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (UCP №600, 2007 г.); Унифицированные правила по Инкассо (URCN №500, 1996 г.); Унифицированные правила Международной торговой палаты для гарантий по требованиям (URDG 758, 2010 г.) и др., а также российским законодательством в сфере расчетов, разработанным на основе международных правил.

8. Режим национального валютного рынка. Валютный рынок России характеризуется наличием межбанковского (внебиржевого) и биржевого сегментов с существенным преобладанием первого. Покупка и продажа иностранной валюты может осуществляться только через уполномоченные банки (банки, получившие лицензию Банка России на проведение валютных операций) как на меж-

банковских валютных биржах, так и вне их.

Валютный рынок стал первым и вначале практически единственным сегментом финансового рынка России. Специфика валютного рынка России состояла в преобладании торгов иностранной валютой на валютных биржах. Главную роль среди них играла первая валютная биржа - Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ), созданная 9 января 1992 г.

В 1992 г. были учреждены пять региональных валютных бирж: Санкт-Петербургская, Ростовская межбанковская, Уральская региональная в Екатеринбурге, Сибирская межбанковская в Новосибирске и Азиатско - Тихоокеанская межбанковская во Владивостоке; в 1995 г. еще две биржи – Нижегородская валютно-фондовая и Самарская валютная межбанковская.

В 1992 г. осуществлялась купля-продажа только долларов США. С 1993 г. начали проводиться регулярные торги по немецкой марке, по украинскому карбованцу (гривне) и казахскому тенге; с 1994 г. белорусскому рублю и французскому франку; с 9 января 1995 г. – по фунту стерлингу; с 1997 г. – по швейцарскому франку, итальянской лире и японской иене.

В конце 2011 г. произошло слияние двух крупнейших российских бирж ММВБ и РТС в Московскую биржу. Валютный рынок Московской биржи является одним из наиболее значимых сегментов финансового рынка России. Суммарный объем биржевых сделок с иностранной валютой в 2011 г. составил 86,8 трлн. руб. или 2,9 трлн. долл. США (29% в совокупном биржевом обороте Московской биржи). Участниками торгов валютного рынка Московской биржи являются около 600 кредитных организаций.

Активность участников межбанковского внутреннего валютного рынка в 2012 г. по сравнению с 2011 г. несколько

возросла при увеличении доли биржевых операций. Общий средний дневной оборот межбанковских биржевых и внебиржевых кассовых конверсионных операций по всем валютным парам в 2012 г. по сравнению в 2011 г. в основном за счет объемов операций с валютной парой рубль/доллар при значительном сокращении объемов сделок с парой доллар США/евро. В структуре оборота межбанковского кассового валютного рынка в 2012 г. также преобладали операции рубль/доллар США (более 70%). Увеличение доли операций рубль/доллар США произошло также в основном за счет сокращения доли сделок с парой доллар США/евро (с 23,7% в 2011 г. до 18,1% в 2012 г.) [1. С. 6].

Биржевой сегмент валютного рынка России в настоящее время сохраняет свою значимость как курсообразующий.

По мнению Банка России в 2013 г. ситуация на внутреннем валютном рынке будет определяться следующими основными факторами – мировыми ценами на сырьевые товары, составляющими основу российского экспорта, трансграничными потоками капитала и курсовой политикой Банка России [1. С. 7].

9. Режим национального рынка золота.

Условия функционирования рынка драгоценных металлов и драгоценных камней не территории Российской Федерации определены в Федеральном законе «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» от 26.03.1998 г., а также Указами Президента РФ, рядом постановлений Правительства и нормативными документами Банка России. В соответствии с указанными документами кредитным организациям и физическим лицам предоставлено право приобретения, хранения и продажи золота, серебра и платины. Банк России ежедневно проводит операции по купле-продаже драгоценных металлов. При этом используются цены в рублях.

В России действуют биржи драгоценных металлов и драгоценных камней, предназначенные для совершения юридическими и физическими лицами сделок, связанных с обращением: стандартных и мерных слитков аффинированных драгоценных металлов; необработанных драгоценных камней, прошедших сортировку; обработанных драгоценных камней, прошедших сертификацию; самородков драгоценных металлов; изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней, за исключением ювелирных и иных бытовых изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней; полуфабрикатов, содержащих драгоценные металлы; монет, содержащих драгоценные металлы.

Порядок деятельности бирж драгоценных металлов и драгоценных камней устанавливается Правительством России на основании вышеуказанного Федерального закона, а также Федерального закона «О товарных биржах и биржевой торговле» от 20.02.1992 г. №2383-1.

В связи с вступлением в силу Указания Банка России от 28.05.2003 г. №1283-У «О порядке установления Банком России учетных цен на аффинированные драгоценные металлы», с 7.07.2003 г. Банком России введен следующий порядок установления учетных цен на аффинированные драгоценные металлы (золото, серебро, платину и палладий): Банк России каждый рабочий день осуществляет расчет учетных цен исходя из действующих на момент расчета значений фиксинга на золото, серебро, платину и палладий на лондонском рынке наличного металла «спот», и пересчитываются в рубли по официальному курсу доллара США к российскому рублю, действующему на день, следующий за днем установления учетных цен.

Учетные цены применяются для целей бухгалтерского учета в кредитных организациях, начиная с календарного дня, следующего за днем их установле-

ния, и действуют до вступления в силу новых значений учетных цен.

Сделки купли-продажи Банком России аффинированных драгоценных металлов на внутреннем рынке заключаются на рыночных условиях по ценам, учитывающим текущую конъюнктуру мирового рынка и уровень рисков Банка России, связанных с колебаниями мировых цен на аффинированные драгоценные металлы.

10. Национальные органы, осуществляющие валютное регулирование и валютный контроль. Органами валютного регулирования в РФ являются Банк России и Правительство РФ [1. Ст. 5.1]. Валютный контроль осуществляет Правительство России, органы и агенты валютного контроля. Органами валютного контроля является Банк России и федеральные органы исполнительной власти, уполномоченные Правительством РФ. Агентами валютного контроля являются уполномоченные банки, подотчетные Банку России, а также не являющиеся уполномоченными банками профессиональные участники рынка ценных бумаг и территориальные органы федеральных органов исполнительной власти, являющихся органами валютного контроля.

Глобальный валютно-финансовый кризис внес существенные изменения в сложившуюся до недавнего времени мировую валютную систему и расстановку сил ведущих мировых валют. Международный валютный фонд в Заключительном заявлении по итогам миссии [10] в январе 2013 г. по преодолению последствий валютно-финансового кризиса сделал выводы о том, несмотря на то, что во второй половине 2012 г. эконо-

мический рост замедлился, российская экономика продолжает функционировать на уровне, близком к потенциальному. Российские власти укрепили свой арсенал инструментов антикризисного управления и управления волатильностью, в том числе благодаря повышению гибкости курсовой политики. Эти шаги повысят способность российского рубля противостоять внешним шокам. Валютные резервы России также увеличились, в том числе Резервный Фонд вырос приблизительно на 4,5% ВВП. Однако, несмотря на достигнутые успехи, сохраняются серьезные факторы уязвимости, в том числе в связи с тем, что Резервный Фонд еще не достиг нормативного объема в 7% ВВП.

Литература

1. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 N 173-ФЗ
2. Банк России. Обзор финансового рынка. Годовой обзор за 2012 г. // http://www.cbr.ru/analytics/fin_r/fin_mark_01-2012.pdf
3. Банк России. Политика валютного курса Банка России // www.cbr.ru/dkp/?Prtid=egr_policy
4. Банк России. Текущая структура бивалютной корзины // www.cbr.ru/hd_base/BiCurBaket.asp
5. Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П. Банковское дело. СПб.: Питер, 2002. С. 384
6. Динамика границ плавающего операционного интервала курсовой политики Банка России // www.cbr.ru/statistics/default.aspx?prtid=bivaltbl
7. Красавина Л.Н., Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. М.:

Финансы и статистика, 2008. 576 с.

8. МВФ. Статьи соглашения МВФ // <http://www.imf.org/external/pubs/ft/aa/rus/index.pdf>

9. Международные резервы Российской Федерации // www.cbr.ru/hd_base/mrrf

10. Международный валютный фонд. Российская Федерация: Заключительное заявление по итогам миссии, январь 2013 года. Москва, 23.01.2013 // <http://www.imf.org/external/russian/npr/ms/2013/012313r.pdf>

11. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2010 год и период 2011 и 2012 гг. Вестник Банк России от 26.11.2009 №68(1159) // www.cbr.ru/dkp/print.aspx?file=standart_system/son_pr_dkpm&cid=dkp&id=ITM_10655

12. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2013 год и период 2014 и 2015 годов // http://www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2013%282014-2015%29.pdf

13. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика и международные экономические отношения. – М., 2006. Ч 2. С.475

14. Цвирко С.Э., Жилина О.С. Международная валютная ликвидность: проблемы и тенденции // Валютное регулирование и валютный контроль. 2011. №2. С.34-41

15. Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER). International Monetary Fund // <http://www.imf.org/external/np/sta/cofer/eng/cofer.pdf>

Качество и эффективность консалтинговых услуг в сфере высшего образования

Грибов Павел Геннадьевич
соискатель кафедры «Экономика социальной сферы» Московского Государственного Университета им. М.В. Ломоносова
pgg221@rambler.ru

В данной статье рассматриваются вопросы качества и эффективности консалтинговых услуг в сфере высшего образования. Отмечается, что данный вид консалтинга появился благодаря принятию закона 217-ФЗ и сегодня активно развивается. Проведен ряд конференций и семинаров, на которых рассмотрены первые результаты действия данного закона. Также, было отмечено, что вопросы качества и эффективности консалтинговых услуг приобрели особую актуальность.

Ключевые слова: консалтинг, эффективность, вузовская наука, качество

Консалтинг как вид деятельности прочно вошел в российскую действительность и занял в ней свое место. Сформировался рынок консалтинговых услуг, направления и сферы деятельности. Однако, с течением времени в экономике России происходят изменения, влияющие и на данный вид деятельности. Одно из таких направлений, появилось в результате принятия закона 217-ФЗ, открывшим перед образовательными и научными организациями новые возможности по реализации инноваций и разработок.

В настоящее время одним из важнейших направлений развития современной экономики является формирование консалтинга как отдельной отрасли экономики, что обуславливается следующими факторами:

- создание специфических технологий управления и предоставления услуг по развитию бизнеса;
- процесс концентрирования передовых методик управления и принципов ведения бизнеса в консалтинговых компаниях;
- необходимость обращения за профессиональными консультациями в силу практической реализации целей и задач экономики знаний, требующей постоянного обновления информационной среды.

Сфера консалтинговых услуг охватывает широкий спектр вопросов и проблем, связанных с управленческой, экономической, финансовой, инвестиционной, информационной деятельностью предприятий и государственных структур. Вместе с тем, для развития сферы консалтингового бизнеса требуется детальное изучение многих теоретических и практических вопросов формирования механизма контроля и повышения эффективности использования консалтинговых услуг.

Консалтинговые услуги традиционно относятся к типу услуг B2B (business-to-business, бизнес — бизнесу), определяющему сектор рынка, ориентированный на организацию работы с контрагентами и партнерами в процессе производства и продажи услуг. Кроме того, достаточно широко развиты консалтинговые услуги и в типе услуг B2G (business-to-government, бизнес — государству), поскольку государство, как крупнейший в России собственник и инвестор, является активным потребителем консалтинговых услуг. Текущая ситуация, сложившаяся на рынке консалтинговых услуг, характеризуется большим количеством независимых консалтинговых компаний, наличием различных направлений и видов консалтинговых услуг, возможностью внедрения новых видов и форм консультирования. Наличие этих факторов приводит к усилению конкуренции, необходимости завоевания и удержания конкурентных преимуществ, что в свою очередь требует корректировки стратегии развития консалтинговых услуг.

Дальнейшее развитие рынка консалтинговых услуг в России должно быть основано на внедрении новых подходов повышения качества и эффективности консалтинга. Можно предположить, что решение подобных задач кроется в развитии маркетинга консалтинговых услуг. Особенно, это касается сферы высшего образования.

Следует отметить, что в экономической практике уже предпринимались попытки сформулировать задачи развития маркетинга в сфере консалтинговых услуг, к которым были отнесены:

- выявление предпосылок и факторов развития маркетинга в данной сфере;

- разработка рекомендаций по использованию методики прогнозирования объемов и эффективности деятельности консультационного предприятия;

- формирование положительных межличностных отношений между клиентом и консультантом;

- управление кадрами в среде консалтинговых услуг; развитие нормативно-правовой базы¹.

Основными задачами развития маркетинга в сфере консалтинговых услуг являются продвижение консалтинговой услуги на рынке, освоение новых рынков сбыта консалтинговых услуг, исследование потребностей клиентов, поиск методов привлечения новых клиентов и повышения лояльности клиентов.

Современный рынок консалтинговых услуг характеризуется возможностями разработки и практического применения целого ряда маркетинговых стратегий, ориентированных на:

- расширение ассортимента и улучшение качества и свойств предоставляемых консалтинговых услуг;

- детальное изучение клиентов, конкурентов и конкурентной среды;

- проведение диверсифицированной ценовой политики с учетом целевых сегментов и рыночного спроса;

- целенаправленное формирование спроса на консалтинговые услуги и стимулирование их сбыта;

- совершенствование и повышение отдачи от рекламной деятельности;

- оптимизацию каналов продвижения консалтинговых услуг;

- оптимизацию консалтингового сервиса и др.

В консалтинговом бизнесе могут применяться такие маркетинговые стратегии, как увеличение доли рынка консалтинговых услуг, усиление позиций бренда консалтинговых фирм, улучшение консалтинговой услуги.

При реализации стратегии, направленной на увеличение

доли рынка консалтинговых услуг, основное внимание должно быть направлено на решение таких вопросов, как повышение эффективности услуг, выявление основных клиентов и рынков, мотивация и стимулирование профессиональных консультантов, повышение эффективности маркетинговой деятельности.

Стратегия усиления позиций бренда консалтинговых фирм акцентирует внимание на вопросах внедрения методов повышения узнаваемости бренда, улучшения качества консультирования, повышения лояльности клиентов и партнеров, разработки культуры консультирования, выявления отличительных характеристик компании, формирования превосходства над конкурентами. Весьма важен вопрос повышения лояльности клиентов и партнеров, поскольку в консалтинговом бизнесе высокую лояльность по отношению к своему консультанту проявляют лишь удовлетворенные качеством консалтинговой услуги клиенты. Например, по некоторым данным повторные клиенты компании McKinsey&Co составляют 80% клиентов, а в компании A.T. Kearney их доля достигает 90%².

Стратегия повышения качества консалтинговой услуги базируется на следующих ключевых моментах: повышение ценности консалтинговой услуги, выделение конкурентных преимуществ консалтинговой услуги, увеличение жизненного цикла консалтинговой услуги, выход консалтинговой услуги в новые сегменты бизнеса, более четкое позиционирование консалтинговой услуги на рынке.

Здесь следует более подробно рассмотреть такое понятие, как жизненный цикл консалтинговой услуги, который начинается со стадии формирования заказчиком содержания требуемой ему консалтинговой услуги, целями привлечения которой может быть потребность организации в независимом анализе существующих проблем и выработке методов их решения, улучшение финансово-экономи-

ческих показателей организации, имиджевая и брендовая функция. Далее консалтинговая услуга проходит такие этапы как разработка и внедрение в практическую деятельность компании. На этих этапах выявляются основные проблемы, связанные с адаптацией консалтинговой услуги для данной компании, происходит их устранение и общая корректировка услуги, а также ее возможная стандартизация для применения в других компаниях.

Вполне очевидно, что не все консалтинговые услуги могут быть стандартизированы до вида готового к продаже продукта, более того, не всегда положительный результат консалтинговой деятельности в одной компании гарантирует аналогичные результаты при работе с другой компанией. Однако целесообразность определения степени стандартизации консалтингового продукта обосновывается тем соображением, что чем более стандартизирован продукт, тем более широкие возможности открываются для маркетинговой деятельности, в том числе рекламы и адресных рассылок. Если рассматривать ИТ-консалтинг в части разработки и стандартизации, то можно утверждать, что процесс консалтинговых услуг по применению готового программного продукта и обучению сотрудников работе с ними может быть строго стандартизирован путем документирования всех необходимых методических материалов, инструкций и рекомендаций. Вместе с тем, консалтинговые услуги по разработке новых программных продуктов или информационных систем для выбранной предприятием области деятельности в меньшей степени могут быть стандартизированы ввиду необходимости учета специфики предприятия, его финансовых возможностей, количества штатных сотрудников и наличия офисной оргтехники. Здесь могут быть применены лишь общие инструкции и рекомендации. С той же степенью различности могут быть стандартизированы услуги в области

финансового консалтинга в части составления бизнес-плана для среднего предприятия и проведения финансового аудита крупного предприятия нефтяной или нефтегазовой промышленности.

Следующей стадией является рост консалтинговой услуги, когда происходит внедрение (продажа) уже апробированной услуги тем компаниям, которые заинтересованы в ее получении. При этом возможность продажи консалтинговой услуги, а также уровень ее цены напрямую зависит от степени стандартизации данной услуги, которую в таком случае можно назвать уже консалтинговым продуктом. Чем больше степень стандартизации, тем больше возможностей для рекламной и маркетинговой деятельности, а также ценовой конкуренции.

Для стадии зрелости характерным становится устойчивый объем продаж консалтинговой услуги с замедляющимися темпами роста отрасли, при угасании которого консалтинговая услуга приходит в стадию спада и завершает свое существование.

Такое распределение по стадиям жизненного цикла обусловлено рядом причин.

Во-первых, в каждом направлении консалтинговых услуг выделяются отдельные услуги, которые будут наиболее востребованы в рыночной практике хозяйствования. Так, консалтинговые услуги в области управления персоналом в части разработки программ повышения квалификации для высшего менеджмента компаний и обучения персонала находятся в стадии зрелости, до известной степени рынок таких услуг насыщен разнообразными программами, рассчитанными на разный контингент слушателей. С другой стороны, программы executive coaching, рассчитанные на расширение поведенческих способностей и достижение необходимых результатов, находятся в стадии формирования, говорить о насыщенном рынке в данной области пока еще рано. Некоторые направления услуг, могут иметь достаточно дли-

тельный жизненный цикл, несмотря на то, что разновидность услуги внутри категории имеет традиционную кривую жизненного цикла. Так, услуги по переоценке основных фондов находятся на этапе спада, в то время как вся совокупность услуг по независимой оценке находится на этапе роста³.

Во-вторых, значительное различие на консалтинговые услуги оказывает и географическое положение заказчика, поскольку востребованность одних и тех же консалтинговых услуг на разных региональных рынках неодинакова. Интересен тот факт, что зарубежные консалтинговые услуги, находящиеся на стадиях зрелости и спада, попадают на российский рынок в стадию формирования, поскольку требуют адаптации к особенностям российского рынка.

В-третьих, разнообразие консалтинговых услуг позволяет консалтинговым компаниям диверсифицировать свою деятельность в смежные отрасли, искать новые подходы к формам и методам оказания консалтинговых услуг, совершенствовать свою деятельность на инновационной основе. Такие инновационные подходы позволяют перевести консалтинговую услугу из фазы зрелости и спада на новый уровень.

Стадии жизненного цикла консалтинговых услуг оказывают непосредственное влияние на наличие конкуренции в отрасли, определяют прибыльность отрасли, формируют стратегические направления деятельности консалтинговой компании. Вполне очевидно, что для каждой стадии жизненного цикла консалтинговых услуг в различных областях деятельности требуется отдельная маркетинговая стратегия.

Проведенные исследования⁴ показывают, что проблема качества отечественных консалтинговых услуг включает 2 аспекта, среди которых можно выделить обеспечение мер по соответствию услуг международному стандарту качества (стандарт ISO-9001) и, учитывая наукоемкость услуг, целе-

сообразность наличия в штате аналогично аудиту не менее 2-3 специалистов, имеющих ученые степени или зарубежные и отечественные профессиональные сертификаты.

Эффективность консалтинговых услуг является одним из условий, обеспечивающим предприятиям устойчивое развитие и конкурентные преимущества на рынке, однако значительная доля неопределенности и отсутствие четких критериев, по которым можно оценить результативность и качество консалтинга выступают фактором, сдерживающим развитие рынка консалтинговых услуг и установление партнерских отношений между участниками. Следует отметить, что проблемы оценки качества и повышения эффективности консалтинговых услуг становятся особенно значимыми в условиях вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО).

В рамках ВТО услуги классифицируются на основе Классификационного перечня секторов услуг⁵:

1. Деловые услуги.
2. Услуги в области связи.
3. Строительные и инженеринговые услуги.
4. Дистрибьюторские услуги (включая оптовую и розничную торговлю).
5. Услуги в области образования.
6. Услуги в области защиты окружающей среды.
7. Финансовые (страховые, банковские) услуги.
8. Услуги в области здравоохранения и социального обеспечения.
9. Туризм и путешествия.
10. Услуги по организации досуга, культурных и спортивных мероприятий.
11. Транспортные услуги.
12. Прочие услуги.

Российские консалтинговые организации в своей повседневной практической деятельности руководствуются Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД). Таким образом, вступление России в ВТО потребует

приведения законодательной базы консалтинговых услуг в соответствие с международными требованиями, повышения организационного уровня рынка консалтинговых услуг и конкурентоспособности отечественных консалтинговых компаний.

Высокий уровень капитализации зарубежных компаний, доступ к дешевым кредитным ресурсам, многолетний опыт работы обеспечивает их конкурентоспособность, в связи с чем необходимо предусмотреть меры, обеспечивающие интересы отечественных компаний. В целях защиты отечественного консалтингового рынка предлагается установить недискриминационные меры, прежде всего определяющие долю участия зарубежных компаний на рынке страны, аналогично принятым в торговле, которые, в частности, разрешают торговым организациям товарооборот в пределах 30% от объема рынка региона⁶.

При оценке эффективности консалтинговых услуг следует учитывать не только экономическую, но и социальную эффективность, а также использовать количественные и качественные критерии⁷. Однако, оценка экономической эффективности консалтинговых услуг сначала должна проводиться на микроуровне, что позволит оценить эффективность каждого вида услуг в определенной отрасли.

Экономическая эффективность консалтинговых услуг может определяться соотношением между результатом, полученным от реализации услуги, и величиной затрат (материальных, финансовых) на управление знаниями и оплату труда консультантов.

Вместе с тем, подсчитать экономическую эффективность отдельных консалтинговых услуг в целом можно лишь косвенно из-за множества не поддающихся учету рыночных факторов, таких как изменение цен или разорение конкурентов. Реальный расчет экономической эффективности отдельной консалтинговой услуги можно будет произвести на основании фак-

тических данных, получаемых компанией после окончания жизненного цикла услуги.

Обратимся к социальной эффективности данного вида деятельности. Несмотря на то, что консалтинг принято отождествлять исключительно с коммерческой деятельностью, у него есть значительный социальный аспект, который наиболее ярко проявился в последнее время в сфере высшего образования. Перечислим основные показатели социальной эффективности консалтинга в сфере высшего образования:

- активизация научной работы профессорско-преподавательского состава;
- вовлечение в научную работу студентов в период обучения в высших учебных заведениях;
- поиск новых идей (научных, образовательных, коммерческих);
- повышение престижа отечественных научных и образовательных организаций;
- повышение статуса научного работника и престижности ученого.

Достижение данных показателей способствует повышению мотивации студентов, росту заинтересованности в получении профессии (в первую очередь, технического профиля). Это облегчит поиск работы по специальности в будущем, а, как известно, подобный показатель является одним из главных в оценке деятельности вуза. Окончательный переход на систему «бакалавр-магистр» в данном контексте является логичным и необходимым. Приобретая знания в процессе получения диплома бакалавра, студент формирует свои взгляды на интересующие его вопросы и формирует направления будущей работы, которые может раскрыть при дальнейшем обучении в магистратуре.

Для российских образовательных и научных учреждений решение подобных задач является первоочередным. Именно социальные решения создают базу для успешной реализации коммерческих задач. Они служат базой для успешной разработки и

коммерциализации инноваций, что сегодня так необходимо отечественной науке и образованию.

Литература

1. Великанов Н.С. Особенности методов оценки эффективности и стоимости консалтинговых услуг // Микроэкономика, 2010, №6.
2. Великанов Н.С. Факторы конкурентоспособности рынка консалтинговых услуг России через призму вступления в ВТО // Микроэкономика, 2010, №2.
3. Восколович Н.А. Экономика платных услуг. - М. ЮНИТИ, 2007, с.40
4. Деева Е.М. Теория и методология маркетинга консультационных услуг: монография. - М.: Маркетинг, 2010.
5. Зимин В. Классификатор консалтинга: система консультационных услуг, понятная клиентам // Промышленный маркетинг. - № 1. - 2012.
6. Иванов М., Фербер М. Руководство по маркетингу консалтинговых услуг. М. «Альпина Бизнес-букс», 2002.

Ссылки:

- 1 Деева Е.М. Теория и методология маркетинга консультационных услуг: монография. - М.: Маркетинг, 2010.
- 2 Иванов М., Фербер М. Руководство по маркетингу консалтинговых услуг. М. - 2002.
- 3 Иванов М., Фербер М. Руководство по маркетингу консалтинговых услуг. М. - 2002.
- 4 Великанов Н.С. Особенности методов оценки эффективности и стоимости консалтинговых услуг // Микроэкономика, 2010, №6.
- 5 Зимин В. Классификатор консалтинга: система консультационных услуг, понятная клиентам // Промышленный маркетинг. - № 1. - 2012.
- 6 Великанов Н.С. Факторы конкурентоспособности рынка консалтинговых услуг России через призму вступления в ВТО // Микроэкономика, 2010, №2.
- 7 Восколович Н.А. Экономика платных услуг. - М. ЮНИТИ, 2007, с.40

Роль государства в ресурсном обеспечении инновационной деятельности

Агафонов Алексей Александрович,
аспирант Московского банковского института

Стабильное развитие сегодня невозможно без передовой инновационной экономики. Поскольку конечная продукция обладает намного более высокой стоимостью на мировом рынке, по сравнению с товарами первичного сектора (нефть, газ, руда, уголь и т.д.), чем выше степень обработки продукта, тем больше прибыль государства. В статье автор анализирует структуру ресурсной базы, необходимой для получения запланированных результатов инновационной деятельности: человеческий капитал, производственные фонды и финансовые ресурсы. Мировая история показывает, что основные технологические трансформации не происходят благодаря исключительно корпоративным усилиям. В России роль государства в ресурсном обеспечении инновационной деятельности остается высокой. Автор делает вывод, что необходимость в инструментах государственной поддержки не исчезнет, поскольку частные корпорации не заинтересованы в финансировании крупных инновационных проектов. Ключевые слова: инновационная деятельность, человеческий капитал, производственные фонды, государственная поддержка, образование, научное оборудование.

Принято считать, что инновации являются основополагающим фактором роста производства и производительности труда. Глобализация экономики привела к расширению доступа корпораций к информации и новым рынкам. Она также вызвала рост международного соперничества и появление новых организационных форм для управления глобальными цепями поставок.

Инновационная деятельность – вид деятельности, связанный с трансформацией идей (обычно результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений) в технологически новые или усовершенствованные продукты или услуги, внедренные на рынке, в новые или усовершенствованные технологические процессы или способы производства (передачи) услуг, использованные в практической деятельности.

Для получения запланированных результатов инновационной деятельности необходимы соответствующие ресурсы, от качества и количества которых зависит и качество конечной продукции (см. рис. 1).

Рассмотрим структуру ресурсов более подробно.

Кадры или человеческий капитал. В современном обществе уровень развития техники и технологии чрезвычайно высок, тем не менее невозможно получить значительное преимущество на рынке только за их счет. Необходимо также задействовать более мощный и перспективный ресурс, в качестве которого выступает человек, обладающий огромным потенциалом и имеющий способность к саморазвитию. В любой национальной экономике человеческий капитал - ведущий фактор производства, поддержания и увеличения конкурентоспособности. Он формируется на основе тесного взаимодействия и влияния как внутренних, так и внешних факторов: семья, экономика, общественные отношения, политика в области образования и другие.

Особую роль в развитии человеческого капитала играет государство, которое обладает большими возможностями и рычагами воздействия на человека. Этот институт несет ответственность за создание и поддержание благоприятного социального климата, иными словами, ответственность за благоприятные условия жизнедеятельности человека.

Все наиболее быстро развивающиеся страны, такие как Китай, Индия, Бразилия, ЮАР, обеспечивают прирост национального ВВП в основном за счет промышленного сектора. Обучая и вовлекая в индустрию своих стран широкие слои молодежи, они обеспечивают себе политическую, экономическую, технологическую и социальную стабильность, перспективы дальнейшего экономического и научно-технического роста, ускоренное движение по пути формирования сбалансированного, высококультурного современного общества.

Концепция «человеческого капитала» признает необходимость капиталовложений в формирование и развитие людских ресурсов, исходя из экономических целесообразностей, имеющих своей целью привлечение более качественного в профессиональном плане работника.

Система образования может и должна стать эффективным средством для сохранения человеческого потенциала России, повышения его качества, развития интеллекта российского общества. А именно это и является сегодня необходимым условием обеспечения модернизации страны. Любой проект обречен, если у него нет мощной социальной опоры.

Сохраняются проблемы по достижению надлежащего качества образования на всех уровнях - от общего, начального и среднего про-

фессионального образования до высшего и послевузовского профессионального образования. Согласно международным рейтингам, российские вузы практически не попадают в первую сотню мировых лидеров.

Однако качество профессионального образования, в конечном счете, оценивается рынком труда, тем, насколько успешно трудоустраиваются выпускники программ начального, среднего и высшего профессионального образования. И здесь приходится отмечать, что положение выпускников на рынке труда вызывает опасения.

Эти негативные тенденции обусловлены, в том числе, и недофинансированием сферы образования в конце XX - начале XXI века. В последние годы наметилось некоторое улучшение ситуации, но по относительным показателям государственного финансирования этой сферы Россия по-прежнему значительно уступает странам-лидерам, а также значительному числу стран, идущих по пути догоняющего развития. По данным Федерального казначейства и Организации экономического сотрудничества и развития, в 2009 году Россия расходовала на образование 4,6 процента валового внутреннего продукта, тогда как Швеция - 6,1 процента, Финляндия и Франция - 5,5 процента, Бразилия и Великобритания - 5,2 процента и США - 5 процентов. Недостаток финансирования существенно усугубляется структурными проблемами, включая устаревшие модели управления учебным процессом, нехватку в системе образования современных кадров, в том числе управленческих. При этом оценка качества образования, которую дают российские работодатели, в целом невысокая¹.

Новый этап развития образования должен быть ориентирован на достижение нового качества человеческого капитала России, создание системы образовательных сервисов для удовлетворения разнообразных запросов подрастающего поколения.

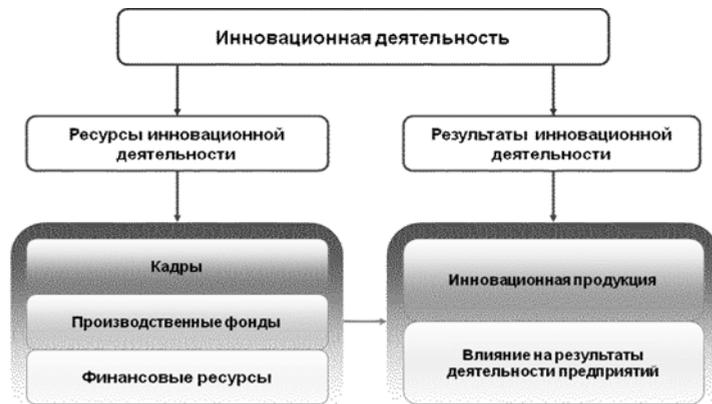


Рис. 1. Схема иновационной деятельности

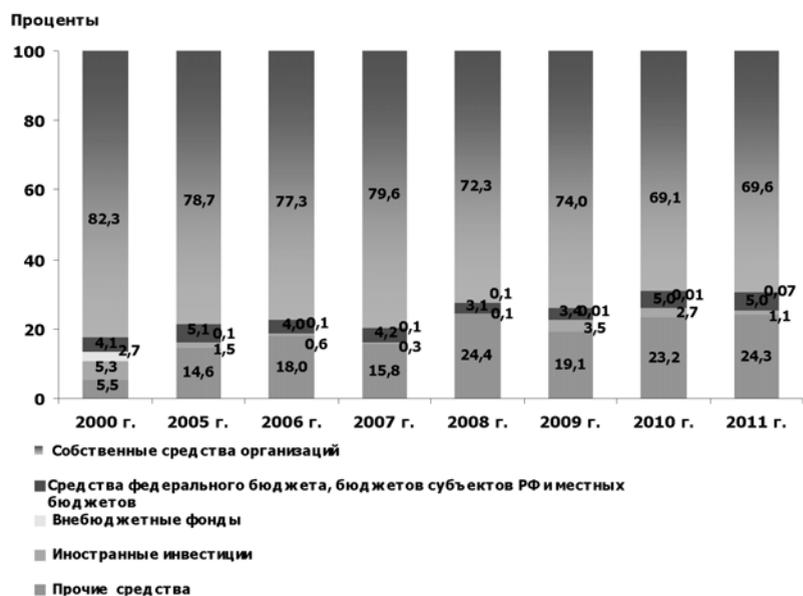


Рис. 2. Структура затрат на технологические иновации в промышленном производстве по источникам финансирования

Производственные фонды. Одним из сдерживающих факторов развития российской экономики являются продолжающиеся изнашивание и ветшать производственные фонды. Например, высокий моральный и физический износ всех видов оборудования в электроэнергетике, помимо растущей угрозы технических отказов, сбоев в работе и крупномасштабных аварий с тяжелыми последствиями, несет большой процент потерь электроэнергии, при котором энергосбережение и модернизация экономики, предусматривающие увеличение ее КПД, невозможны.

Крупные научные открытия также невозможны без современного оборудования, которое можно условно разделить следующим образом:

- первый блок – это дорогостоящие установки класса megascience, без них сегодня невозможно большая наука. Для строительства нового поколения таких установок и модернизации действующих необходимы бюджетные иновации;
- второй блок – оборудование, материалы, информационные технологии, базы данных для фундаментальных исследований.

Современное научное оборудование - это весьма дорогостоящий ресурс, поэтому именно сюда нужно направить базовое и грантовое финансирование.

Россия – страна, богатая природными ресурсами, но среди крупных стран - одна из беднейших по размеру физическо-

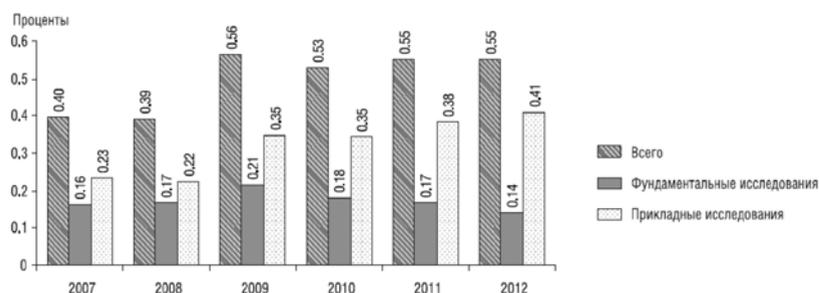


Рис. 3. Ассигнования на гражданскую науку из средств федерального бюджета в процентах к ВВП

го капитала на душу населения. Для развитых стран соотношение природного и физического капитала - 1:5. А в России соотношение обратное - 4:1².

Финансовые ресурсы. Оживленная дискуссия разворачивается вокруг вопроса – кто в первую очередь должен обеспечивать переход российской экономики на инновационные рельсы? Какова роль государства и бизнеса в данном процессе, каково должно быть их соотношение и взаимное влияние?

Доля государственных затрат на технологические инновации в промышленном производстве составляет всего 5%, наибольший удельный вес у собственных средств организаций (см. рис. 2). Но мировая история показывает, что основные технологические трансформации не происходят благодаря исключительно корпоративным усилиям. Роль государственных расходов должна возрастать.

Следует отметить и тенденцию, выраженную в росте доли государственных расходов на поддержку гражданской науки, причем данный показатель после кризисного 2008 года начал увеличиваться и стабилизировался к 2012 году на уровне 0,55% от ВВП (см. Рис. 3).

Основными причинами для вмешательства государства в экономику обычно называют известные из микроэкономической теории провалы рынка (т.е. экономическую неэффективность). Провалы рынка ведут к тому, что экономика функционирует неэффективно, не достигая границ своих производственных возможностей, и по-

этому вмешательство государства может теоретически улучшить ситуацию для общества в целом.

В России роль государства остается высокой. По данным за 2009 год, на государственный бюджет приходилось 66,5% затрат на исследования и разработки. Необходимость в инструментах господдержки исследований не исчезнет, поскольку в стране не существует в достаточной мере взаимодействия реального сектора экономики, корпоративных НИОКР с университетами и исследовательскими центрами.

Становится очевидно, что переход к системному инновационному развитию невозможен без активного участия государства. На Западе, извлекая уроки из глобального финансово-экономического кризиса, ведущие эксперты пришли к выводу, что в процессе формирования новой макроэкономической системы чаша весов склонится от рынка в сторону государства.

В современной мировой экономике роль инноваций стала главной движущей силой развития. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Стабильное развитие сегодня невозможно без передовой инновационной экономики. Поскольку конечная продукция обладает намного более высокой стоимостью на мировом рынке, по сравнению с товарами первичного сектора (нефть, газ, руда, уголь и т.д.), чем выше степень обработки продукта, тем

больше конкурентоспособность и торговая прибыль того или иного государства. В свою очередь, успешность и, главное, структура экспорта во многом определяют имидж страны и сферы привлечения зарубежных инвестиций.

Успешный инновационный сценарий требует серьезных структурных и институциональных преобразований. Причем их реальный эффект может проявиться не ранее 2018-2020 годов. Чтобы достичь этого эффекта, потребовалось бы значительно увеличить норму накопления в ВВП, с тем чтобы обеспечить существенное наращивание инвестиций как в инфраструктурные проекты, так и в человеческий капитал. По этому сценарию государственные расходы на НИОКР необходимо увеличить к 2020 году до 5% от ВВП, на образование - до 7% от ВВП.

Для построения инновационной экономики необходимы не только вложения значительных денежных средств, но и серьезные институциональные изменения. Человеческий фактор также играет важную роль, особенно способность инноваторов и инвесторов к самоорганизации. Разумеется, все это не может сложиться в кратчайшие сроки, но, как и любой масштабный проект, превращение России в инновационную страну необходимо начать и методично реализовывать, заимствуя лучший мировой опыт.

Литература

1. Александр Вебер «Россия перед инновационным вызовом»// Свободная мысль №5-6, Июль 2012.
2. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года.

Ссылки:

- 1 Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года.
- 2 Александр Вебер «Россия перед инновационным вызовом»// Свободная мысль №5-6, Июль 2012.

Модель управления инвестиционной политикой транспортного комплекса

Габбасов Ирек Муфаздалович,
соискатель кафедры инновационной
экономики ГБОУ ВПО «БАГСУ», e-mail:
nugush@inbox.ru

В статье предложена модель управления инвестиционной политикой транспортного комплекса, основанная на эффективном управлении инвестиционными проектами и рисками. Автор систематизировал принципы управления инвестиционной политикой, положенные в основу формирования и реализации эффективной инвестиционной политики транспортного комплекса.

Ключевые слова: инвестиционная политика, транспортный комплекс, модель и принципы управления, государственно-частное партнерство, системный подход, управление инвестиционными проектами и рисками.

На сегодняшний момент представляется целесообразным формирование новой модели управления инвестиционной политикой транспортного комплекса, построенной на целостной, системной оценке ее результатов, специфике формирования и использования инвестиционной политики, особенностей реализации инвестиционных проектов и учета рисков.

Как показали результаты исследования, при построении модели управления инвестиционной политикой должны быть учтены следующие условия:

- рыночное инвестиционное обеспечение в рамках государственно-частного партнерства;
- комплексная увязка всех элементов системы управления.

В современных условиях хозяйствования модель должна быть простой в применении, соответствовать принципам управления инвестиционной политикой транспортного комплекса, а именно: системности, управляемости, процессного подхода, цели, оптимальности, соответствия, сбалансированности, вовлечения всех участников в обеспечение эффективности инвестиционных проектов на основе государственно-частного партнерства, инновационности (табл. 1).

Эти принципы лежат в основе эффективного управления инвестиционной политикой транспортного комплекса, в частности системный подход, применение которого обеспечивает подробный анализ и совершенствование процессов управления. Учитывая это, разработана модель управления инвестиционной политикой транспортного комплекса, которая представляет собой систему и состоит из внешнего окружения, включающего вход и выход, связь с внешней средой, обратную связь и внутренней структуры – совокупности взаимосвязанных компонентов, обеспечивающих процесс воздействия субъекта управления на объект, переработку входа в выход и достижение целей (рис. 1).

В контекстной сущности экономической природы и возможности, удобства формализации такой сложноорганизованной и многогранной категории, как инвестиционная политика, процесс моделирования ее содержания, свойств и связей изображается в виде кибернетической цепи по принципу «черного ящика», имеющей вход – цели и задачи инвестиционной политики, а именно формирование благоприятного инвестиционного климата на основе государственно-частного партнерства в целях модернизации и дальнейшего развития транспортного комплекса, выход – результаты реализации инвестиционной политики транспортного комплекса, причем результаты с помощью обратной связи взаимодействуют с целями и задачами, корректируя их, в качестве процессора «черного ящика» – преобразователя поставленных целей в результаты реализации инвестиционной политики транспортного комплекса. При этом на реализацию инвестиционной политики транспортного комплекса воздействует внешняя среда, представляющая собой совокупность внешних субъектов и сил (факторов), оказывающих действие, и наоборот, результаты реализации инвестиционной политики транспортного комплекса воздействуют на внешнюю среду посредством обратной связи.

В представленной модели управляющая подсистема – исполнительный орган государственной власти в лице Министерства

Таблица 1
Принципы управления инвестиционной политикой транспортного комплекса

| Наименование принципа | Содержание принципа |
|--|--|
| Принцип системности | Предполагает рассмотрение транспортного комплекса инвестиционной политики транспортного комплекса как системы |
| Принцип управляемости | Достижение поставленных целей требует четко скоординированных действий по уменьшению отклонений от выбранного курса при переходе из одного состояния в качественно другое на основе непрерывных улучшений |
| Принцип процессного подхода | Рассматривает цепь непрерывных взаимосвязанных действий |
| Принцип цели | Позволяет точно определить методы достижения цели, сократить затраты за счет отказа от ненужных действий в процессе управления |
| Принцип оптимальности | Предполагает выбор оптимального варианта инвестиционных ресурсов из всех возможных вариантов |
| Принцип соответствия | Отражает степень соответствия разработанной инвестиционной политики основным целям транспортного комплекса и требованиям рынка услуг транспорта |
| Принцип сбалансированности | Предполагает увязку потребностей в инвестициях с возможными источниками инвестирования |
| Принцип вовлечения всех участников в обеспечение эффективности инвестиционных проектов на основе государственно-частного партнерства | Предполагает участие различных субъектов инвестиционного рынка на паритетных началах в процессе реализации инвестиционных проектов на основе справедливого распределения необходимых организационных, финансовых, производственных и иных рисков |
| Принцип инновационности | Подразумевает реализацию инвестиционной политики транспортного комплекса с акцентом на инновационную составляющую – активного вовлечения и использования инноваций |

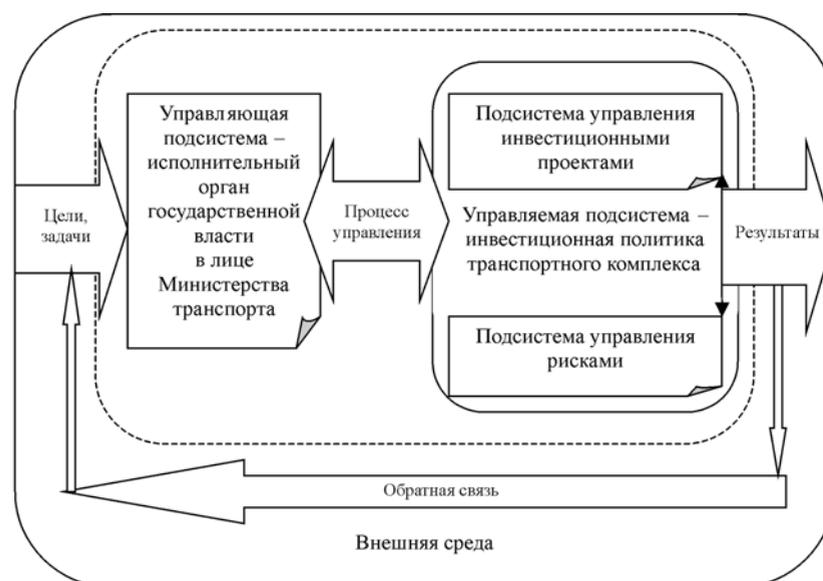


Рис. 1. Модель управления инвестиционной политикой транспортного комплекса

транспорта, функции управления которого составляют: планирование, организация процессов, учет и контроль, мотивация, регулирование и координация. Управляемая подсистема – инвестиционная политика транспортного комплекса, где выделяются подсистемы управления инвестиционными проектами и управления рисками.

Эффективность инвестиционной политики в значительной степени зависит от совершенства управления инвестиционными проектами и содержательности этого процесса. Учитывая это, процесс управления инвестиционными проектами включает следующие этапы:

1) выбор и реализацию наиболее эффективных инвестиционных проектов, обеспечивающих рост инвестиционного потенциала;

2) изыскание инвестиционных источников финансирования инвестиционных проектов;

3) максимизацию отдачи от реализации инвестиционных проектов;

4) минимизацию риска при осуществлении инвестиционного проекта;

5) обеспечение финансовой устойчивости и финансовой реализуемости инвестиционного проекта в процессе осуществления инвестиционной деятельности;

6) изыскание путей ускорения реализации инвестиционных проектов, включая этап их осуществления;

7) осуществление учета, контроля, анализа и регулирования инвестиционной деятельности;

8) формирование инвестиционного портфеля и инвестиционных планов;

9) организацию мониторинга инвестиционных проектов и программ, включая сбор и обработку информации о различных показателях, связанных с реализацией инвестиционных проектов, выявление причин, обусловивших отклонение фактических показателей от рас-

четных значений инвестиционных проектов, разработку предложений по внесению корректив в инвестиционные проекты и программы;

10) учет фактора времени и инфляции при расчете эффективности инвестиционного проекта;

11) изучение и анализ активности инвестиционного роста: спроса и предложения, цен на инвестиционные ресурсы, услуги, объекты недвижимости, оборудование и т. п.;

12) обоснование системы показателей, характеризующих эффективность инвестиционного проекта.

Существует значительная неопределенность, связанная с тем, что в рамках финансирования инвестиционных проектов по развитию транспортно-комплекс, может быть предложено некоторое множество вариантов проектов, их формирования, имеющих идентичную структуру, но существенно отличающихся между собой по экономическим показателям, например, таким, как вид инвестирования, источники и условия финансирования, предполагаемый срок окупаемости и т. д.).

Исходя из этого, в формализованном виде отбор инвестиционных проектов необходимо осуществлять исходя из следующего критерия:

$$\max NPV_i \rightarrow \min DPP_i \quad (1)$$

где NPV_i – чистая текущая стоимость i -го инвестиционного проекта;

DPP_i – дисконтированный срок окупаемости инвестиций i -го инвестиционного проекта.

Как установлено в ходе исследования, основным принципом реализации инвестиционной политики транспортного комплекса является вовлечения всех участников в обеспечение эффективности инвестиционных проектов на основе государственно-частного партнерства, что дает возможность финансирования инвестиционных проектов из разных источников и комбинирования собственных

и заемных средств. Основными источниками инвестирования являются следующие:

1) средства бюджетов разных уровней – в Российской Федерации одним из основных источников финансирования инвестиционных проектов, имеющих общегосударственное значение (федеральные проекты) и осуществляемых на условиях государственно-частного партнерства в транспортных отраслях, является Инвестиционный фонд РФ, образованный как часть федерального бюджета [4, с. 27]. Инвестиционный фонд предусматривает финансирование общегосударственных и региональных проектов, осуществляемых на условиях государственно-частного партнерства, при условии, что вклад инвесторов составляет 25% для федеральных проектов и 50% для региональных проектов. В случае реализации регионального бюджета должна быть выделена определенная доля софинансирования. При этом все проекты должны удовлетворять критериям финансовой, бюджетной и экономической эффективности [2];

2) средства частного сектора экономики – участниками государственно-частного партнерства со стороны частного сектора экономики могут выступать граждане и юридические лица, представленные как коммерческими, так и некоммерческими организациями, учредителем которых не является государство. Проекты государственно-частного партнерства подразумевают сложные финансовые, юридические и контрактные отношения между государственным и частным секторами и представляет долгосрочные политические, финансовые и контрактные обязательства. Невозможно принудить частных инвесторов к участию в государственно-частном партнерстве. Они будут вступать в партнерские отношения с государством, только если будут считать, что проект имеет хоро-

шие шансы на успех и что их интересы будут соблюдены. Способствует частному финансированию при оптимальных условиях для государственного сектора благоприятный инвестиционный климат. Частные инвестиции требуют комплекса установленных правил и процедур, обеспечивающих разумную степень доверия к защите инвестиций. Хорошо сформулированные юридические и нормативно-правовые механизмы в сочетании с политикой в области государственно-частного партнерства позволяют сторонам понять границы своих взаимоотношений и уверенно определять условия контрактов [6];

3) кредитные ресурсы финансово-кредитных учреждений – важную роль в реализации стратегических направлений государственной экономической политики играют банки развития. Банку развития в рамках закона и устава позволено направлять возможную прибыль на реализацию определенных мероприятий финансового содействия или покрытие рисков. Государственная гарантия позволяет банку развития производить льготное рефинансирование на рынке капиталов. Получив поддержку государства, банк развития должен не конкурировать с коммерческими банками, а сотрудничать с ними на основе субсидиарности и разделения полномочий [3, с. 101]. Опорным институтом развития государственно-частного партнерства в России стал банк развития – Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Использование инструментов государственно-частного партнерства стало одним из приоритетных направлений его деятельности. Внешэкономбанк сотрудничает с другими финансово-кредитными учреждениями в целях совместного финансирования инвестиционно-инновационных проектов как в форме кредитования и предо-

ставления гарантий, так и инвестиций в капитал. Кроме того, Внешэкономбанком разработана программа по финансированию содействия проектам регионального и городского развития. В рамках программы Внешэкономбанк осуществляет финансовое содействие субъектам Российской Федерации и муниципальным образованиям по подготовке инвестиционных проектов, направленных на решение ряда проблем регионального и городского развития, в том числе и развития региональных и муниципальных систем массового транзита (модернизация и строительство дорог, мостов, скоростных трамваев, аэропортов) [6];

4) средства международных финансовых институтов – одним из важнейших источников финансирования проектов государственно-частного партнерства стали международные финансовые организации: Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), Международная финансовая корпорация, входящая во Всемирный банк, Евразийский банк развития (ЕБР) и другие [1, с. 19]. Программы сотрудничества Внешэкономбанка с международными финансовыми институтами предусматривают возможность совместного финансирования инвестиционных проектов по приоритетным для сторон направлениям, осуществляемых российскими и иностранными компаниями на территории Российской Федерации. Финансирование инновационно-инвестиционных проектов в области транспортного комплекса осуществляется в рамках инвестиционной программы, предусматривающей предоставление Внешэкономбанком целевых кредитов компаниям за счет привлеченных средств от Международного банка реконструкции и развития (МБРР) в размере до 500 млн. долларов с возможностью последующего увеличения до 1 млрд. долларов. Одним из ус-

ловий участия Внешэкономбанка в этой инвестиционной программе является предоставление финансирования в размере, сопоставимом с заемными ресурсами. Предоставление средств возможно на срок от 15 до 30 лет. При этом процентная ставка для конечных заемщиков устанавливается с учетом стоимости заимствования у МБРР и может быть существенно ниже среднерыночного уровня [7];

5) средства прочих институциональных инвесторов – интерес представляет и такая форма государственно-частного партнерства, как инфраструктурное финансирование, привлекаемое концессионером посредством выпуска инфраструктурных облигаций. Использование инфраструктурных облигаций в качестве инструмента инвестирования применяется в любом инфраструктурном проекте с длительным сроком окупаемости и низкой доходностью, но со стабильным денежным потоком и участием государства в данном проекте. Представляется, что использование инфраструктурных облигаций в механизмах концессий в проектах государственно-частного партнерства, может положительно сказаться как на развитии процессов инвестирования, так и на решении проблем развития инновационной деятельности российской экономики [5, с. 73]. Выпуск инфраструктурных облигаций позволяет привлечь для финансирования инфраструктурных проектов средства большего количества инвесторов, включая:

– средства частных инвесторов посредством инвестиционных фондов и (или) напрямую в случае доступности инфраструктурных облигаций некалифицированным инвесторам;

– пенсионные фонды, являющиеся одним из основных источников «длинных» денег, однако практически не имеющих на сегодняшний момент внутренних инструментов для долгосрочного инвестирования;

– страховые компании, также являющиеся одним из важнейших источников «длинных» денег в экономике развитых стран, но не имеющих такой роли в России в силу, например, меньшей развитости страхования жизни;

– частные банки средних размеров, не имеющие значительной государственной поддержки для участия в консорциумах инвесторов, а также достаточного объема средств для самостоятельного финансирования инфраструктурных проектов.

В настоящее время усилия органов государственной власти, ответственных за транспортный комплекс, направлены на то, чтобы обеспечить максимально эффективное использование ограниченных инвестиционных ресурсов. С этой целью Правительство РФ стимулирует развитие государственно-частного партнерства, передавая во временное долгосрочное пользование бизнесу объекты транспортной отрасли. Использование государственно-частного партнерства на транспорте с опорой на стабильные гарантии в лице государства в покрытии значительной части финансовых рисков инновационно-инвестиционных проектов, создает уникальную возможность участия бизнеса в инвестировании в проекты, в стимулировании внедрения новых прогрессивных технологий [2].

Управление рисками транспортного комплекса – это непрерывный процесс, основанный на комплексном подходе к идентификации, анализу, устранению и контролю рисков, направленный на их минимизацию и компенсацию в целях обеспечения эффективной реализации инвестиционной политики. Учитывая это, процесс управления рисками включает:

1) идентификацию и анализ рисков: производится идентификация опасностей, представляющих угрозу, источников неопределенности и риска; ре-

сурсов, которые могут пострадать; факторов, влияющих на вероятность реализации риска; ущербов, в которых выражается воздействие риска на ресурсы; последствий реализации риска; источников информации; взаимного влияния рисков друг на друга. В процессе анализа рисков для принятия решений необходимо использовать лишь ту информацию, которая действительно полезна, необходима для этого, также следует учитывать ограничения на затраты, связанные с получением информации, при этом информация должна быть доступна;

2) выбор способов и методов по минимизации негативного влияния и недопущения неблагоприятных событий посредством уклонения от риска, сокращения риска и передачи риска;

3) мониторинг результатов управления риском.

Таким образом, обобщение опыта показывает, что главной функцией реализации инвестиционной политики является функция изменения. Учитывая это, можно сделать вывод, что:

- процесс достижения цели инвестиционной политики следует рассматривать как упорядоченную совокупность

характеристик промежуточных состояний исследования путей ее дальнейшего развития;

- все составляющие инвестиционной политики должны быть строго ориентированы на достижение единой цели;

- на всех уровнях управления инвестиционной политикой должно обеспечиваться единство управления, взаимосвязь всех его функций (планирование, организация процессов, учет и контроль, мотивация, регулирование и координация) в рамках государственно-частного партнерства;

- выделение подсистем управления инвестиционными проектами и управления рисками обеспечивает повышение качества принимаемых управленческих решений;

- формирование оптимального состава показателей, характеризующих реализацию инвестиционной политики, их использование позволяет определить вид инвестиционной политики и конкретизировать комплекс мероприятий, направленных на улучшение инвестиционного климата.

Литература

1. Дмитриев В. А. Внешэкономбанк стимулирует развитие

рынка проектов ГЧП / В. А. Дмитриев // Национальные проекты. – 2010. – № 9 (52). – С. 18–20.

2. Зимелис Е. В. Государственно-частное партнерство как действенная форма привлечения финансовых ресурсов в инновационно-инвестиционную деятельность в дорожном хозяйстве [Текст] / Е. В. Зимелис // Молодой ученый. – 2012. – № 3. – С. 163–166.

3. Кабашкин В. А. Государственно-частное партнерство в регионах Российской Федерации / В. А. Кабашкин. – М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2010. – 120 с.

4. Максимов В. В. Государственно-частное партнерство в транспортной инфраструктуре: критерии оценки концессионных конкурсов / В. В. Максимов. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 178 с.

5. Фирсова А. А. Развитие механизмов инвестирования инновационной деятельности в проектах государственно-частного партнерства / А. А. Фирсова // ИнВестРегион. – 2011. – № 2. – с. 70–74.

6. <http://www.pppinrussia.ru/main/publications/investigations>.

7. <http://www.veb.ru/strategy/pmfi/vebmbd>.

Условия и факторы формирования эффективной системы управления интеллектуальной собственностью холдинга

Самойленко Николай Николаевич, аспирант кафедры инновационной экономики Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан (БАГСУ)
e-mail: nik_sam2010@mail.ru

В статье определены условия эффективного управления интеллектуальной собственностью, характерные для холдинговой структуры, в соответствии с которыми формируются требования к построению системы управления интеллектуальной собственностью. На основе выделенных факторов и условий сформирована система управления интеллектуальной собственностью холдинговой структуры, обозначены основные элементы системы и особенности их построения.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, управление интеллектуальной собственностью, холдинг, условия управления, экзогенные факторы, эндогенные факторы, система управления интеллектуальной собственностью, целевая подсистема, управляющая подсистема, обеспечивающая подсистема, функциональная подсистема.

Введение

Сложность управления интеллектуальной собственностью холдинговых структур обусловлено спецификой организационной структуры управления холдингом и характером взаимодействий его подсистемных единиц. Среди данных особенностей можно выделить следующие: холдинг состоит из формально самостоятельных юридических лиц, волю которых формирует и решения которых определяет холдинговая компания (головная организация) как центр интегрированной системы; это корпоративное объединение, обладающее признаками организационного единства, как правило, выступающее на рынке консолидировано; по способу организации холдинг является объединением вертикального типа или неравноправным объединением, основанным на экономической субординации и контроле одного участника над другими; холдинг осуществляет согласованную политику в сфере интересов своих участников; холдинг как предпринимательское объединение может выступать субъектом отдельных правоотношений. Поэтому вопросы регулирования отношений по поводу интеллектуальной собственности в рамках холдинговой структуры и ее подсистем требуют качественного подхода к решению, что достигается посредством определения факторов и условий, влияющих на эффективное управление интеллектуальной собственностью, и построения эффективной системы управления интеллектуальной собственностью холдинга в современных условиях.

1. Специфика управления интеллектуальной собственностью в холдинговой структуре

Холдинговая структура и процессы, происходящие в ней, функционируют и развиваются под воздействием совокупности условий внутренней и внешней среды. Реакция на изменения экзогенных и эндогенных условий влияет на эффективность деятельности системы в целом и ее подсистем. Поиск и отбор адекватных и оптимальных для системы условий существования и трансформации позволяет максимально эффективно разработать и использовать механизм адаптации к новым условиям и использовать опережающие (проактивные) стратегии инновационной деятельности.

В рамках исследования выделены три системных уровня по признаку правообладания интеллектуальной собственностью (табл. 1). Для каждого уровня отобраны и сформированы условия эффективного управления интеллектуальной собственностью, при этом условия разделены по направленности воздействия на положительные и отрицательные. В соответствии с этим, при построении системы управления интеллектуальной собственностью, ее модели, формировании механизмов и методов управления должны максимально использоваться положительные условия и нивелироваться отрицательное воздействие внутренней и внешней среды.

Следует отметить, что помимо направленности воздействия, условия внутренней и внешней среды обладают рядом свойств [2;

8; 11], которые также необходимо учитывать при формировании механизма управления интеллектуальной собственностью холдинга. К таким свойствам отнесены следующие:

1. Взаимосвязанность и взаимобусловленность условий внешней среды, то есть уровень влияния, с которым изменение одного условия воздействует на изменения одного или совокупности других условий и далее на систему. При возрастании плотности информационного пространства возрастает и уровень влияния.

2. Сложность, под которой понимается общее число и уровень разнообразия воздействующих на систему условий. При этом, чем сложнее со структурной, функциональной и технологической точки зрения система, тем больше уровень сложности взаимосвязей во внутренней среде и взаимосвязей внутренней среды с внешней.

3. Динамическое развитие, характеризующееся скоростью изменения условий внутренней и внешней среды, воздействующих на систему управления интеллектуальной собственностью. Данное условие обосновывает необходимость включения в качестве катализатора системы инноваций и объектов интеллектуальной собственности, которые и будут определять темпы развития холдинговой структуры.

4. Энтропия – это уровень неопределенности условий среды, вероятностный характер изменений, что предопределяет при формировании механизма управления интеллектуальной собственностью учет объективных факторов, а также включение в процесс управления адаптационных механизмов и альтернативных решений, которые позволяют повысить устойчивость системы и получить интегративный эффект.

Выделенные условия управления интеллектуальной собственностью формируют ряд проблем [1; 9], которые приводят к снижению эффективности

системы. К таким проблемам отнесены следующие:

– отсутствие единых подходов к определению содержания технологий как интеллектуального продукта в каждой конкретной предметной области с точки зрения скоординированности элементов: цели – процедуры (алгоритм) – технические средства – операции – стимулы;

– недостаточность механизмов правового регулирования ИС на основе реальных отношений в данной области с акцентом на сложный объект;

– проблема формирования информации об ОИС, исходя из требования максимальной открытости и доступности для потенциальных партнеров, инвесторов и потребителей, что не позволяет представлять информацию о результатах выполнения НИОКР полностью подготовленной для практического использования на рынке как объектов и продуктов рыночного спроса;

– неразработанность методов государственной мотивации процессов создания и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности;

– проблема морального износа нематериальных активов холдинговой структуры;

– разобщенность и несогласованность структур, методов, механизмов и подходов к управлению интеллектуальной собственностью на различных уровнях управления и на различных этапах жизненного цикла интеллектуальной собственности.

Выделенные в рамках исследования проблемы управления интеллектуальной собственностью холдинговых структур приводят к следующим диалектическим противоречиям:

1. Противоречие между парированием вызовов информационных и интеллектуальных факторов современной экономики и классическими концептуальными представлениями об управлении интеллектуальной собственностью.

2. Противоречие между вертикальными иерархическими структурами и сетевым методам управления интеллектуальной собственностью.

3. Противоречие между результатами прикладных исследований и объектами их применения (слабая стохастическая связь) как продуктами, способными быть реализованными в рыночных условиях.

Возрастание проблем, связанных с управлением интеллектуальной собственностью, необходимость создания условий для повышения эффективности данных процессов и явлений обусловлено экзогенными и эндогенными факторами и, прежде всего, становлением и функционированием холдинговых структур с учетом направлений инновационного развития экономики. Преодоление противоречий предполагает формирование системы управления интеллектуальной собственностью, выделение содержания и направлений взаимодействия подсистем внутри системы управления интеллектуальной собственностью; структурирование бизнес-процессов в рамках жизненного цикла интеллектуальной собственности; разработку механизма управления интеллектуальной собственностью.

Вместе с тем управление интеллектуальной собственностью холдинговых структур должно быть основано на критерии экономической эффективности, который выражается в интеграционном эффекте, возникающем в процессе реализации предлагаемой системы управления интеллектуальной собственностью.

2. Система управления интеллектуальной собственностью холдинга

Объединяясь в организационных рамках холдинга, субъекты управления интеллектуальной собственностью и право-

Таблица 1
Условия эффективного управления интеллектуальной собственностью холдинговой структуры

| Правообладатель | Направление влияния на эффективность управления интеллектуальной собственностью | |
|----------------------------------|---|---|
| | Положительное влияние | Отрицательное влияние |
| Подсистема холдинговой структуры | <ul style="list-style-type: none"> – наиболее полное (непосредственное) выявление охраноспособных РИД; – организационные мероприятия по обеспечению правовой охраны РИД обеспечиваются силами подсистемы; – все финансовые расходы (гос. пошлины) на регистрацию и поддержание правовой охраны ОИС лежат на подсистеме; – локальная и оперативная (только в подсистеме) процедура принятия решения о правовой охране РИД (в том числе ее форме); – правоотношения с авторами (в том числе в части авторских вознаграждений) регулируются с подсистемой без участия холдинга. | <ul style="list-style-type: none"> – отсутствие непосредственного контроля за обеспечением правовой охраны РИД, получаемых в рамках выполняемых НИОКР по контрактам с холдингом; – отсутствие у холдинга права распоряжения и контроля за правовой судьбой ОИС (неконтролируемые уступки прав, предоставление лицензий на право пользование, залог, изъятия прав на ОИС за долги и т.п.); – невозможность коммерциализации ОИС и получения дополнительных доходов для холдинга от передачи прав на ОИС; – большое количество «пустых и малозначимых» патентов («патенты ради патентов»); – невозможность увеличения капитализации холдинга (как самостоятельного юридического лица) за счет ОИС, правообладателям которых являются подсистемы холдинговой структуры. |
| Холдинг | <ul style="list-style-type: none"> – обеспечение полного контроля за получаемыми во всех подсистемах в рамках выполняемых НИОКР по контрактам с холдинга охраноспособными РИД («технологический контроль бизнеса»); – возможность увеличения капитализации холдинга за счет НМА; – возможность непосредственного распоряжения правами и контроля за правовой судьбой ОИС; – получение прямых дополнительных доходов от коммерциализации ОИС; – обеспечение реализации единой патентно-лицензионной политики холдинга. | <ul style="list-style-type: none"> – риск сокрытия подсистемой охраноспособных РИД из-за полного отсутствия мотивации исполнителя НИОКР в их создании и выявлении; – сложная процедура (опосредованная) выявления охраноспособных РИД и обеспечения их правовой охраны; – необходимость наличия специального штатного подразделения в структуре холдинга с квалифицированными экспертами по всем направлениям технической деятельности предприятий холдинга для организации и проведения мероприятий по выявлению, правовой охране и защите ОИС; – финансовые затраты на процедуры по оформлению правовой охраны РИД, ее поддержание в силе и авторские вознаграждения. |
| Совместные права | <ul style="list-style-type: none"> – возможность создания баланса интересов холдинга с подсистемой на правообладание ОИС; – полное выявление охраноспособных РИД (прямая заинтересованность подсистемы холдинговой структуры); – организационные мероприятия по выявлению и обеспечению правовой охраны РИД осуществляются силами подсистемы холдинговой структуры; – все финансовые расходы (государственные, патентные пошлины и тарифы) на регистрацию и поддержание правовой охраны ОИС первоначально ложатся на подсистему холдинговой структуры и компенсируются с будущих доходов; – непосредственный контроль за обеспечением правовой охраны и использованием ключевых РИД, получаемых в подсистемах холдинговой структуры в рамках выполняемых НИОКР по контрактам с холдингом; – участие в процедурах распоряжения правами на ОИС; – получение прямых дополнительных доходов (пропорционально участию) от коммерциализации ОИС; – обеспечение инвестиционной привлекательности холдинга как цельного производственного комплекса; – урегулирование правоотношений с авторами находится в компетенции подсистем без прямого участия холдинга; – обеспечение реализации единой патентно-лицензионной политики холдинга; – обеспечение непосредственного контроля за правовой судьбой ключевых ОИС, определяющих возможность для холдинга осуществления деятельности в данном направлении («технологического контроля бизнеса»). | <ul style="list-style-type: none"> – усложнение правового регулирования и организации отношений с подсистемами по вопросам выявления охраноспособных РИД, их правовой охраны и использования ОИС; – «недополучение» части дополнительных доходов от коммерциализации ОИС; – наличие некоторого снижения мотивации подсистемы к созданию охраноспособных РИД за счет отсутствия самостоятельности подсистемы в вопросах распоряжения правами на ОИС. |

обладатели ОИС, а также бизнес-процессы создания интеллектуальной собственности образуют целостную экономическую систему. В нее входят различные виды ресурсов, способствующие эффективному управлению интеллектуальной собственностью, формирующие условия для ее формирования и последующей реализации. Совокупность данных подсистем, реализующих обусловленные общей целью системы

управления интеллектуальной собственностью холдинговой структуры, функции и обеспечивающих воспроизводство интеллектуальной собственности выступает как фактор обеспечения конкурентоспособности и эффективного функционирования холдинговой структуры на основе возникновения интеграционного эффекта, а также качественное преобразование и количественное увеличение ее стоимости.

Поэтому только в рамках системы управление интеллектуальной собственностью [2; 6; 7] обеспечивается посредством согласования интересов и координации направлений развития и функций происходит формирование интеллектуальной собственности как потребительной стоимости с качественным оформлением вещественных и личных факторов. Разработанная система представлена на рис. 1.

Система управления интеллектуальной собственностью представляет собой взаимосвязанную совокупность объектов и субъектов, участвующих в целенаправленном процессе формирования и регулирования отношений интеллектуальной собственности с выделением вертикальных уровней и горизонтальных взаимодействий ее элементов.

Методологической основой формирования и функционирования системы управления интеллектуальной собственностью является совокупность законов, закономерностей, подходов и принципов процесса управления интеллектуальной собственностью. В составе разработанной системы управления интеллектуальной собственностью в качестве субъекта управления структурно выделены следующие подсистемы: целевая, управляющая, обеспечивающая и функциональная.

Целевая подсистема управления интеллектуальной собственностью содержит миссию, цель и комплексную стратегию. Миссия подсистемы управления интеллектуальной собственностью заключается в инновационном развитии холдинговой структуры на основе формирования управленческих отношений по поводу создания и использования интеллектуальной собственности. Целью системы управления интеллектуальной собственностью является получение экономического эффекта на основе совершенствования процессов управления интеллектуальной собственностью и установление оптимальных взаимодействий между звеньями и уровнями управления системы.

Комплексная стратегия управления интеллектуальной собственностью [3; 8; 10] включает в себя наступательную, оборонительную, промежуточную стратегию, стратегию создания нового рынка. Наступательная стратегия заключается в активной позиции субъекта управления, ориентированной

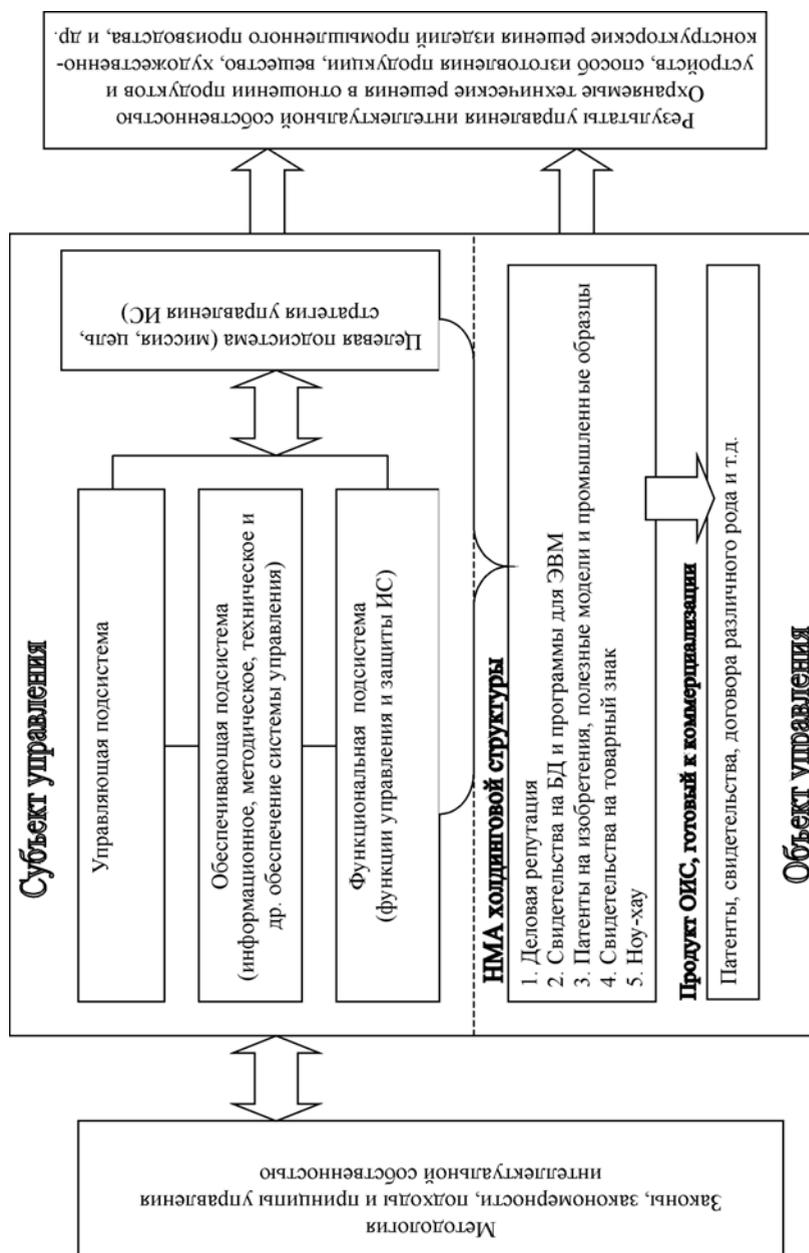


Рис. 1. Схема системы управления интеллектуальной собственностью холдинга

на использование новых технологий и интеллектуальных ресурсов в создании объектов интеллектуальной собственности собственными силами. Возникающие риски нивелируются высокой и быстрой окупаемостью, что позволяет сформировать конкурентное преимущество холдинга в современных условиях.

Сущность оборонительной стратегии управления интеллектуальной собственностью заключается в ускорении жизненного цикла интеллектуальной собственности и направле-

на на удержание конкурентных преимуществ. Оборонительная стратегия характерна для холдинга на стадии становления его системы управления интеллектуальной собственностью с постепенным перенесением акцента на НИОКР. Промежуточная стратегия должна использоваться для поиска рыночных ниш с целью коммерциализации ОИС при обеспечении высокого уровня информационной безопасности и концентрации собственных преимуществ холдинга. Стратегия создания нового рынка применяется при



Рис. 2. Структурная схема управляющей подсистемы системы управления интеллектуальной собственностью холдинга

создании и реализации на рынке эксклюзивных объектов интеллектуальной собственности, что обеспечивает холдингу высокую норму прибыли.

Управляющая подсистема системы управления интеллектуальной собственностью холдинга структурно представлена на рис.2. В условиях холдинга в данную подсистему предлагается включить следующие элементы (органы управления):

1) Комитет по инновационной деятельности и интеллектуальной собственности, среди основных функций которого выделяются следующие: выработка стратегических целей, задач и направлений политики управления интеллектуальной собственностью в рамках общей инновационной политики холдинговой структуры, выработка и утверждение единых методических и методологических подходов к формированию, реализации и оценке интеллектуальной собственности, обеспечение формирования и проведения единой скоординированной политики управления интеллектуальной собственностью в рамках общей инновационной политики холдинга;

б) Координационный совет по управлению результатами инновационной деятельности и интеллектуальной собственности как отдельное структурное подразделение по управлению инновациями и интеллектуальной собственностью, который функционально является контролирующим органом за реализацией мероприятий в рамках системы управления интеллектуальной собственностью холдинга, обеспечивающим координацию и кооперацию взаимодействий в системе с целью реализации, оценки (экспертиза) эффективности осуществляемых и планируемых мероприятий, сбор и анализ информации с целью определения приоритетных направлений развития холдинга и распределение ресурсов.

Деятельность этих органов предусматривает значительный объем функций в области управления интеллектуальной собственностью в холдинге.

В результате взаимодействия Комитета по инновационной деятельности и интеллектуальной собственности и Координационного совета по управ-

лению результатами инновационной деятельности и интеллектуальной собственности, а также их структурных подразделений достигается интеграционный эффект, выраженный в создании продукта ОИС, готового к коммерциализации, обеспечивающего конкурентоспособность холдинга в современных условиях.

Документами, регламентирующими деятельность подразделений управляющей подсистемы является Положение о системе управления интеллектуальной собственностью, Положение об изобретательской деятельности, Программа инновационного развития холдинга, Программа по управлению интеллектуальной собственностью, Стратегия управления интеллектуальной собственностью холдинговой структуры.

В развитие Положения о системе управления интеллектуальной собственностью холдинга целесообразно ввести внутренний нормативный документ, определяющий взаимоотношение работника, создавшего служебный объект интеллектуальной собственности с работодателем, а также внутренний нормативный документ по вопросам мотивации изобретательской деятельности в холдинге. Данное положение должно также регламентировать задачи и функции подразделений холдинга, связанных с управлением интеллектуальной собственностью, что составляет содержание функциональной подсистемы системы управления интеллектуальной собственностью. Вместе с тем, существующие положения о подразделениях холдинга и должностные инструкции персонала должны включать задачи и функции по управлению интеллектуальной собственностью в соответствии с положением.

Обеспечивающая подсистема по своей сущности выполняет функции инфраструктуры системы управления интеллектуальной собственностью, кото-

рая представляет собой совокупность структурных подразделений холдинга, вовлеченных в процесс управления интеллектуальной собственностью и отвечающих за образовательную, технологическую, финансовую, информационную подсистемы и их функциональную роль по отношению к объектам интеллектуальной собственности в общем информационном поле холдинговой структуры.

Заключение

Управление интеллектуальной собственностью должно быть направлено на формирование конкурентных преимуществ и обеспечение экономической устойчивости холдинга в условиях нестабильной внешней среды. При этом построение эффективной системы управления интеллектуальной собственностью холдинга основывается на выполнении совокупности процедур, среди которых можно выделить следующие: выработка стратегии; определение целевых ориентиров развития; планирование, составление и реализация управленческих бюджетов; организация системы вознаграждения и оценки результатов деятельности на основе коммерциализации ОИС.

Следует отметить, что процесс коммерциализации интеллектуальной собственности не возможен без ее первоначального учета, защиты и измерения. Успешная коммерциализа-

ция объектов интеллектуальной собственности без их патентно-лицензионной защиты в условиях процветания контрафактной продукции является трудно выполнимой задачей. Поэтому при построении эффективной системы управления интеллектуальной собственностью холдинга в современной экономике необходимо предусматривать данные аспекты и своевременно их решать.

Литература

1. Абрамян А.А. Интеллектуальная собственность: управление на всех этапах жизненного цикла: Монография / А.А.Абрамян, Г.И.Андреев, В.А.Солодовников, В.А.Тихомиров. - М.: МАГИСТР-ПРЕСС, 2007. - 354 с.
2. Бромберг Г. В. Интеллектуальная собственность в вопросах и ответах / Г. В. Бромберг. - М.: ИНИЦ «Патент», 2010. - 240 с.
3. Иванова М.Г., Панченко А.Д. Проблемы управления в организациях, осуществляющих свою деятельность в сфере интеллектуальной собственности // Интеллектуальная собственность, № 10, 2007.
4. Идрис К. Интеллектуальная собственность – мощный инструмент экономического роста: пер. с англ. / К. Идрис – М.: ФИПС, 2004. ? 450 с.
5. Коммерциализация объектов интеллектуальной собственности и повышение капитализации компании / Материалы секционного заседа-

ния Третьего Всероссийского форума «Интеллектуальная собственность – XXI век» 20-23 апреля 2010 г. / Под ред. Е.В. Королевой. – М.: Российский государственный институт интеллектуальной собственности (РГИИС), 2010. - 96 с.

6. Кудашов В. И. Управление интеллектуальной собственностью / В.И. Кудашов. – Мн.: ИВЦ Минфина, 2008. – 359 с.

7. Мухопад В. И. Коммерциализация интеллектуальной собственности: монография / В. И. Мухопад. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. - 510 с.

8. Позднышева Ю.А. Интеллектуальная собственность в современной «нано»-России // Креативная экономика. – № 9/2011. – С.16-21.

9. Проблемы управления в реальном секторе экономики: вызовы модернизации. (Актуальные проблемы управления – 2012): материалы Международной научно-практической конференции. Вып. 2 / Государственный университет управления. – М.: ГУУ, 2012. – 232 с.

10. Шатраков А.Ю. Управление интеллектуальной собственностью и исключительными правами промышленных предприятий: Монография / А.Ю.Шатраков, А.А.Мерсиянов, В.М.Алдошин, С.К.Колганов. - М.: Экономика, 2007. - 190 с.

11. Якимиха А.П., Олехнович Г.И. Управление интеллектуальной собственностью. - Мн.: ГИ-УСТ БГУ, 2006. - 335 с.

Управление процессом взаимодействия подсистем региональной инновационной системы: концептуальные подходы и основы моделирования

Бахтиев Роберт Ралифович

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

В статье рассматриваются проблемы управления процессом взаимодействия подсистем региональной инновационной системы. В рамках исследования выделены принципы моделирования, определяющие характер взаимодействия подсистем, предложен фрактальный подход к управлению системой, разработан алгоритм взаимодействия региональной инновационной системы с инновационными системами различных уровней и предложена концепция создания модели взаимодействия подсистем региональной инновационной системы. Также с целью развития региональной инновационной системы и поддержания ее конкурентоспособности разработана модель управления процессом взаимодействия подсистем региональной инновационной системы.

Ключевые слова: региональная инновационная система, подсистемы региональной инновационной системы, взаимодействие, принципы моделирования, фрактал, алгоритм, информационное обеспечение, концепция, целевые ориентиры, модель, жизненный цикл.

Введение

Наиболее существенным и одновременно слабым звеном при моделировании систем является организация связей между системными элементами и идентификация контрольных параметров. Современное структурирование систем представляет собой «концепцию сегментированного производства», которая включает в себя, прежде всего, реорганизацию существующих структур и, главным образом, организацию деятельности по принципу регулирования последовательности операций. Существенными признаками при этом являются «рыночная и целевая направленность», «ориентация на продукт», «ответственность за издержки». Данный подход вызывает необходимость формирования и переноса дополнительных функций на образуемые подразделения и приводит к организационному объединению нескольких стадий или технологических переделов. Измененные целевые установки приводят к тому, что статично организованные структуры подсистемы препятствуют процессу развития региональной инновационной системы и не позволяют рационально использовать вложенные инвестиции.

1. Принципы и условия управления процессом взаимодействия подсистем региональной инновационной системы

Многосторонность содержания структур управления предопределяет множественность связей и взаимодействий структур, входящих в состав региональной инновационной системы, а также множественность принципов их формирования. Принципы моделирования [2, 6] взаимодействия подсистем региональной инновационной системы представлены в табл. 1.

Наиболее значимыми принципами являются следующие: принцип добавленной ценности, PDCA информационное сопровождение по всему жизненному циклу региональной инновационной системы, единая среда разработки и сопровождения информационного обеспечения взаимодействия подсистем региональной инновационной системы, принцип структурности, принцип системности, принцип развития, принцип совместимости, принцип стандартизации и унификации, принцип эффективности.

Исследование законов динамических изменений и явлений самоорганизации позволило предложить в качестве инструмента для управления системой структуру с развитой комплексностью – фрактал. Фрактал представляет собой самоорганизованную структурную единицу, для которой характерны: оперативность (последовательность действий оптимально организуется с помощью соответствующих методов); тактика и стратегия (в динамическом процессе фракталы ставят и формулируют свою задачу, а также контролируют внутренние и внешние взаимодействия).

Признаками фракталов являются следующие: подобие, при наличии собственной задачи; самоорганизация на основе вышеуказанных характеристик; динамика и жизнеспособность. При этом целевая система, формируемая из целей фракталов, не содержит противоречий и реализует общую цель региональной инновацион-

Таблица 1
Принципы моделирования взаимодействия подсистем региональной инновационной системы

| № пп | Источник | Принцип | Описание | Способ реализации |
|------|----------------------|---|---|--------------------------------|
| 1 | Процессный подход | Принцип добавленной ценности | Процесс взаимодействия подсистем является эффективным, если его результат несет дополнительную ценность для потребителя инновационной продукции | Критериально-оценочный аппарат |
| 2 | TQM | PDCA | Цикл PDCA: plan - do - check - act; планирование – реализация - контроль - функционирование | Процессная схема в BpWin |
| 3 | CALS | Информационное сопровождение по всему жизненному циклу региональной инновационной системы | Прослеживание потока инноваций от выявления потребности в них до оценки удовлетворенности выполнения заказа от потребителя инновационной продукции | PDM системы |
| 4 | CASE | Единая среда разработки и сопровождения информационного обеспечения взаимодействия подсистем региональной инновационной системы | Создание и сопровождение информационного обеспечения, включая анализ и формулировку требований, проектирование прикладных приложений и баз данных инновационных продуктов, генерацию кода, тестирование, документирование, обеспечение качества, конфигурационное управление и управление процессом взаимодействия подсистем региональной инновационной системы | Rational Rose, BpWin |
| 5 | CASE | Принцип структурности | | |
| 6 | ГОСТ Р ИСО/МЭК 12207 | Принцип системности | При создании, функционировании и развитии информационного обеспечения взаимодействия подсистем региональной инновационной системы устанавливаются и сохраняются связи между структурными элементами, обеспечивающие ее целостность | АСУ |
| 7 | | Принцип развития | Информационное обеспечение формируется на основе учета возможности пополнения и обновления своих функций и видов ее обеспечения развития программных и технических средств | |
| 8 | | Принцип совместимости | Обеспечение способности взаимодействия различных подсистем региональной инновационной системы и систем мезо- и макроуровней в процессе их совместного функционирования | |
| 9 | | Принцип стандартизации и унификации | Рациональное применение типовых, унифицированных и стандартизованных элементов при создании и развитии информационного обеспечения взаимодействия подсистем региональной инновационной системы | |
| 10 | | Принцип эффективности | Достижение рационального соотношения между затратами на создание информационного обеспечения взаимодействия подсистем региональной инновационной системы и целевыми эффектами, получаемыми при ее функционировании | |

ной системы. Фракталы объединяются в сеть посредством высококачественной и высокопроизводительной информационно-коммуникационной системы (системы взаимодействий между подсистемами различного уровня). На основе реализации принципа безусловной ответственности затраты и конечные результаты функционирования

фрактала постоянно измеряются и оцениваются [4, 5].

Фрактальная организация не исключает централизацию функций управления, которые могут осуществляться на временной основе, среди которых выделены централизованное планирование и распределение ресурсов на макро- и мезоуровни; концентрация специальной

информации. Самоорганизация во фрактальной системе распространяется на оперативно-тактический и стратегический уровень, что обеспечивает и предопределяет инновационное развитие системы. Процесс постоянной модернизации, инновационных качественных преобразований выступает существенным внутренним при-

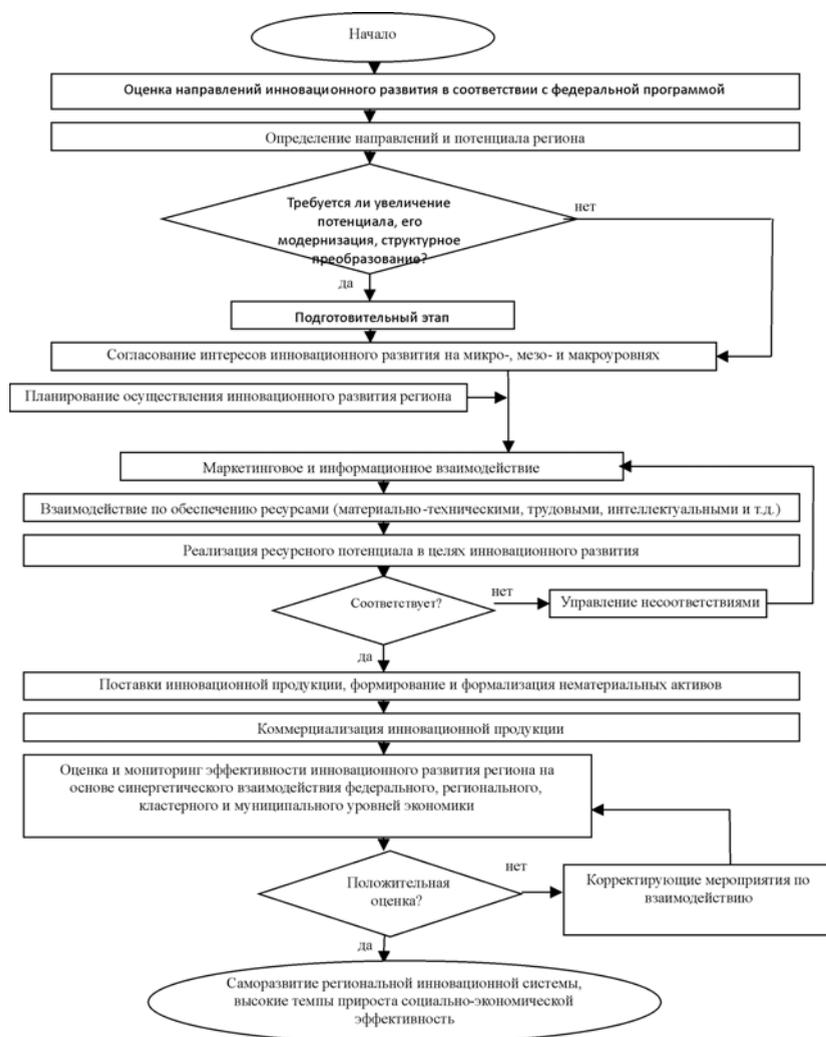


Рис. 1. Алгоритм взаимодействия региональной инновационной системы с инновационными системами различных уровней

знаком фрактальной концепции развития региональной инновационной системы.

Выделены внутренние и внешние факторы, влияющие на жизнеспособность фракталов. К внутренним отнесены затраты; производственный, трудовой, маркетинговый и финансовый потенциал; научные исследования и разработки; эффективность управления; логистика; местоположение региона. Внешние факторы включают в свой состав рынки сбыта инновационной продукции; характеристики поставщиков ресурсов различного рода; характеристики заказчиков инновационной продукции; конкуренцию; нормативно-правовое регулирование инновационной деятельности [4, 5].

Механизм динамического структурирования основывается на анализе и проектировании взаимосвязей внутри фракталов и между ними. Внутренние взаимосвязи (потoki ресурсов, информации) фракталов более сильны по сравнению с внешними. Отклонения в данном процессе взаимодействия вызывает необходимость адаптации и корректировки структурного построения системы.

При фрактальном подходе продукт не выделяется в качестве первичного фактора, поскольку его производство и реализация регламентируются управленческими решениями на допроизводственной стадии. Развитие региональной инновационной системы на основе

предлагаемого подхода обуславливается наличием и развитием важнейшего ресурса – способности, квалификационные характеристики и другие параметры качества персонала. Отрицание данного фактора развития приводит к дублированию и избыточности используемых дорогостоящих ресурсов, что приводит к неэффективному, затратоёмкому производству инновационной продукции.

На основе предложенного подхода предложен алгоритм взаимодействия региональной инновационной системы с инновационными системами различных уровней (рис. 1), который включает в себя следующую последовательность этапов:

1. Оценка направлений инновационного развития в соответствии с федеральной программой.

2. Определение направлений и потенциала региона.

3. Подготовительный этап.

4. Согласование интересов инновационного развития на микро-, мезо- и макроуровнях.

5. Планирование осуществления инновационного развития региона.

6. Маркетинговое и информационное взаимодействие.

7. Взаимодействие по обеспечению ресурсами (материально-техническими, трудовыми, интеллектуальными и т.д.).

8. Реализация ресурсного потенциала в целях инновационного развития.

9. Поставки инновационной продукции, формирование и формализация нематериальных активов.

10. Коммерциализация инновационной продукции.

11. Оценка и мониторинг эффективности инновационного развития региона на основе синергетического взаимодействия федерального, регионального, кластерного и муниципального уровней экономики.

12. Саморазвитие региональной инновационной системы, высокие темпы прироста социально-экономической эффективности.

Предложенный алгоритм предусматривает корректирующие воздействия и необходимую качественную доработку ключевых этапов в процессе его реализации.

Информационное обеспечение процесса взаимодействия региональной инновационной системы с инновационными системами различных уровней является одной из базовых целей развития. Совокупность принципов и технологий информационного обеспечения на всех стадиях жизненного цикла инновационной продукции, основанное на использовании единого информационного пространства, обеспечивает взаимодействие всех участников данного цикла и позволяет реализовать цель инновационного развития системы. При этом основным правилом, обеспечивающим информационно-коммуникационное взаимодействие, является сохранение и доступность однажды возникшей на каком-либо этапе информации для всех подсистем региональной инновационной системы в соответствии с правами доступа. Данное правило реализует принцип одноразового введения информации в систему. Это позволяет избежать дублирования, перекодировки, несанкционированного изменения логистических данных, ошибок и неточностей.

Тенденции развития современных информационных технологий приводят к постоянному возрастанию сложности процессов взаимодействия, сущность которых определена посредством [1, 7] выделения следующих особенностей:

- сложность описания (достаточно большое количество функций, процессов, элементов данных и сложные взаимосвязи между ними), требующая тщательного моделирования и анализа данных и процессов;
- наличие совокупности тесно взаимодействующих подсистем, имеющих свои локальные задачи и цели функционирования (например, традиционных приложений, связанных с обработкой транзак-

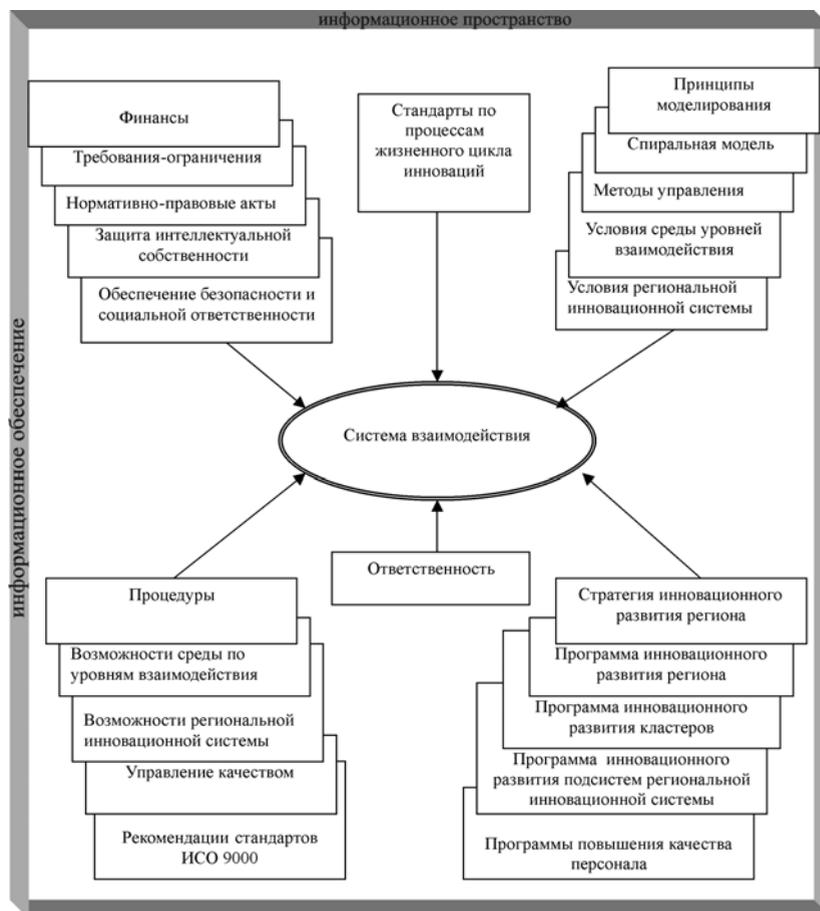


Рис. 2. Концепция создания модели взаимодействия подсистем региональной инновационной системы

ций и решением регламентных задач, и приложений аналитической обработки, использующих нерегламентированные запросы к данным большого объема);

- отсутствие прямых аналогов, ограничивающее возможность использования каких-либо типовых проектных решений и прикладных систем;

- необходимость интеграции существующих и вновь разрабатываемых приложений;

- функционирование в неоднородной среде на нескольких аппаратных платформах;

- разобщенность и разнородность отдельных групп разработчиков по уровню квалификации и сложившимся традициям использования тех или иных инструментальных средств;

- существенная временная протяженность проекта, обусловленная, с одной стороны, ограниченными возможностями коллектива разработчиков,

и, с другой стороны, масштабами организации-заказчика и различной степенью готовности отдельных ее подразделений к внедрению информационно-обеспечения.

Концепция создания модели взаимодействия подсистем региональной инновационной системы представлена на рис.2. Система взаимодействия основывается на разработке и внедрении стандартов по процессам жизненного цикла инноваций и на внедрении принципа безусловной ответственности, что обеспечивается фрактальной концепцией системы. Одновременно при организации взаимодействия подсистем посредством информационного обеспечения региональной инновационной системы должны учитываться следующие [3, 6] составляющие:

- финансы; требования и ограничения; нормативно-правовые акты; защита интеллекту-



Рис. 3. Целевые ориентиры обеспечения взаимодействия подсистем региональной инновационной системы



Рис. 4. Модель привлекательности качества взаимодействия подсистем региональной инновационной системы (модель Кано)

альной собственности; обеспечение безопасности и социальной ответственности;

- принципы моделирования; спиральная модель жизненного цикла подсистем региональной инновационной системы; методы управления региональной инновационной системой; условия среды уровней взаимо-

действия; условия региональной инновационной системы;

- процедуры; возможности среды по уровням взаимодействия; возможности региональной инновационной системы; управление качеством; рекомендации стандартов ИСО 9000;
- стратегия инновационного развития региона; программа

инновационного развития региона; программа инновационного развития кластеров; программа инновационного развития подсистем (фракталов) региональной инновационной системы; программы повышения качества персонала.

Разработанная концепция создания модели взаимодействия подсистем региональной инновационной системы позволит реализовать следующие цели (рис.3):

1. Обеспечение непрерывного материально-технического, трудового, интеллектуального, информационного потока на основе решения задач:

- снижение транзакций;
- развитие отношений с взаимным обменом функций;
- улучшение конкурентоспособности;
- достижение минимальной общей стоимости;
- стандартизация, сертификация;
- управление ресурсами;
- повышение качества инновационной продукции;
- поиск альтернативных путей развития.

2. Управление развитием региональной инновационной системы:

- создание базы данных;
- совершенствование совместных действий;
- развитие региональной инновационной системы;
- поиск альтернативных путей развития;
- повышение качества инновационной продукции.

2. Основы моделирования процесса взаимодействия подсистем региональной инновационной системы

При создании системы взаимодействия подсистем региональной инновационной системы, основанной на вышеуказанных принципах, подходах и це-

лях развития системы сформирована модель привлекательности качества взаимодействия подсистем региональной инновационной системы (рис. 4)

Основные показатели модели привлекательности качества взаимодействия подсистем региональной инновационной системы ориентированы на снижение уровня неудовлетворенности и невысказанного обязательного качества и, как следствие улучшение базового уровня качества, определяющего качественный переход системы по шкале конкурентоспособности региона.

Предложена общая схема модели управления процессом взаимодействия подсистем региональной инновационной системы (РИС) на основе информационной системы (рис. 5).

Центральный элемент модели составляет субъект управления, который формирует цели, задачи качества взаимодействия подсистем в процессе развития региональной инновационной системы. Эффективное воздействие субъекта управления посредством осуществления процесса «Управление взаимодействием подсистем региональной инновационной системы» на результаты функционирования системы реализуется на основе удовлетворенности персонала, внутренних и внешних потребителей инновационной продукции. В модели управления выполняются следующие функции: управление знаниями, Управление материально-техническими ресурсами, управление финансами, формирование критерально-оценочного аппарата, управление качеством, формирование единого информационного пространства, управление нематериальными активами, управление рисками.

Модель управления включает в свой состав следующие подсистемы: подсистема генерации и распространения знаний; подсистема ресурсного обеспечения; подсистема инновационной инфраструктуры; подсистема информационного обеспечения.

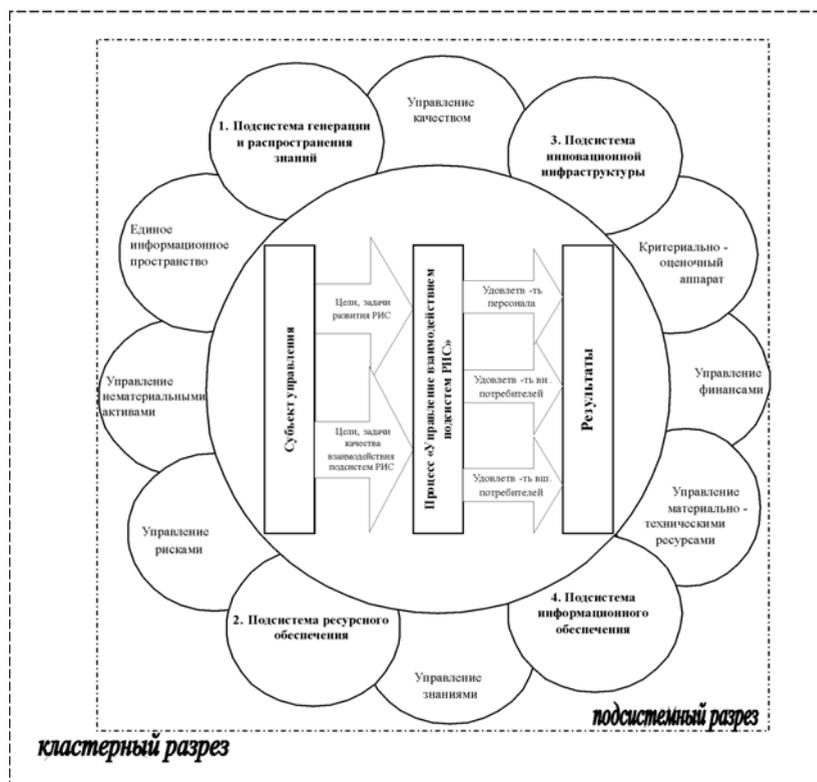


Рис. 5. Модель управления процессом взаимодействия подсистем региональной инновационной системы (РИС) на основе информационной системы

дует отметить, что предлагаемая модель управления процессом взаимодействия подсистем региональной инновационной системы на основе информационной системы разработана для реализации как в подсистемном, так и в кластерном разрезе.

Концепция реализуется через конкретные технологии и поддерживающие их стандарты, методики и инструментальные средства, которые обеспечивают выполнение процессов взаимодействия и определяется:

- пошаговой процедурой, характеризующейся последовательностью технологических операций проектирования;
- критериев и правил, используемых для оценки результатов выполнения технологических операций;
- нотаций (графических и текстовых средств), используемых для описания проектируемой системы.

Технология проектирования, разработки и сопровождения информационно-коммуникаци-

онного взаимодействия должна соответствовать следующим требованиям:

- технология поддерживает полный цикл развития региональной инновационной системы;
- технология обеспечивает гарантированное достижение целей взаимодействия с заданным качеством и в установленное время;
- технология предусматривает возможность управления конфигурацией проекта, ведения версий проекта и его составляющих, возможность синхронизации операций и взаимодействий.

Для реализации технологии проектирования выработана структура жизненного цикла подсистем региональной инновационной системы, которая базируется на трех группах процессов:

- основные процессы жизненного цикла подсистем региональной инновационной системы (формирование, рост и развитие (зрелость, спад, стагнация));
- вспомогательные процессы, обеспечивающие выполнение

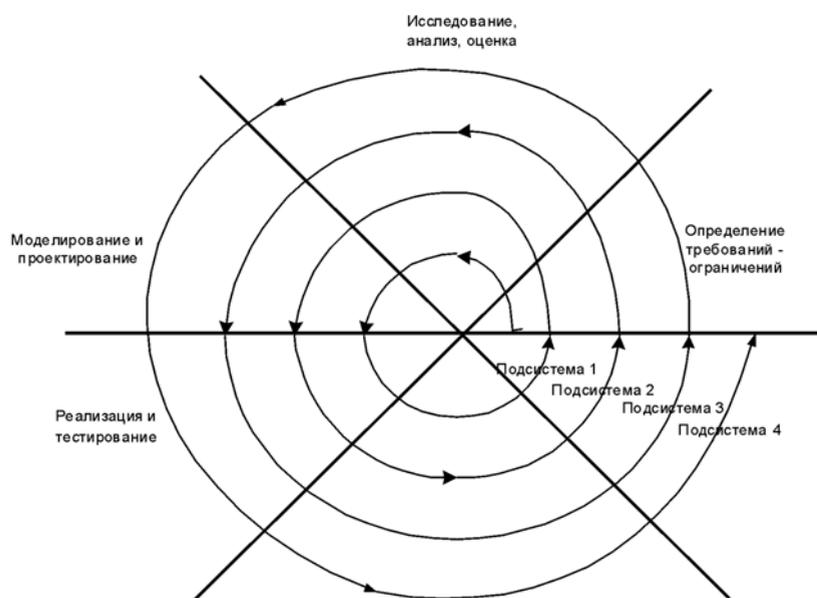


Рис. 6. Спиральная модель жизненного цикла подсистем региональной инновационной системы

основных процессов (документирование, управление конфигурацией, обеспечение качества, верификация, аттестация, оценка, аудит, решение проблем);

- организационные процессы (управление инновационными проектами, создание инфраструктуры инновационного проекта, определение, оценка и улучшение самого жизненного цикла, обучение).

Наиболее оптимальной моделью жизненного цикла данного случая выбрана спиральная модель (рис. 6), позволяющая акцентировать внимание на начальных этапах жизненного цикла: исследование, анализ и оценка; моделирование и проектирование. На данных этапах реализуемость управленческих решений оценивается с помощью создания прототипов. Каждый виток спирали соответствует созданию фрагмента или версии информационно-коммуникационного взаимодействия, где уточняются цели и характеристики инновационного проекта, определяется его качество и планируются работы следующего витка спирали.

Таким образом, углубляются и последовательно конкретизируются детали инновационного проекта и в результате вы-

бирается обоснованный вариант, который доводится до реализации.

Заключение

В результате исследования, сделаны следующие выводы. При дальнейшей разработке информационно-коммуникационного взаимодействия региональной инновационной системы с инновационными системами различных уровней предлагается использовать следующие принципы методологии RAD (Rapid Application Development):

- разработка приложений итерациями;
- необязательность полного завершения работ на каждом этапе жизненного цикла;
- обязательное вовлечение участников взаимодействия в процесс разработки информационно-коммуникационного взаимодействия;
- необходимое применение CASE-средств, обеспечивающих целостность проекта;
- применение средств управления конфигурацией, облегчающих внесение изменений в проект и сопровождение готовой системы;
- необходимое использование генераторов кода;

- использование прототипирования, позволяющее полнее выяснить и удовлетворить потребности конечного пользователя;
- тестирование и развитие проекта, осуществляемые одновременно с разработкой;
- ведение разработки многочисленной командой профессионалов;
- компетентное управление разработкой системы взаимодействия, четкое планирование и контроль выполнения работ.

Литература

1. Афонасова М.А. Управление формированием наукоёмких интегрированных структур в инновационно активных регионах // *Фундаментальные исследования*. – 2009. – №3.
2. Блюмин С.Л., Суханов В.Ф., Чеботарёв С.В. Экономический факторный анализ: Монография. – Липецк: ЛЭГИ, 2004. – 148 с.
3. Демкин И.В. Управление инновационным риском на основе имитационного моделирования. Основные подходы к оценке инновационного риска // «Проблемы анализа риска». – №3. – 2005.
4. Иванов С. А. Теория гиперболических распределений и фракталы. // *Трансцендентность и трансцендентальность техноценозов и практика Н-моделирования (будущее инженерии)*. Вып. 12. Ценологические исследования. – М.: Центр системных исследований, 2000. – С. 45–48.
5. Новикова Н.Б. Фрактальные методы и концепция экономически минимальных производственных систем в управлении инновациями // *Вестник ЮРГТУ (НПИ)*. – 2011. – № 2
6. Порошина О.О. Концептуальные основы формирования стратегии региональной инновационной политики // *Научный вестник ЧДИЕУ*. – № 1 (2). – 2009.
7. Сидунова, Г. И. Инновационная деятельность в регионах // *Г. И. Сидунова // Инновации*. – 2003. – № 9. – С. 15-21.

Стратегия выживания в условиях антикризисного управления

Расулов Зокир Жахонгирович
аспирант кафедры стратегического и корпоративного менеджмента, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

В статье рассматривается стратегия антикризисного управления субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства на различных этапах кризисной ситуации, а также рассматриваются набор средств по выводу из кризисного состояния и основные задачи, которые должен решить предприниматель в этих условиях.

Ключевые слова: менеджмент, стратегия, кризис, антикризисная программа, предпринимательство.

Одна из важнейших задач менеджмента – корректная разработка коммерческой стратегии организации. Реализация, которой требует, подчас, принятия нелегких решений. Напр., в начальный период мирового финансового кризиса фабрике ООО «8 марта» достаточно сложно было удержаться от повышения цен на услуги. Этот вопрос неоднократно обсуждался ведущими специалистами и менеджерами фабрики, однако в интересах сохранения бизнеса выбор каждый раз делался в пользу ценовой сдержанности. Компания ОАО «Кинап» (г. Самарканд, РУз.) – оборонное предприятие (по производству различных конструкций по заказу потребителей), объем продаж которой на пике финансового кризиса упал, должна была в кратчайшие сроки изменить политику поведения на рынке в соответствии с новыми условиями. И менеджментом ОАО «Кинап» выработана и реализована антикризисная программа, состоящая из трех частей: во-первых, снижение долларовых цен на свою продукцию на 15 процентов; во-вторых, (воспользовавшись резким снижением затрат на рекламу), активизация рекламной компании (PR); в – третьих, ОАО «Кинап» проведение специальной PR-компании, ориентированной на все категории покупателей. Последнее очень важно, ибо реклама воздействует в основном на эмоции, а PR – на рациональное сознание. В период кризиса убедить, что выпускаемая ими продукция (работы, услуги) экономит два процента электроэнергии значительно важнее, чем потребление определенного вида продукта. В результате ОАО «Кинап» удалось выйти на уровень реализации продукции (работ, услуг) 2007 года.

Элементарная задача любой фирмы, попавшей в кризисную ситуацию – сокращение расходов. В докризисной ситуации на большинстве предприятий наблюдалась избыточная численность персонала, и в период кризиса сокращение персонала становится острой необходимостью, что привело к сокращению численности работников до 10%.

Если на основном производстве работников можно сокращать пропорционально объему выпускаемой продукции, то персонал вспомогательных подразделений и сферы управления менее пластичен (охранять предприятие, к примеру, необходимо независимо от объема выпускаемой продукции). Нужна, следовательно, осторожность при: увольнении персонала, отказе от выплаты доплат и надбавок, снятии социальных льгот (обед, поликлиника и т.п.). Прямолинейные действия в этой сфере нередко приводит к плачевным результатам: оставшийся персонал не в состоянии справиться с резко увеличившимся объемом работ, падает заинтересованность в качественном исполнении функций, за которые перестали платить надбавки. Снятие же социальных льгот снижает «преданность» делу. Происходит обвал мотивации персонала и связанное с ним ухудшение качества труда. Уже не интересы фирмы, а поиск другой работы стоят во главе угла поведения работника.

Вместе с тем, экономия фонда оплаты труда при ее умелом проведении может стать действенным фактором антикризисного управления. Так, на АО «BOFA-NDA» удалось решить проблему снижения зарплаты, избежав проявления недовольства трудового коллектива. В первый же месяц внешнего управления было

объявлено, что всем рабочим уменьшается зарплата, но с условием ее регулярной выплаты. И действительно, задержки с выплатой зарплаты прекратились. Более того, началось погашение ранее возникших долгов. Когда стало ясно, что слова управляющего не расходятся с делом, трудовой коллектив безоговорочно поддержал новую власть.

Не приводит к снижению издержек и принятие экономии материальных затрат, если она проводится по отдельным подразделениям.

Уместно отметить, что дающее экономию увеличение объема перевозимых партий товара, может быть сведено на нет повышением затрат на содержание складов. Поэтому характерная для отечественной практики экономия по подразделениям должна быть заменена принципом «одного зонтика», который заключается в том, чтобы управлять суммарными издержками компании.

Неверный выбор стратегии развития, (например, повышение цен при снижении числа продаж ради сохранения прибыльности), может привести - к дальнейшему сокращению продаж и банкротству. В такой ситуации необходимо выяснить конкретные причины снижения объема продаж: возможно, товар не отвечает потребностям покупателя. В данном случае, единственный способ восстановления прибыльности - повышение качества товара или создание его новой модификации.

Объем продаж в более простых ситуациях можно увеличить за счет рационального размещения мест продажи товара, что облегчает покупателям возможности его приобретения. Так действует, например, трикотажная фабрика г. Самарканда, которая приобрела передвижные фургоны-магазины и поставила их в местах, удобных для потенциальных покупателей. Некоторые предприятия (например, молочные заводы) интенсифи-

цируют торговый оборот за счет увеличения числа продавцов, что дает возможность максимально использовать небольшие торговые площади на рынках. Подобные меры исключают участие торговых посредников и необоснованно-завышенных арендных платежей, что также благоприятно сказывается на цене товара.

Следовательно, стратегия выживания, если она состоит из хорошо продуманных мероприятий, дает реальную возможность, во всяком случае, на начальном этапе, противостоять ударам кризиса.

Однако, опираясь на принципы «обороны», предприятие рискует отказаться от перспективы развития и рано или поздно не выдержит конкуренции. Конечно, нелегко справиться с естественным желанием «урезать» - расходные статьи, работающие на перспективу, но это необходимо. Полноценная стратегия антикризисного управления - это стратегия созидающая, стратегия не только «обороны», но и «нападения», то есть захвата и удержания определенной рыночной ниши.

ООО «8 марта» в качестве созидательной стратегии на перспективу поставил главную маркетинговую задачу - изменение структуры продаж в пользу розницы и экспорта. Реализация этой стратегии дала эффект уже в первом году ее применения: спроектировав ассортимент в соответствии со спросом и решив определенные производственные проблемы. Фабрика продала в кризисном 2008 году почти на 4 процента продукции больше чем в предыдущем, а доля экспорта увеличилась на 12%.¹ Соответственно улучшилось и финансовое положение: рентабельность производства товарной продукции возросла до устойчивого уровня. Фабрика использовала то, что называется «стратегией».

Стратегия антикризисного управления субъектов малого бизнеса и частного предприни-

мательства на различных этапах кризисной ситуации подразумевает, что набор средств по выводу из кризисного состояния различен. И, тем не менее, можно наметить основные задачи, которые должен решить предприниматель в любых условиях. В первую очередь к числу таких задач относится разработка стратегии антикризисного управления. Стратегия как формулировка целей необходима всегда. Она многовариантна, но должна базироваться на выборе определенного пути решения назревших проблем. Именно в этом смысле избранная стратегия отличается от моделей «анархии», от упования на некие обстоятельства, которые сами по себе могут привести к желаемому результату.

Стратегия субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства в обычных условиях не является чем-то раз и навсегда данным, не изменяющимся под воздействием внешних факторов. Она конкретизируется, совершенствуется в зависимости от конкретных условий хозяйствования, но, как правило, сохраняет «стержень», основную идею развития. Другое дело - стратегия антикризисного управления. Плачевное состояние экономики заставляет терпящего бедствие крупный субъект сменить методы и формы управления. Напр., при наличии диверсифицированных (тесно не связанных друг с другом) видов производства одной организации возможно превращение каждого отдельного бизнеса в самостоятельное юридическое лицо, то есть создание холдинга, где ранее существовавшая единая компания становится «материнской». Юридическая самостоятельность дочерних компаний ведет к самостоятельной и имущественной ответственности (в единой организации ответственность всех звеньев солидарна), что повышает инициативу и предприимчивость руководства дочерних компаний. В качестве

примера по Самаркандской области Республики Узбекистан может служить ОАО «Кинап».

Экономический коллапс - осени 2008 года, не только смел накопления корпораций и банков, но и превратил в никому ненужные фантазии несущие конструкции стратегических бизнес-планов. Прекрасно составленные и скрупулезно обоснованные тексты стратегии большинства субъектов пришлось забыть. Изменившаяся ситуация требовала новых разработок, отвечающих на вызов времени и требованиям антикризисного управления.

Главная особенность антикризисной стратегии, как и антикризисного управления в целом, - жесткое ограничение в сроках. В одних случаях - это грозящая процедура банкротства, в других период - внешне-го управления. Чтобы уложиться в эти сроки, предприниматель-управляющий должен быстро принимать решения и действовать в соответствии с ними. Ближайшая цель антикризисного управления - выйти на рентабельность, а затем перешагнуть эту границу. Для достижения данной цели в стратегию должен быть заложен ряд частных задач - реструктуризация задолженности, сокращение издержек и т.п. Определяется здоровая часть субъекта, способная функционировать и приносить прибыль, остальное безжалостно отсекается. Форсируются необходимые реорганизации, проводится распродажа активов.

Не все организации сумели противопоставить мировой финансово-экономической кризисной ситуации 2008 года действенное антикризисное управление, базирующееся на адекватной стратегии. Вместо глубокого анализа обстановки и прогнозирования последствий предприниматели ряда

субъектов стремились не сохранить бизнес, а лишь спасти обломки разрушающегося здания. Их действия носили панический характер, были импульсивны и не просчитаны: снижали, напр., зарплату всему персоналу, сокращали рабочие места или поднимали цены на 30, а не на 20 процентов. Зачем одинаково урезали зарплату работникам, никто толком объяснить не может. Растерявшиеся предприниматели «рвали» предприятие на части, стараясь в условиях неразберихи захватить - себе часть побольше. Стоит ли в таких условиях удивляться, что дело быстро заканчивалось ее разорением?

Прежде всего, стратегия антикризисного управления - это стратегия выживания - кризис неизбежно выдвигает её - на первое место. Во что бы то ни стало нужно удержать производство на «плаву», сохранить основные фонды и ключевые технологии, ядро трудового коллектива, то есть стабилизировать положение в бизнесе на докризисном (или чуть ниже) уровне.

Убедительность стратегии выживания не вызывает сомнений. Важно, однако, не потерять перспективу. В действительности, сосредоточившись на проблеме выживания, необходимо не исключать, а предполагать разработку стратегии дальнейшего развития. Иными словами, проблема выживания в изменившихся условиях становится главной, но не единственной.

Самаркандский ОАО «Кинап» - одно из крупнейших оборонных предприятий, как и большинство подобных предприятий, оказался в кризисной ситуации в связи с отсутствием госзаказа (с 1994 года он постоянно уменьшался, а в 2010 году его практически не стало как самостоятельно функционирующего субъекта). Во весь

рост встала проблема выживания, которую решают за счет диверсификации производства - от производства продукции широкого потребления до энергетической установки, портативные тренажеры и малогабаритные лодки, мини - бассейны и велосипеды для детей, ремонт оборудования по заказу клиентов. Завод из единого предприятия превратился, по существу, в субъект холдинга. Отдельные цеха ОАО «Кинап» предприятия находят платежеспособных заказчиков и налаживают производство в небольших масштабах - (на некоторых участках работает 15-20 человек). Основное требование - рентабельность, хотя бы минимальная. Пока завод выживает, но это балансирование «на краю пропасти». Нужна перспектива развития, и пока ее не будет, предприятию из кризиса не выбраться и не приобрести тот статус, который имевшийся до перехода к рынку. В таком же положении находится «Красный двигатель».

Литература

1. Арутюнов Ю.А. Антикризисное управление: учебник для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / Ю.А. Арутюнов. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2009.
2. Кулапов М.Н., Шимшилов С. Стратегия современного предпринимательства и социального развития корпораций: Учебник (научная редакция). М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2003
3. Порохина В.Н. Стратегический менеджмент: Учебник / В.Н. Порохина., Л.С. Максименко., С.В. Панасенко. - 2-е изд., стер-М.: КНОРС, 2006.

Ссылки:

- 1 Расчитан по материалам ООО «8 Марта» за 2007-2008 гг.

Экономические аспекты рекламы в социальных сетях

Бахтин Сергей Александрович, аспирант кафедры мировой экономики Российского Государственного Торгово-Экономического Университета (РГТЭУ) sb8@mail.ru

В статье рассматриваются особенности применения рекламы в социальных сетях. Определена структура и основные направления современных реклам в Интернет-сетях.

Подробно рассматриваются и исследуются особенности использования в социальных сетях Интернета медийной, имиджевой или баннерной рекламы, а также контекстной рекламы. В статье доказаны преимущества контекстной рекламы, заключающиеся в направленности конкретным заказчиком, принципе оплаты и в разработанную систему отчётности и наборе инструментов для выбора целевой аудитории и прогнозирования затрат.

Особо подчеркивается, что в социальных сетях набирает силу технология RealTimeBidding (RTB)- рекламные торги в реальном времени, а также раскрыты особенности рекламы в российских социальных сетях.

В статье предлагаются принципы для улучшения работы социальных сетей и использования рекламы на российском рынке.

Ключевые слова: социальные сети, медийная реклама, баннерная реклама, контекстная реклама, таргетинг

Как инструмент коммуникативной политики реклама, как правило, чаще всего используется для установления первоначального контакта между посетителями социальных сетей. Реклама способствует формированию спроса в течение долгосрочного периода времени путем использования косвенных методов и, хотя она может и не привести к немедленной покупке, весьма вероятно, что настроит аудиторию на потребление рекламируемого продукта. Реклама помогает определить значение и роль для потребителей за счет предоставления информации и поэтому большинству менеджеров предприятий и продавцов она помогает продавать продукт, формировать благоприятное общественное мнение, создавать репутацию компании и конкретной торговой марки.

Фактом является то, что роль социальных сетей возрастает и возрастает роль рекламы в социальных сетях для рекламодателей. Отличительной особенностью рекламы в социальных сетях является то, что в первую очередь она проводится не с целью привлечения определенного числа пользователей, а с целью формирования имиджа компании, товара и т. д., создания положительного впечатления, инициирования обсуждения и спонтанного распространения информации и т.п. Привлечение пользователей также позволяет рекламировать сайт, продукт и т. д., но представляет собой опосредованную рекламу, что само по себе большой плюс. Таким образом, реклама в социальных сетях позволяет, с одной стороны, достичь целей, которых нельзя достичь другими средствами, и, с другой стороны, охватить дополнительную аудиторию, которая может остаться в стороне при использовании других методов рекламы.

Для рекламодателей социальные сети предоставляют уникальные возможности непосредственного контакта с потребителями. Ежедневно миллионы пользователей ведут беседы о компаниях, их товарах и услугах, делясь своим мнением и впечатлениями. В результате отдаленно взятый участник сетевого сообщества может испортить (или наоборот улучшить) репутацию компании с многомиллионным оборотом.

Объём рынка рекламы в социальных сетях неуклонно растёт. В 2007 году, по оценкам аналитической компании eMarketer, он достиг отметки в 1,225 млрд. долларов¹ и включает в себя все виды рекламы, размещаемой в социальных сетях - медийную, контекстную и видеорекламу, а также затраты на маркетинговые проекты профилей для своих товаров и брендов в социальных сетях (рис. 1). Кроме того, в прогнозах впервые учитывались расходы на создание виджетов и приложений. Согласно недавнему исследованию eMarketer, общая выручка социальных сетей от рекламы по итогам 2011 года достигла 5,54 млрд. долларов, а к 2013 году объём рынка рекламы в социальных сетях может удвоиться².

В настоящее время наибольшим интерес к социальным сетям проявляют компании таких секторов, как потребительские товары, производители спиртных напитков, автопроизводители, компании индустрии развлечений. Потребительские бренды до последнего времени не вели агрессивную рекламную политику в сети Интернет, однако с 2009 года многие из них планируют бюджеты на маркетинг в социальных сетях.

Рост рекламы в социальных сетях ведёт к перетягиванию бюджетов. Столь популярные площадки для размещения рекламы, как

поисковые сети, веб-сайты крупных газет и журналов, интернет-СМИ, теперь вынуждены сокращать рекламные бюджеты или подстраиваться под реалии Web 2.0, оптимизируя свои сайты под функционал социальных медиа.³

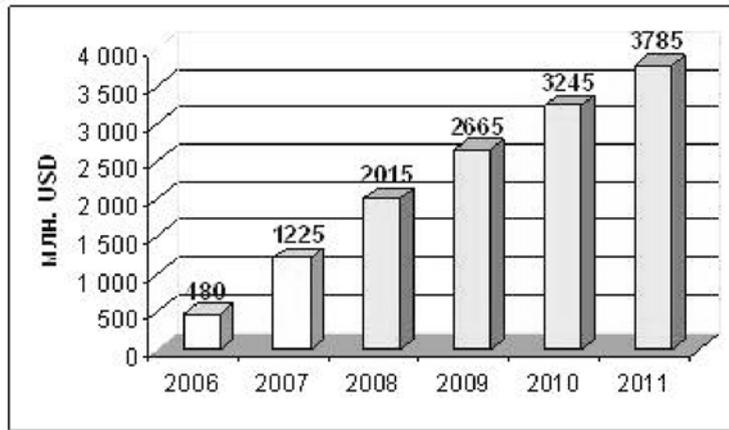
Реклама, как любой другой инструмент маркетинговых коммуникаций, имеет свои плюсы и минусы. Так, одна из сильных ее сторон состоит в том, чтобы стимулировать широкомасштабный спрос на товар, поскольку реклама

охватывает большую аудиторию. Она может познакомить с торговой маркой, создать долгосрочные образцы брендов и позиционировать их, а также эффективно повысить узнаваемость определенной торговой марки. Реклама служит и в качестве напоминания о товаре или торговой марке, в отношении которой потребитель уже имел положительный опыт. Кроме того, она обеспечивает повторение обращения – важный фактор с точки зрения напоминания.

Однако реклама обладает и определенными ограничениями. Потребители часто считают ее навязчивой, и поэтому они могут избавиться от рекламы, используя определенные приемы защиты. Из-за большого количества конкурирующих рекламных материалов считается, что реклама вносит беспорядок в информационную среду, когда потребители жалуются на большое количество рекламных объявлений.

Еще одна проблема рекламы – полная противоположность ее сильной стороне – реклама предназначена для большой аудитории, но многие представители этой аудитории чаще всего не пользуются рекламируемыми товарами. В результате реклама бесполезно расходует значительную часть своего воздействия.

В конечном итоге, реклама представляет ценность для бизнеса только в том случае, если она способствует легкой иден-



Источник: www.orz.com.ua

Рис. 1 Объем рынка рекламы в социальных сетях

В КАКОЙ СТЕПЕНИ ВЫ ДОВЕРЯЕТЕ СЛЕДУЮЩИМ ТИПАМ РЕКЛАМЫ?



Источник: Nielsen Global Trust in Advertising Survey, Q3 2011

Рис. 2.

тификации потребителем рекламируемого продукта.

В социальных сетях Интернет активно используется медийная, имиджевая или баннерная реклама, а также контекстная реклама. В этой связи заслуживает интереса значимость рекламы в социальных сетях, которая пока еще не имеет достаточного веса (рис.2)

Прямая реклама в сети для некоторых видов бизнеса оказывается самой эффективной. Главная задача любой рекламной кампании, что относится не только к рекламе в Интернете -

грамотный подход к медиапланированию.⁴ Решением этой задачи служит выделение из общей массы Интернет-аудитории именно тех групп пользователей, которым может быть интересен тот или иной вид продукции.

Традиционные способы продвижения и каналы распространения рекламы теряют былую эффективность - им на смену приходят Интернет-маркетинг и реклама в социальных сетях Интернет, обладающие рядом неоспоримых преимуществ:

- таргетинг - возможность воздействия рекламы только на представителей целевой аудитории и исключение неэффективных контактов;

- оперативность - необходимые изменения могут быть внесены практически мгновенно;

- отсутствие территориальных барьеров - Интернет-маркетинг позволяет сообщить информацию всем заинтересованным в её получении персонам вне зависимости от их географического положения;

- доступность - в отличие от рекламы на федеральных телевизионных каналах или в общероссийской прессе, реклама в Интернет, и прежде всего в социальных сетях, обладает большими возможностями и стоит значительно меньше.⁵

Медийная реклама подходит и используется обычно крупными компаниями, которые могут выделить на рекламу значительные средства: ведущие компании в какой-либо отрасли или крупные бренды. Стоимость перехода и контакта с целевой аудиторией при использовании данного вида продвижения составляет для разных бизнесов \$5-150.⁶ Платить такие деньги за одного целевого посетителя могут лишь средние и крупные фирмы, для малого бизнеса такой вид продвижения является нерентабельным.

Под имиджевой корпоративной, фирменной рекламой понимают коммерческую пропаганду положительного образа компании. К имиджевой рекламе относится баннерная реклама, направленная на увеличение популярности бренда, продвижение новых товаров или услуг.

Задачами имиджевой (баннерной) рекламы являются:

- создание у широкого круга посетителей социальной сети благоприятного мнения о компании, деятельность которой приносит пользу обществу;

- организация у посетителей социальной сети названия компании, её товарных знаков с вы-

соким качеством товаров и услуг;

- повышение осведомленности о компании и создание мнения о компании, как о крупной и преуспевающей фирме.

Имиджевую Интернет-рекламу целесообразно использовать, когда точечного воздействия на целевую аудиторию недостаточно и необходимо информировать широкий круг людей, максимально точно отвечающих решению поставленной задачи.

Более 80% всей Интернет-рекламы относится к «баннерной рекламе». Баннер - это графический блок, рекламирующий продукт. Баннеры отличаются типом, местом и способом размещения в сети Интернет, бывают разного формата (размера), но обычно это рекламное изображение стандартного типоразмера, например, 468x60 пикселей.⁷

Кроме графических существуют HTML-баннеры, но их используют немногие баннерные сети. Такие баннеры позволяют пользователю прямо в поле баннера совершить какие-либо действия, например, выбрать несколько пунктов опроса и подтвердить выбор. Идея баннерной рекламы: баннер, рекламирующий услугу или товар, должен быть сделан и размещён так, чтобы на него обратили внимание как заинтересованные в услугах или товарах потребители, так и пока с ними не знакомые посетители социальных сетей.

В грамотном размещении баннера рекламодателя заложена суть успеха рекламной кампании. Существует отработанные способы удачного размещения баннера в Интернет, в основном использующие баннерообменные сети, контекстную баннерную рекламу, размещение на тематических ресурсах. Искусство работы с баннером заключается в выборе наилучшего из этих способов или, если потребуется, комбинации из нескольких вариантов, чтобы получилось оптимальное и эф-

фективное решение для рекламодателя.

Однако сегодня эффективность баннерной рекламы постоянно падает, и многие рекламодатели отказываются от её массового использования. Для решения актуальных задач она не может служить надёжным инструментом, так как у многих пользователей уже стоят программы, которые «обрезают» баннеры на страницах (не дают им загружаться). Большинство пользователей просто не обращают внимания на мигающие и немигающие картинки сверху и снизу страниц. Или же обращают, но не вчитываются. Такая реклама действует мимолетно, и скорее не на сознание, а на подсознание человека. В российском сегменте Интернет пик популярности баннерной рекламы пришёлся на 2002 г.⁸

Использование баннерной рекламы, на наш взгляд, вполне уместно для проведения имиджевых рекламных кампаний, тогда как для кампаний, направленных на продажу конкретных товаров или услуг необходимо использовать другие методы продвижения.⁹

Существуют варианты размещения «горящей» информации на баннере в чужом сайте. Нестандартный вид баннера привлекает внимание посетителя сайта и, если информация ему интересна, побуждает зайти на него. В этот момент очень важно не разочаровать потенциального клиента. Необходимо дать наиболее полную информацию о предоставляемых услугах и убедить в солидности компании. Помимо баннерной рекламы есть широкие возможности позиционирования своей информации в Интернет-пространстве.

Контекстная реклама - это платное размещение объявлений, которые появляются на первых страницах результатов поиска в поисковых системах. Является одним из эффективных инструментов увеличения посещаемости сайтов целевой аудиторией. Главным преиму-

ществом контекстной рекламы является возможность точно позиционировать рекламное обращение и оплачивать только отклики по рекламному обращению, как переходы на сайт рекламодателя с сайта поисковой системы. Двумя основными игроками русскоязычной интернет-рекламы являются Яндекс Директ и GoogleAdwords.

Если Яндекс Директ - это популярная система в Рунете, то Google Adwords охватывает аудиторию практически по всему миру, поэтому рекламодатель может рассчитывать, что его информация о товаре или услуге при определенных настройках гарантированно дойдет и до зарубежного пользователя. Если говорить о цифрах, то в мире объем рекламы от GoogleAdwords составляет практически 44 процента от общего показателя интернет-рекламы, а вот на отечественном рынке эта рекламная сеть - вторая в списке лидеров. Считается, что реклама от GoogleAdwords воспринимается пользователем более лояльно - она ненавязчива и органично вплетается в социальную сеть.

Контекстная реклама даёт возможность рекламодателю привязать показ носителей к конкретной тематике страниц или даже ключевым словам. Появление рекламного объявления зависит от того, какие ключевые слова выбраны владельцем сайта, поэтому такая реклама называется "контекстной". Рынок контекстной рекламы в России развивается стремительно: его объём по данным аналитического центра компании "Бегун" в 2005 г. составлял 12 млн.долл., а в 2006 г. - 25-27 млн.долл.

Контекстная реклама сейчас стоит на втором по популярности месте среди рекламных схем продвижения сайтов в сети Интернет по причине своей высокой эффективности и низкой стоимости. По данным компании "Ingate" число актив-

Таблица 1

Основные технико-экономические показатели систем контекстной рекламы "Бегун", "Яндекс.Директ" и "Google AdSense"

| Параметр | "Бегун" | "Яндекс.Директ" | "Google AdSense" |
|--|----------------------------|------------------|---|
| min бюджет, \$ | 5 | 10 | 150 + НДС |
| min ставка, (у.е.) | 0,05 | 0,1 | - |
| Формат | PPC ¹ | PPC | за 1000 показов |
| веб-интерфейс для рекламных кампаний | Есть | Есть | Нет |
| длина заголовка | 80 | 33 | вверху - 100 символов |
| длина текста | 255 | 75 | в середине - 250 символов (заголовок + текст) |
| статистика запросов | Есть | Есть | Есть |
| геотаргетинг ² | Есть | Есть | есть. Наценка 25% |
| тип трафика | поиск/тематические порталы | в основном поиск | Поиск |
| автоматическое управление ставками | Есть | Есть | Нет |
| ведение кампаний специалистами сервиса | от \$99 | от \$300+ НДС | только ими |
| выгрузка статистики в Excel | Есть | Есть | Нет |
| модерация объявлений | Есть | Есть | Есть |

1 PPC - pauperclick - формат размещения рекламы, предполагающий оплату за переход на сайт.

2targeting-таргетинг (от англ. target - цель, употребляется также форма "таргетирование") определение контрольных цифр (экономических ориентиров), установление экономических ориентиров, (установление ориентиров для каких-либо экономических показателей (обычно на среднесрочную перспективу). В рекламе таргетинг - фокусировка, узконаправленная реклама, целевая реклама, показ Интернет-рекламы только определенному кругу пользователей (целевой аудитории), наиболее интересному для рекламодателя. Возможностью фокусировок, к примеру, обладают рекламные сети, контекстный показ и так далее.

но использующих контекстную рекламу рекламодателей составляет 40-50 тыс. Сравнивая эту цифру с количеством малых предприятий составляющих по данным Росстата на 01. 10. 2007 г. 952,9 тыс., можно увидеть, что только 5% представителей малого бизнеса использует контекстную рекламу. Это значит, что потенциал роста у рынка контекстной рекламы огромен¹⁰.

Существуют преимущества, сделавшие в глазах рекламодателей контекстную рекламу привлекательной. В отличие от других видов Интернет-рекламы, например, баннерных показов, объявления демонстрируются только заказчиком, которые ищут подобные товары или услуги. Другое преимущество

связано с принципом оплаты - она происходит не за показы, как в баннерной рекламе, а только когда пользователи "кликают"¹¹ по данным объявлениям. Третье преимущество состоит в том, что владельцы основных рекламных площадок предлагают хорошо разработанную систему отчётности и целый набор инструментов для выбора целевой аудитории и прогнозирования затрат, что позволяет контролировать цены и целевые ссылки для каждого ключевого слова рекламных кампаний заказчика. Рассмотрим вкратце особенности основных систем контекстной рекламы, которые работают в российском сегменте сети Интернет.

Следует заметить, что как контекстная, баннерная рекла-

ма уходят в прошлое, в социальных сетях набирает силу технология RTB (RealTimeBidding - рекламные торги в реальном времени), которая направлена на решение большинства этих проблем, поскольку предлагает гибкий метод подбора искомого рекламного контента.

Сам термин RTB описывает автоматизированный процесс покупки и продажи онлайн-рекламы в режиме реального времени, который объединяет в себе улучшенные механизмы таргетирования и аналитики с целью получения более точной направленности на целевую аудиторию, высокого уровня контроля и более сегментированных кампаний.

Все это стало возможным благодаря появлению нового вида протокола Open RTB, который может очень быстро, за доли секунды перенести данные запроса о конкретном пользователе или запросе на него со стороны рекламодателя на территорию площадок и забрав ответ сообщить обратно почти любую информацию о нем.

Обладая этими серьезными преимуществами, как для заказчика, так и для поставщика рекламы, RTB приносит все больше прибыли, и в 2016 году на долю рекламных бирж придется 34% дохода с онлайн-рекламы¹².

Существует несколько способов воспользоваться услугами RTB, но чаще всего рекламные агентства прибегают к помощи MBD-платформы (MediaBuyingDesk), которая отвечает за планирование, покупку, публикацию рекламы и отчетность по кампаниям. Основой для MDB является технология DSP-платформы (Demand-SidePlatform) или платформы заказчика, которая и предоставляет доступ к рекламным торгам.

DMP-платформы собирают и хранят информацию о вкусах, потребностях, социальном статусе и образе жизни потребителей, чтобы точно сегментировать аудиторию и в дальнейшем

сделать так, чтобы потенциальный клиент увидел именно то объявление, которое его заинтересует, через наиболее удобный для него канал. В России одним из драйверов RTB рынка является Яндекс, который уже в конце весны этого года инициировал к себе несколько подключений западных DSP для отстройки двойного аукциона у себя на стороне.

В середине 2012 года было официально объявлено о том, что рекламная активность на Facebook выходит на уровень самостоятельной RTB-биржи и что несколько DSP-платформ уже тестируют FBX (FacebookExchange).

В рамках системы FBX доступно таргетирование на основе статистики посещений, которая поставляется сторонними фирмами. В результате пользователь видит не просто релевантный контент, а рекламу товаров и услуг, в покупке которых он заинтересован. Например, FBX будет выводить на экран объявления о дешевых авиабилетах и близлежащих автомобильных салонах, если данный пользователь посещал туристический сайт или домашнюю страницу Ford.

Интерес к рекламе в социальных сетях продолжает набирать обороты. Всё больше многие рекламодатели пытаются не только привлечь трафик из социальных сетей на свои сайты, но и раскрутить группы, публичные страницы в самих социальных сетях, чтобы продавать через них товары, создавать имидж компании и т.д. При этом социальные сети вводят различные ограничения, ставят заслоны автоматической накрутке при помощи специальных программ, поэтому сегодня, например, для раскрутки групп Вконтакте нужны не боты, а лишь живые пользователи. Есть свидетельства и того, что сигналы из социальных сетей (лайки, плюсы и т. п.) положительно влияют на позиции сайта в поисковиках. В результате мы видим как появление новых

бирж, так и расширение функционала со стороны старых сервисов, которые также затачиваются под рекламу в социальных сетях.

Для улучшения работы социальных сетей и использования рекламы необходимо улучшить ситуацию на российском рынке на основании следующих принципов:

1. Массовые рассылки по электронной почте, в социальных сетях, мессенджерах и других средствах коммуникации в Интернете, поисковый спам (спамдексинг или веб-спам) - сайты и страницы в Интернете, приводят к снижению индекса доверия к информационным носителям как у поисковых сервисов, так и у пользователей, которые видят следы поискового спама своими глазами.

2. Массовая покупка контактов в социальных сетях, порождающая создание аккаунтов на продажу и огромное количество контактов в социальных сетях создаются специально для маркетинговых целей, что дает возможность быстро набрать необходимое количество пользователей для поддержки запуска SMM кампании. Использование таких контактов подрывает доверие к брендированным группам и страницам в социальных сетях.

3. Злоупотребление тизерными технологиями в баннерах и ссылках, несоответствие содержанию ссылки и материала. Тизер в Интернете отличается от тизера в телевизионной или наружной рекламе. Пользователь имеет возможность раскрыть задачу сразу же, совершив переход по тизерной ссылке или баннеру. Очень часто для достижения большего внимания разрыв между содержанием тизера и сообщения делается недопустимым. Рекламодателю следует внимательно относиться к согласованию креатива для подобных кампаний, поскольку такие решения находятся на грани нарушения законодательства (введение в заблуждение).

4. Использование форматов рекламы, просмотр которой мешает пользованию основного содержания страницы. Сюда следует отнести открытие многочисленных дополнительных окон, фулскрины, самопроизвольно запускающиеся видеоролики и т.п. Использование «агентов влияния» - виртуальных личностей, являющихся проводниками сообщений бренда в сетях и форумах. С одной стороны, их характеризует формальная безответственность по отношению к рекламируемому бренду, с другой - очевидная ангажированность. Подобное сочетание не только может приводить к обману пользователей, но и наносит несомненный ущерб репутации бренда.

Литература

Источник: Материалы компании «КОМКОН-Вектор». Интернет www.AdLook.ru.

Источник: Материалы компании «WebProjects».

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

Источник: Материалы компании «Digits». Интернет www.i2r.ru.

Источник: Материалы компании «GallupMedia», 2006.

Картер Г. Эффективная реклама. Пер. с англ. - М.: Прогресс, 2001.

Кветна И. Маркетинг в социальных сетях — ставка на доверие // журнал «Маркетинг и реклама», № 6, 2009

Рекламные торги в реальном времени: под капотом RTB. towaive.ruAdvertology.Ru 19.09.2012

Ссылки:

1 <http://ru.wikipedia.org/wiki>

2 Там же

3 Кветна И. Маркетинг в социальных сетях — ставка на доверие // журнал «Маркетинг и реклама», № 6, 2009

4 Картер Г. Эффективная реклама. Пер. с англ. - М.: Прогресс, 2001.

5 Источник: Материалы компании «Digits». Интернет www.i2r.ru.

6 Источник: Материалы компании «GallupMedia», 2006.

7 Пиксель - (pictureelement - pixel) - элемент картинки, минимальный элемент изображения, фактически точка.

8 Источник: Материалы компании «КОМКОН-Вектор». Интернет www.AdLook.ru.

9 Источник: Материалы компании «WebProjects».

10 Росстат

11 Клик - от англ. Click - жаргонное слово, обозначающее щелчок мышью.

12 Рекламные торги в реальном времени: под капотом RTB. towaive.ruAdvertology.Ru 19.09.2012

Механизм взаимодействия институциональной среды и инвестиционной деятельности в России

Ожогин Владимир Борисович
соискатель кафедры экономики и организации производства, Институт Экономики и Бизнеса
ozhoginvb@mail.ru,

В статье рассматривается взаимосвязь институциональной среды и инвестиционно-инновационных процессов, происходящих в России. В статье подробно рассматриваются такие категории как инвестиционный потенциал, инвестиционный климат и инвестиционные риски. Предлагается оценка факторов, влияющих на инвестиционный климат, с учетом рисков, на различных уровнях - на уровне страны, региона, отрасли и предприятия.

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиционные риски, институциональная среда, инвестиции, механизм.

Понятие институционализма включает в себя два аспекта: «институции» - нормы, обычаи поведения в обществе, и «институты» - закрепление норм и обычаев в виде законов, организаций, учреждений. Институты – формы и границы деятельности людей. Они представляют собой политические организации, формы предпринимательства, системы кредитных учреждений. Это налоговое и финансовое законодательство, организация хозяйственного обеспечения и многое другое, связанное с хозяйственной практикой. Смысл институционального подхода состоит в том, чтобы не ограничиваться анализом экономических категорий, и процессов в чистом виде, а включить в анализ институты, учитывать внешне-экономические факторы.

Таким образом, институты или институциональная среда включают в себя глобальные (формальные) правила и неформальные ограничения. Формальными называются Правила, непосредственно определяющие альтернативы для формулировки других правил и поддающиеся изменению с большими издержками. Формальные правила включают политические (и юридические), экономические правила и контракты.

Если формальные институты представляют собой ограничительные рамки, воплощающиеся в форме законодательно - правовых актов, создании организаций и других официальных формах, то неформальные институты – это спектр общепринятых условностей и правил поведения, которые, как правило, не фигурируют в официальных документах, но которыми большинство субъектов взаимоотношений ограничивают себя в реальной деятельности.

Институты выступают фундаментальными факторами функционирования экономических систем. «Только сейчас в социалистических странах начинают понимать, что именно базовая институциональная система этих стран является причиной плохого функционирования экономики», - писал Д. Норт¹

Институциональные аспекты, способствующие формированию благоприятного инвестиционного климата в России, включают создание и поддержку механизмов выведения экономики из тени, придание государству функций инвестора, разработку и внедрение инвестиционно - специфических законодательных актов, развитие защитных механизмов социальных гарантий. Достижение этих целей возможно при кардинальном изменении курса реформ в направлении инвестирования в человеческий капитал, конкретного человека, уровень и качество его жизни.

Инвестиции должны быть социально - ориентированными, что означает приоритет социальных проблем населения (страны, региона) при выборе направлений и объектов инвестирования. В условиях региона они должны быть также регионально - ориентированными, то есть обеспечивать приоритетное соблюдение интересов населения региона, экологическую безопасность.

Темпы и радикальность институциональных изменений в экономике превосходят способности участников инвестиционного процесса гибко реагировать и приспосабливаться к изменениям на рынке капиталов без специализированных структур, умеющих создавать механизмы, обеспечивающие как функцию инвестирования, так и функцию разделения риска. Поэтому в России наряду с богатейшим инвестиционным капиталом сосуществуют слабые воз-

возможности для привлечения внутренних и внешних капиталов.

Под реализацией инвестиционного потенциала понимается комплекс действий, осуществляемых через формирование и развитие системы институтов, владеющих механизмами, способными обеспечить протекание инвестиционного процесса адекватно сложившимся условиям экономики. Такая система институтов представляет собой инфраструктуру инвестиционного процесса в системе рыночных институтов. Инфраструктура отражает особенности и уровень развития инвестиционного рынка и одновременно оказывает влияние на его развитие.

Организация оборота инвестиций – специфическая экономическая функция, которая выполняется определенной группой экономических субъектов. Необходимо наличие целого ряда инвестиционных институтов, осуществляющих все аспекты обслуживания разных сторон инвестиционной деятельности, операций и сделок на региональном инвестиционном рынке.

Одним из главных направлений в создании инфраструктуры, обеспечивающей активизацию инвестиционных процессов в России, является анализ институциональных изменений в этой сфере экономики. Институциональные изменения – не самоподдерживающийся процесс, он может быть проанализирован только как компонент эволюции экономических систем.

Рассмотрение инфраструктуры инвестиционного рынка, обеспечивающего прохождение инвестиционных процессов, показывает, что на инвестиционном рынке должны присутствовать участники – экономические субъекты, их объединения и элементы, формирующие инфраструктуру, направленные на обеспечение ее функционирования. Среди элементов инфраструктуры должны быть: организационная база (различные виды финансовых

институтов, аккумулирующих и преобразующих капиталы); материальная база (наличие капиталов в различных формах); информационная база (информационные и справочные системы финансового рынка); коммуникационная база (обеспечение бесперебойности функционирования финансовых инструментов); кадровая база (специалисты разного уровня и организации, ведущие их подготовку); нормативно – правовая база (нормы и правила, регламентирующие отношения субъектов финансового рынка).

Проблемы финансирования имеют ключевое значение при определении эффективных методов контроля над инвестиционной деятельностью организаций и возможных направлений реструктуризации предприятий промышленности в России.

Можно выделить три направления совершенствования корпоративного контроля и управления:

1. по линии дальнейшей приватизации и развития рынка ценных бумаг;
2. через централизованную санацию предприятий;
3. внутренний контроль со стороны банков.

Основным каналом расширения инвестиций в инновации становится деятельность финансовых новаторов. Фактически финансовые новаторы оказываются посредниками между кооперативными объединениями на основе неформальных частных институтов, и конкурентными, сформированными доминирующими институтами. Если объем информации в рамках неформальных групп недостаточен для финансовых новаторов, то финансирование новаций исключается, отсекаются от финансирования те, кто не преодолел зону неопределенности инвестиционных вложений.

Ключевыми институциональными факторами инноваций являются прозрачность ведения бизнеса, равенство прав акционеров и уровень защиты

прав собственности. Приоритет для финансовых учреждений имеют мероприятия по повышению прозрачности (52%) и независимости органов управления (44%), укрепление прав акционеров (33%) и улучшение стандартов бухгалтерского учета (32%)².

Действующие формы корпоративного управления и среды принятия решений в современной предпринимательской практике можно свести к двум основным:

1. концентрация собственности и долговых обязательств фирмы в руках крупных акционеров и развитие на этой основе форм внутреннего контроля,
2. корпоративный контроль внешними акционерами через рынок ценных бумаг, в форме слияний и поглощений.

Различия в этих формах корпоративного контроля определяются особенностями институциональной среды. Так первая форма характерна для германской модели, распространенной в континентальной Европе, Японии и других странах Юго-Восточной Азии, вторая форма распространена в англосаксонских странах.

Для первой модели характерны юридические и институциональные ограничения процесса формирования института крупных акционеров, содержащиеся в национальном антимонопольном, налоговом, антитрестовском законодательстве, а также законодательстве, регулирующем портфельные инвестиции финансовых институтов.

Второй модели свойственны различные формы ограничений на использование небанковских источников внешнего финансирования, что сдерживает развитие национального рынка корпоративных ценных бумаг и способность привлекать капиталы из-за рубежа. Юридическая и институциональная среда в Японии и Германии более дискриминационна по отношению к таким источникам финансовых ресурсов по сравнению с англосаксонскими странами.

Современные формы корпоративного контроля над инвестиционным процессом в России представляют собой достаточно эклектичный набор элементов различных западных моделей.

Характерной особенностью компаний всех форм собственности в России является относительно низкая роль в их акционерном капитале как коммерческих банков и других финансовых институтов, так и сторонних акционеров – физических лиц. Основная часть акций, а, следовательно, корпоративного контроля, сосредоточена в руках менеджмента и наемных рабочих предприятия: этим категориям собственников принадлежит более 20% капитала государственных предприятий, 35% смешанных и 65% частных предприятий³.

Поэтому контроль над принятием инвестиционных решений принадлежит тем инвесторам, которые не обладают квалификацией и желанием осуществлять подобные решения.

Основной барьер на пути формирования инвестиционного процесса имеет системный характер, раскрывающийся через микроэкономическое поведение институциональных агентов, ответственных за принятие инвестиционных решений. Ими могут быть менеджеры предприятий или государственные чиновники. С институциональной точки зрения важна их позиция по отношению к инвестициям: дискреционная (направленная на достижение сугубо личных интересов) или корпоративная (направленная на достижение корпоративных целей).

Интеллектуальная революция в мире диктует необходимость поворота всего общества и государственной политики каждой страны в сторону образования, культуры и науки, инновационного пути развития.

Развитие институциональной базы инновационной инфраструктуры региона включает в себя: разработку патентно-лицензионной, консультацион-

ной и обучающей инфраструктуры, создания рынка новшеств, венчурных фондов и программ, кредитно-финансовых механизмов (лизинг, факторинг, франчайзинг и пр.), развитие банков, страховых компаний, фондового рынка, региональных, межрегиональных и международных структур (инновационно-внедренческих центров, технопарков, сетевых структур и пр.). Инновационное развитие требует создания адекватной законодательной базы федерального и регионального уровней, предусматривающей налоговые, таможенные, амортизационные льготы создателям и потребителям инновационной продукции, защиту интеллектуальной собственности, развитие институтов венчурной деятельности.

Инвестиционным институтом, решающим проблемы привлечения инвестиций, прежде всего, в инновационную деятельность, может стать региональный специализированный инвестиционно-инновационный фонд, осуществляющий концентрацию и распределение ресурсов в рамках инновационного цикла и снижающий инвестиционные риски.

Инвестиционные риски и инвестиционный потенциал (природные ресурсы, наличие и уровень квалификации рабочей силы, производственные фонды, уровень развития инфраструктуры) образуют инвестиционный климат (страны, региона и т.п.)

Следовательно, можно сказать, что уровень инвестиционной привлекательности определяется уровнем инвестиционного потенциала и уровнем неспецифических (некоммерческих) инвестиционных рисков и выражается в форме инвестиционной активности. Основой же инвестиционной привлекательности является эффективность вложений. Инвестиции в первую очередь направляются в те регионы, где они обеспечивают наибольшую отдачу для инвесторов. Поэтому оценку

положительной составляющей инвестиционного климата целесообразно осуществлять на основе оценки потенциальной эффективности инвестиций. Оценка отрицательной составляющей инвестиционного климата следует проводить по оценке инвестиционных рисков.

К факторам, благоприятствующим притоку инвестиций в ту или иную страну (регион) следует относить:

- высокий потенциал внутреннего рынка;
- высокую норму прибыли;
- низкий уровень конкуренции;
- стабильную налоговую систему;
- низкую стоимость ресурсов (сырьевых, трудовых, финансовых);
- эффективную поддержку государства.

Учет факторов риска обязателен при оценке инвестиционной привлекательности страны (региона), принятии инвестиционных решений. При определении инвестиционных рейтингов России в качестве факторов инвестиционного риска надо выделять:

- политический, зависящий от устойчивости региональной власти и политической поляризации населения;
- экономический, связанный с динамикой экономических процессов в стране (регионе);
- социальный, характеризующийся уровнем социальной напряженности;
- финансовый, отражающий напряженность регионального бюджета и совокупные финансовые результаты деятельности предприятий в стране (регионе);
- законодательный – характеризующий совокупность правовых норм, регулирующих экономические отношения на территории: местные налоги, льготы, ограничения и пр.;
- криминальный.

Общий риск инвестирования рассматривается как составляющая инвестиционного климата страны (региона), его качественная характеристика, зависящая от политической, соци-

альной, экономической, экологической, криминальной ситуации.⁴ Поэтому выделяют две составляющие риска:

1. специфический или коммерческий риск;

2. неспецифический или не-коммерческий - страновой или макроэкономический - на федеральном уровне, региональный - на уровне субъектов РФ.

Коммерческие инвестиционные риски проявляются лишь на уровне предпринимательской деятельности и не имеют макроэкономической и региональной форм. Некоммерческие риски - разновидность риска предпринимательской деятельности при инвестировании, проистекающего из воздействия внешних по отношению к инвестору общестрановых (макроэкономических) и региональных условий инвестирования. К ним относят условия политического, социального и экологического характера.

В традиционном понимании к некоммерческим инвестиционным рискам относятся: угроза потери инвестиций в результате войн и гражданских волнений, действия органов власти, препятствующие инвестиционной деятельности, изменения законодательства и пр.

Региональные инвестиционные некоммерческие риски различны для каждого региона. Поэтому их дифференциация является одним из основных факторов формирования регионального разреза инвестиционной активности в стране. Снижение общего уровня региональных некоммерческих инвестиционных рисков повысит уровень инвестиционной активности в регионах. Структура инвестиционных рисков представлена в виде схемы (рис. 1). Некоммерческие риски частично включают в себя институциональные риски.

Наряду с оценкой инвестиционного климата той или иной страны не менее важное значение имеет и оценка инвестиционной привлекательности ее отдельных регионов. Для стран



Рис. 1. Виды инвестиционных рисков

с федеративным устройством речь идет об инвестиционном климате отдельных субъектов Федерации.

Представляется, что оценку факторов, влияющих на инвестиционный климат, с учетом рисков, следует производить на различных уровнях – т.е. на уровне страны, региона, отрасли и предприятия.

На уровне предприятия инвестиционный климат предлагается оценивать с использованием таких показателей, как:

- ликвидности и платежеспособности предприятия при соответствии их нормативным значениям;
- финансовой устойчивости предприятия и соответствие их нормативным значениям;
- деловой активности предприятия и рентабельности производства и продукции.

Таким образом, следует, что механизм привлечения инвестиций гарантируется надежностью финансового состояния и прежде всего финансовой устойчивостью и именно его значение является критерием оценки.

Оценку факторов инвестиционного климата на отраслевом уровне предлагается осуществлять следующим образом:

· На первом этапе для оценки возможностей отраслей экономики и промышленности для развития инвестиционной деятельности и прежде всего инновационной следует прежде всего оценить: прибыльные или

убыточные отрасли. Для этого должен проводиться анализ финансовых показателей деятельности отраслей экономики и промышленности, включающий анализ выручки от реализации, себестоимости, валового дохода, прибыли от продаж, сальдо операционных доходов и расходов, финансового результата.

2. На следующем втором этапе должен проводиться анализ формирования и использования денежных средств отраслями. На этом же этапе анализируется рентабельность проданных товаров и активов.

3. На следующем третьем этапе следует оценить структуру имущества отраслей, которая позволит выявить характер направлений в деятельности отрасли, ее инновационную направленность, которую покажет удельный вес нематериальных активов и т.д.

4. На последнем четвертом этапе оценки привлечения инвестиций отраслями необходимо оценить мотивационную составляющую или факторы, которые являются стимуляторами проведения инвестиционной деятельности в данной отрасли.

Проведенная по такой схеме оценка инвестиционной привлекательности отраслей будет достаточно исчерпывающей и полной.

Что касается регионов, то оценка эффективности использования инвестиций в них или благоприятного инвестицион-

ного климата должна проводиться с использованием рейтинговой оценки. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов составляется ежегодно и предназначен, прежде всего, для сопоставления регионов по условиям деятельности прямых инвесторов.

Общая или интегральная текущая инвестиционная привлекательность региона определяется как взвешенная сумма частных факторных признаков, измеряемых соответствующими показателями. Числовое значение инвестиционной привлекательности Российской Федерации в целом принимается за 1,00 или за 100, а значения интегральных показателей для регионов страны определяются по отношению к среднероссийскому уровню. При этом для преобразования факторов, оказывающих отрицательное влияние (со знаком «минус»), в условно положительное влияние рекомендуется прибавлять постоянную величину +2 к каждому факторному показателю соответствующего негативного влияния.

Для определения инвестиционной привлекательности региона предлагается использовать следующую формулу:

$$M_i = \frac{\sum_{s=1}^c k_s \frac{p_{si}}{p_s}}{\sum_{s=1}^c k_s}$$

где M_i - интегральный уровень инвестиционной привлекательности i -го региона, сопоставимый со среднероссийским уровнем, принятым за 1,0; $i = 1, \dots, r$ - регионы;

$s = 1, \dots, c$ - сводимые частные показатели;

k_s - весовой коэффициент (весовой балл) s -го показателя;

p_{si} - числовое значение s -го показателя по i -му региону;

p_s - числовое значение s -го показателя в среднем по РФ;

p_{si}/p_s - стандартизированное (нормализованное) числовое значение s -го показателя

по i -му региону.

Определение значений весовых коэффициентов является наиболее ответственным элементом расчета. Поэтому для того, чтобы свести к минимуму элемент субъективизма, ежегодно проводится опрос российских и иностранных экспертов из российских и зарубежных компаний и банков. При этом получаемые и в последующем используемые весовые коэффициенты отражают усредненное представление хозяйственных субъектов о важности тех или иных показателей.

Частные показатели включают в себя набор показателей, отражающих производственно-финансовый, социальный, ресурсно-сырьевой потенциал региона, а также показатели социальной и экологической безопасности региона.

Именно такой подход к организации привлечения инвестиций позволит выровнять и улучшить тенденцию привлечения иностранных инвестиций в Россию, а также в целом улучшить инвестиционный климат.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что увеличение притока инвестиций во многом зависит от дальнейшего улучшения инвестиционного климата в нашей стране. При этом, оценивая инвестиционный климат в России необходимо учитывать ряд элементов, которые являются наиболее привлекательными:

- богатые природные ресурсы нашей страны, по многим видам - крупнейшие в мире; сравнительно невысокие цены на сырье и топливо на российском внутреннем рынке;

- высокий потенциал внутреннего рынка в России, на котором существуют перспективы для нашей конкурентоспособной, высококачественной продукции;

- большой научно-технический потенциал в ряде отраслей промышленности, в том числе ВПК;

- наличие в ряде отраслей технологий передового международного уровня;

- достаточно высокая квалификация и образовательный уровень трудовых ресурсов, их относительной дешевизны по сравнению с уровнем оплаты труда в развитых странах;

- уникальное территориальное положение России как естественного «моста», который связывает европейский и дальневосточные центры индустриальной цивилизации.

Литература

1. Инвестиции. /А.Ю. Андрианов, С.В. Валдайцев, П.В. Воробьев и др./ М., Проспект, 2008.

2. Институциональная экономика. Под ред А. Олейника. М., Инфра-М, 2007.

3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., Начала, 1997.

4. Норт Д. Вклад неоинституционализма в понимание проблем переходной экономики (лекционное выступление) 7 марта 1997.

5. Скворцова Н.К., Зубарев А.А., Сущенко Т.А. Обоснование эффективных вариантов инвестирования структурной перестройки экономики региона. СПб., Питер, 2002.

6. Уколов В.Ф., Галайда В.А., Мазин С.С. Инновационный менеджмент в государственной сфере и бизнесе. М., Экономика, 2009.

7. Сайт Госкомстата РФ gks.ru/wps/portal.

Ссылки:

¹ Норт Д.. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Начала. 1997. с. 18; Норт Д.. Вклад неоинституционализма в понимание проблем переходной экономики (лекционное выступление) 7 марта 1997г.

² Сайт Госкомстата РФ gks.ru/wps/portal.

³ Сайт Госкомстата РФ gks.ru/wps/portal.

⁴ Скворцова Н.К., Зубарев А.А., Сущенко Т.А. Обоснование эффективных вариантов инвестирования структурной перестройки экономики региона. СПб., Питер, 2002, с. 82

Инвестиционное обеспечение жилищно-коммунального хозяйства региона

Леус Дмитрий Исаакович

соискатель Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

В статье рассмотрены особенности инвестиционного обеспечения жилищно-коммунального хозяйства региона. Автором проведен анализ инвестиционной деятельности, осуществляемой в данной отрасли. Выявлены проблемы и предложен механизм реализации инвестиционной политики жилищно-коммунального хозяйства региона.

Ключевые слова: инвестиционное обеспечение, жилищно-коммунальное хозяйство, инвестиции в жилища, инвестиции в основной капитал, расходы бюджетов, уровень износа коммунальной инфраструктуры, нормативно-правовое регулирование, государственно-частное партнерство, механизм реализации инвестиционной политика.

В настоящее время в субъектах Российской Федерации сложились различные схемы управления жилищно-коммунальным хозяйством: от жесткой вертикальной схемы управления и инвестирования в пределах региона до полной самостоятельности муниципальных образований в принятии управленческих и инвестиционных решений в сфере жилищно-коммунальных услуг.

В современных условиях жилищно-коммунальное хозяйство функционирует и развивается в условиях острой нехватки инвестиций. Так, в последние годы инвестиции в сопоставимых ценах в жилища на фоне роста в абсолютных показателях снижаются (рис. 1). Замедляются также инвестиции в основной капитал коммунального хозяйства по видам экономической деятельности за исключением инвестиций в распределение пара и горячей воды (тепловой энергии) (рис. 2).

На протяжении 2008–2010 гг. наблюдается снижение объемов расходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации на финансирование жилищно-коммунального хозяйства. Так, в 2010 г. расходы на отрасль сократились на 12% и составили 835,4 млрд. рублей (в 2009 году, при сокращении на 16,5% расходы составили 853,4 млрд. руб.). Общее снижение расходов на отрасль повлекло снижение на 10% расходов в части увеличения стоимости основных средств, которые составили в 2010 г. 295 млрд. руб., и на компенсацию разницы между экономически обоснованными тарифами и тарифами, установленными для населения, и покрытия убытков, возникших в связи с применением регулируемых цен на жилищно-коммунальные услуги (неэффективных расходов) до 97,7 млрд. руб. (2009 г. – 98,7 млрд. руб., 2008 г. – 99,1 млрд. руб.). При снижении объемов неэффективных расходов региональных бюджетов в абсолютном выражении одновременно произошло увеличение доли таких расходов в общем объеме расходов в сфере ЖКХ с 9,7% в 2008 г. до 13% в 2010 г. (рис. 3).

Количество регионов, в которых отсутствуют неэффективные расходы, увеличилось до 12 (в 2009 г. – 9, в 2008 г. – 4 региона). Это республики Адыгея, Калмыкия, Дагестан, Ингушетия, Башкортостан, Мордовия, Татарстан, Чувашия, Алтайский край, Белгородская, Орловская и Тамбовская области. При возмещении населением затрат за предоставленные жилищно-коммунальные услуги на среднероссийском уровне 93%, в регионах с высокими долями и объемами неэффективных расходов (Республика Саха (Якутия), Чукотский автономный округ, Магаданская область) уровень

Постепенно снижается доля расходов бюджетов на финансирование жилищно-коммунального хозяйства в части увеличения стоимости основных средств – в среднем по Российской Федерации снижение с 41,5% в 2008 г. до 35,3% в 2010 г. В этой связи существенного снижения износа коммунальной инфраструктуры добиться не удастся, что делает более острой проблему привлечения частных инвестиций в сферу коммунального хозяйства.

По результатам проведения экспертами корректировки расчета неэффективных расходов в сфере жилищно-коммунального хозяйства с учетом эффективности проведения регионами тарифной политики, снижения убыточности отрасли и с учетом особенностей территорий Крайнего Севера и приравненных к ним местностей, объем неэффективных расходов региональных бюджетов

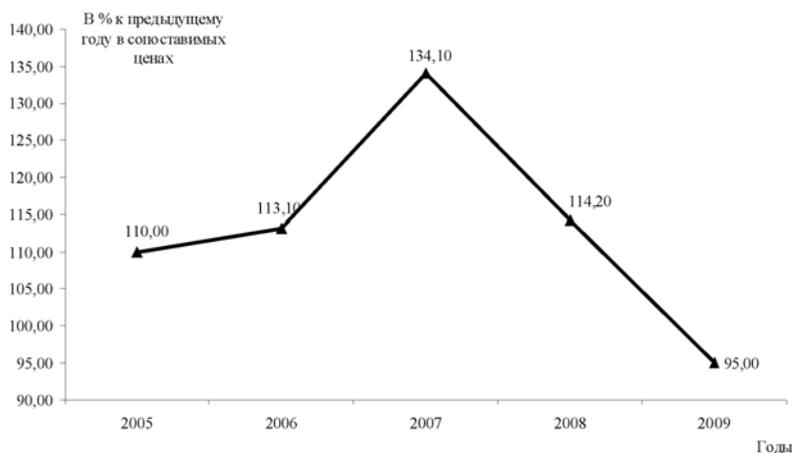


Рис. 1. Динамика инвестиций в жилища [1]



Рис. 2. Динамика инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности, относящимся к коммунальному хозяйству [1]

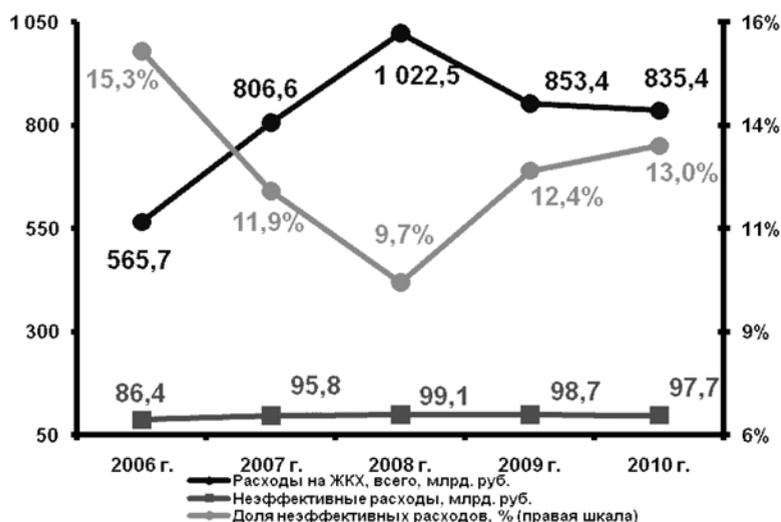


Рис. 3. Финансирование сферы жилищно-коммунального хозяйства [3]

в сфере жилищно-коммунального хозяйства в 2010 г. составил 70,1 млрд. рублей, их доля в общем объеме расходов на сферу составила 8,4%.

По итогам 2010 г. в среднем по Российской Федерации доля убыточных организаций жилищно-коммунального хозяйства составила 40,6% (2007 г. – 41,8%, 2009 г. – 38,9%). Снижение рентабельности отрасли происходит из-за политики сдерживания регулируемых тарифов, недостаточного внимания органов местного самоуправления к утверждению инвестиционных программ организаций коммунального комплекса, что приводит к отсутствию заинтересованности организаций жилищно-коммунального хозяйства в повышении эффективности использования объектов инфраструктуры, в снижении потерь в тепловых сетях и сетях водоснабжения. Рост тарифов на жилищно-коммунальные услуги, постоянно превышающий темпы роста индекса потребительских цен по причине недофинансирования сферы жилищно-коммунального хозяйства в 90-е гг. XX века отчасти компенсировался для населения высокими темпами увеличения номинальных и реальных доходов.

В условиях ожидаемого роста экономики ежегодно на 4–5% и ожидаемом продолжении столь же быстрого увеличения тарифов на коммунальные услуги во избежание неблагоприятных социальных последствий требуется проведение разъяснительной работы с гражданами по вопросам стоимости коммунальных услуг.

Повышению эффективности расходования бюджетных средств и совершенствованию ценообразования в условиях жестких тарифных ограничений препятствует несбалансированная по срокам и средствам ликвидация перекрестного субсидирования. Перекрестное субсидирование при реализации коммунальных услуг различным группам потребителей

полностью ликвидировано всего в 26 регионах. Для сокращения перекрестного субсидирования необходимо единовременное резкое повышение тарифов для населения, чему препятствует установление на федеральном уровне предельной величины изменения размера платы граждан за коммунальные услуги (в 2011 году – 115%).

В целях повышения качества и доступности предоставляемых населению услуг органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации продолжают проведение мероприятий по созданию конкурентной среды и развитию рынка управляющих компаний, государственно-частного партнерства. Так, доля многоквартирных домов, в которых собственники помещений выбрали способ управления посредством ТСЖ или жилищного кооператива, в 2010 году составила 10,3% (2008 г. – 5,5%), доля частных организаций коммунального комплекса (с долей участия в уставном капитале государства не более чем 25%), использующих объекты коммунальной инфраструктуры на праве частной собственности, по договору аренды или концессионному соглашению, выросла до 69% (2008 г. – 58%).

Несмотря на принимаемые меры, удовлетворенность населения жилищно-коммунальными услугами остается на крайне низком уровне – 24,5% удовлетворенных от числа опрошенных, что в целом характеризует качество предоставления жилищно-коммунальных услуг [3].

На фоне роста цен на энергоносители, на электроэнергию наблюдается снижение инвестиционной составляющей. Так, по данным Министерства регионального развития РФ в 1991 г. инвестиционная составляющая в расходах составляла 29%, а в 2010 г. – 11%, т. е. сокращение почти в 2,7 раза. Это говорит о том, что отсутствует возможность менять сети, их реконструировать. Учитывая

Таблица 1

Распределение субъектов РФ по группам согласно уровню износа коммунальной инфраструктуры

| Границы изменения уровня износа | Количество субъектов РФ, входящих в соответствующую группу |
|---------------------------------|--|
| Менее 30% | 1 |
| От 30% до 40% | 2 |
| От 40% до 50% | 6 |
| От 50% до 60% | 35 |
| От 60% до 70% | 35 |
| От 70% до 80% | 3 |
| Более 80% | 1 |

это, в настоящее время отмечается колоссальная недоамортизация жилищно-коммунального хозяйства.

В среднем по Российской Федерации износ коммунальной инфраструктуры составляет 58%.

Уровень надежности инженерных коммуникаций в России, по оценке специалистов, в 2,5–3 раза ниже, чем в европейских странах. Половина городских подземных трубопроводов отслужила свой срок.

В связи с высоким износом инфраструктуры потери коммунальных ресурсов возрастают из года в год. Потери тепла достигли 10,6% (2007 г. – 9,7%), утечки и неучтенный расход воды – 21,3% (2007 г. – 19,0%).

Более половины от общего количества аварий на водопроводно-канализационных сетях произошли из-за их ветхости, поэтому дальнейшее увеличение износа сетей и сооружений приведет к резкому возрастанию аварий, ущерб от которых может значительно превысить затраты на их предотвращение.

Используя данные Министерства регионального развития РФ, распределим субъекты РФ по показателю «Уровень износа коммунальной инфраструктуры» по группам (табл. 1). При этом минимальный уровень износа коммунальной инфраструктуры наблюдается у г. Москва – 27,70%, максимальный имеет Республика Адыгея – 83,4%.

Сегодня необходимо 6 трлн. рублей для того, чтобы довести жилищно-коммунальное хозяйство до нормативного состояния, потому что по отдель-

ным сетям износ доходит до 60–70% и выше, по жилому фонду – 4,3 трлн. рублей. Вместе с тем это минимальные суммы, необходимые для модернизации. Это обусловлено тем, что в советские времена жилищно-коммунальное хозяйство было просто сферой господотаций, госвложений. Огромное количество сетей – канализационных, водопроводных, прочих станций находилось на балансах предприятий. Затраты покрывались за счет них. Когда все было реструктуризировано, и жилье перешло в собственность частных лиц, тоже самое произошло и с инфраструктурой, которая была передана на балансы муниципальных образований, у которых наблюдается острая нехватка свободных денежных средств.

Сложившиеся перекосы в ценообразовании не дают возможности на сегодняшний день полноценно модернизировать. Учитывая это, Правительством в 2011 г. был принят разработанный Министерством регионального развития РФ план по привлечению частных инвестиций в жилищно-коммунальное хозяйство. Сейчас по этому плану разрабатывается целый ряд нормативно-правовых актов. Вместе с тем данный инструмент пока еще не заработал.

На сегодняшний день из федерального бюджета средства на жилищно-коммунальное хозяйство практически не выделяются. Так, по программе «Чистая вода» предусмотрено 3 млрд. рублей и по модернизации по отдельным объектам еще 3 млрд. рублей [3].

Из Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства выделяются средства на переселение из ветхого, аварийного жилья и капитальный ремонт жилого фонда, не затрагивая вопросов улучшения инфраструктуры.

На 16 апреля 2012 в программах Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства участвует 81 субъект Российской Федерации (98%). Общий объем осваиваемых средств – 433,1 млрд. рублей (Фонд – 320,1 млрд. рублей; софинансирование субъектов РФ и собственников жилых помещений в многоквартирных домах – 113 млрд. рублей) [2].

На капитальный ремонт многоквартирных домов по 509 заявкам 81 субъекта Российской Федерации выделено средств на общую сумму 213,8 млрд. рублей (с учетом софинансирования субъектов и собственников жилых помещений в МКД – 295,4 млрд. рублей), что позволит отремонтировать 134,4 тысячи домов общей площадью 396,5 млн. м², улучшив условия проживания 17,3 млн. человек.

С участием средств Фонда отремонтированы и ведется капитальный ремонт в 121869 домах (98,9% от заявленных к ремонту).

По данным Росстата по состоянию на 1 января 2011 г. в Российской Федерации общее число многоквартирных домов в Российской Федерации, имеющих износ от 30 до 65% и требующих капитального ремонта, составило 1639451 единицу, где проживают около 45 млн. человек; объем ветхого и аварийного жилья в многоквартирных домах, имеющих износ более 66%, составляет 56,1 млн. м², в том числе ветхого – 39,3 млн. м², аварийного – 16,8 млн. м²).

На переселение граждан из аварийного жилищного фонда по 504 заявкам 79 субъектов Российской Федерации выделено средств на общую сумму 106,3 млрд. рублей (с учетом

софинансирования субъектов – 137,7 млрд. рублей), что позволит расселить 20069 аварийных домов, где проживает 337,1 тыс. человек, в том числе с учетом необходимости развития малоэтажного жилищного строительства одобрены 149 заявок (58 субъектов) на сумму 23,3 млрд. рублей (с учетом софинансирования субъектов – 34,9 млрд. рублей), что позволит расселить 4915 аварийных домов, где проживают 72,03 тыс. человек.

По программам переселения граждан из аварийного жилищного фонда переселено и находятся в стадии оформления 235132 человека в более чем 3,8 млн. м² [2].

Как показали результаты исследования, необходимо устранить, в первую очередь, основные проблемы, негативно влияющие на инвестиционное обеспечение жилищно-коммунального хозяйства.

1. Административные барьеры, затрагивающие вопросы нормативно-правового регулирования, формирования эффективного механизма взаимодействия государственных, региональных и местных органов власти между собой, а также бизнесом, населением, экономического стимулирования и ответственности за неэффективное использование предоставляемых услуг.

2. Отсутствие механизмов и инструментов инвестирования. Сегодня необходимы большие инвестиционные вложения от различных субъектов хозяйствования, «длинные» деньги под низкий процент, минимизация рисков инвестирования.

3. Слабый менеджмент приводит к непривлекательности сферы жилищно-коммунального хозяйства для инвестиционных вложений. Поиск инвестиционных ресурсов, оптимизация структуры инвестирования, эффективное вложение инвестиционных средств по направлениям, обеспечивающим социально-экономический рост данной отрасли – задачи, сто-

ящие перед менеджерами, в работе которых должны использоваться современные инструменты управления.

4. Отсутствие маркетингового анализа, обусловленное постоянством спроса на жилищно-коммунальные услуги как на услуги первой необходимости. Однако именно с помощью такого инструментария маркетинга, как анализ рынка, сегментирование, формирование комплекса маркетинга, можно понять и лучше удовлетворить разнообразные потребности. Игнорирование маркетингового подхода к деятельности, отсутствие системы маркетинговой информации оборачивается такой серьезной проблемой, как невозможность увидеть перспективы развития предприятий отрасли.

5. Низкий кадровый потенциал, характеризующийся дефицитом квалифицированного персонала. Отсутствие знаний и опыта приводит к тому, что у предприятий жилищно-коммунального хозяйства нет специалистов, способных грамотно подготовить инвестиционный проект, который бы отвечал всем требованиям инвесторов.

6. Информационная закрытость. В настоящий момент отсутствует информации об объектах инвестирования для инвесторов в открытом доступе. Руководители большинства коммунальных предприятий не обладают информацией, связанной с вопросами организации инвестирования, о возможных механизмах соинвестирования и не обладают опытом организации инвестиционного процесса.

Исследование инвестиционной сферы жилищно-коммунального хозяйства в субъектах РФ выявило следующую ситуацию. Благополучные регионы с развитой рыночной инфраструктурой и доходными бюджетами муниципальных образований имеют возможность дотировать сферу жилищно-коммунальных услуг и сдерживать ее перевод на самофинан-

сирование. Регионы, потерявшие в результате проведения экономических преобразований экономический потенциал, имеющие сложную социальную обстановку, вынуждены более быстрыми темпами осуществлять перевод сферы жилищно-коммунального хозяйства на самофинансирование даже в условиях низкой платежеспособности основного потребителя (населения).

Анализ региональной специфики функционирования системы жилищно-коммунальных услуг позволил сделать вывод, что необходимым условием социально-ориентированной модели ее развития, обеспечивающей достижение экономического, бюджетного и инвестиционного эффектов, выступают согласованные действия федеральных и региональных органов государственной власти и местного самоуправления, осуществляющих инвестирование в жилищно-коммунальное хозяйство и определяющих перспективы функционирования отрасли в условиях модернизируемой экономики России.

Таким образом, требуется разработка особой российской стратегии выхода из кризиса и перехода к решению накопившихся социально-экономических проблем через развитие национальной экономики посредством реализации эффективной инвестиционной политики.

Негативная тенденция к увеличению несоответствия между темпами роста цен на жилищно-коммунальные услуги и их качеством, а также уровнем доходов населения требует проведения такой государственной политики (инвестиционной, тарифной и ценовой), при которой учитывались бы интересы конкретных производителей и потребителей жилищно-коммунальных услуг, а также государства и общества в этой сфере.

В настоящее время регулирование цен и тарифов на отдельные жилищно-коммунальные услуги осуществляется

органами исполнительной власти субъектов РФ на основании постановления Правительства РФ № 239 от 7 марта 1995 г. «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)». Однако федеральным законодательством предусмотрено, что органы местного самоуправления самостоятельно управляют муниципальной собственностью и вправе самостоятельно устанавливать тарифы (цены) на услуги, предоставляемые муниципальными унитарными предприятиями.

В связи с этим необходима подготовка проекта федерального закона, предусматривающего порядок государственного регулирования тарифов и цен на жилищно-коммунальные услуги с четким указанием тех жилищно-коммунальных услуг, в отношении цен и тарифов на которые осуществляется государственное регулирование. Кроме того, необходимо разграничить полномочия органов государственной власти и органов местного самоуправления в этой сфере.

Стоит отметить, что в сфере правового обеспечения достигнуты определенные положительные результаты – это принятие Федерального закона «Об инвестиционных соглашениях в сфере деятельности по оказанию коммунальных услуг» и «О концессионных соглашениях (государственно-частных партнерствах)». Развитие нормативно-правовой базы регулирования концессий объектов коммунальной инфраструктуры, привлечения кредитных ресурсов, в том числе, в форме внешних займов способно повысить инвестиционную привлекательность жилищно-коммунального комплекса. От возможности привлечения инвестиционных ресурсов и их рационального использования во многом зависит эффективность деятельности жилищно-коммунального хозяйства. Нормативно-правовое обеспечение развития жилищно-комму-

нального должно иметь место на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

Эффективность проводимых в жилищно-коммунальном хозяйстве преобразований зависит от формирования адекватной рыночным условиям институциональной системы функционирования отрасли. Преобладание административной системы хозяйствования, высокая централизация управленческих функций и локальная монополизация рынка лишают предприятия жилищно-коммунального хозяйства стимулов к сокращению непроизводительных затрат, обновлению основных фондов и повышению качества предоставляемых услуг.

Как показал анализ, существуют проблемы в инвестиционной сфере жилищно-коммунального хозяйства. Учитывая ограниченные средства выделяемые государством, развитие инвестиционной деятельности данной отрасли необходимо осуществлять с привлечением частного капитала. Привлечение частного бизнеса на основе и в рамках государственно-частного партнерства позволят заметно снизить давление на государственный бюджет, поскольку переориентация на частный бизнес значительной части финансовых рисков и расходов на осуществление таких функций дает существенную экономию бюджетных средств. Так, концессионные соглашения позволят окупить затраты инвестора на ремонт и модернизацию объектов инфраструктуры без потери муниципального контроля в этой области.

Как показали результаты анализа, об эффективности инвестиционной политики можно говорить тогда, когда учитывается вся совокупность взаимоотношений, комплекс современных инвестиционных инструментов и источников инвестирования. При этом реализация механизма должна преследовать стратегическую цель жилищно-коммунального хозяйства региона – модерниза-

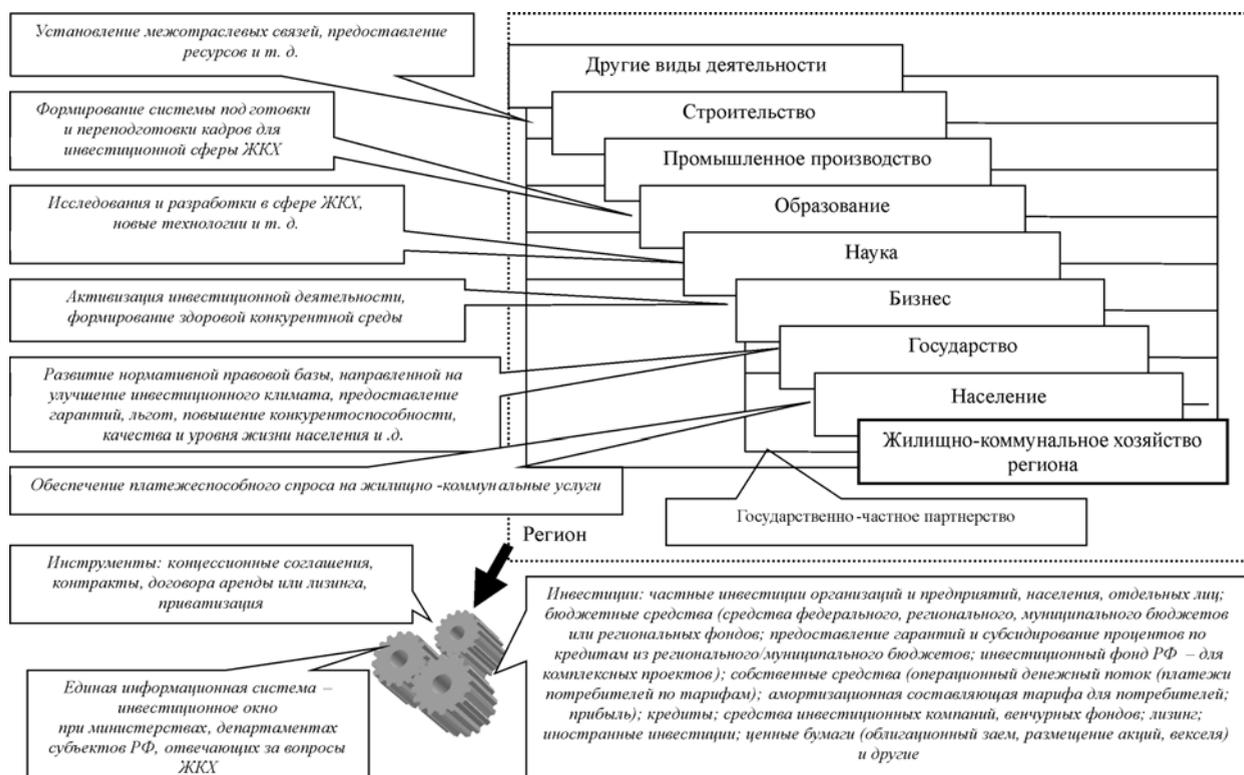


Рис. 4. Механизм реализации инвестиционной политики жилищно-коммунального хозяйства региона

цию и реформирование. Учитывая это, предлагается механизм реализации инвестиционной политики (рис. 4), под которым понимается совокупность методов, средств, инструментов и рычагов воздействия на инвестиционную деятельность жилищно-коммунального хозяйства в целях обеспечения модернизации и реформирования жилищно-коммунального хозяйства.

Таким образом, можно сделать вывод, что сфера жилищно-коммунального хозяйства является инвестиционно при-

влекательной. Рынок жилищно-коммунальных услуг, характеризуется гарантированным сбытом и высоким потенциалом сокращения затрат и издержек. Кардинально изменить ситуацию в жилищно-коммунальном хозяйстве могло бы значительное увеличение инвестирования данной сферы из внебюджетных источников, обеспечение притока инвестиций в модернизацию отраслевой инфраструктуры, в комплексное обновление основных фондов, создавая условия для повышения

привлекательности этой сферы для частного бизнеса и кредитования со стороны банковского сектора. Значительный инвестиционный потенциал отрасли теряется сегодня из-за неэффективности управления и применяемых технологий. Учитывая это, предложен механизм реализации инвестиционной политики жилищно-коммунального хозяйства региона.

Литература

1. <http://www.fondgkh.ru>
2. <http://www.gks.ru>
3. <http://minregion.ru>

Правовые аспекты организации государственно-частного партнерства в инновационной сфере в России

Колганов Николай Михайлович
аспирант Российского государственного гуманитарного университета
paperclip@yandex.ru

В статье исследованы отдельные аспекты правового обеспечения организации государственно-частного партнерства в инновационной сфере в России. Автором рассмотрены правовые документы, в частности, стратегии развития инновационной составляющей российской экономики, в частности, в сфере инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, государственно-частное партнерство, безопасность, промышленная политика, интеллектуальная собственность.

Одним из главных направлений на среднесрочную перспективу Российская Федерация определяет технологическую безопасность. С этой целью совершенствуется государственная инновационная и промышленная политика, определяются в качестве безусловного приоритета инновационного развития национальной экономики фундаментальная и прикладная наука, образование, совершенствуются федеральная контрактная система и система государственного заказа на подготовку высококвалифицированных специалистов и рабочих кадров, развивается государственно-частное партнерство в сфере науки и технологий, создаются условия для интеграции науки, образования и промышленности, проводятся системные исследования в интересах решения стратегических задач национальной обороны, государственной и общественной безопасности, а также устойчивого развития страны¹.

При этом особенность перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития состоит в том, что России предстоит одновременно решать задачи и догоняющего, и опережающего развития. В условиях глобальной конкуренции и открытой экономики невозможно достичь уровня развитых стран по показателям благосостояния и эффективности, не обеспечивая опережающее развитие тех секторов российской экономики, которые определяют ее специализацию в мировой системе хозяйствования и позволяют в максимальной степени реализовать национальные конкурентные преимущества².

Необходимо отметить, что осуществление модернизации экономики России и перевод ее на инновационную основу в значительной степени повышают роль государственного регулирования, включая государственную поддержку перспективных направлений развития³. Одним из направлений в повышении эффективности функционирования различных тенденций развития является структурная диверсификация экономики на основе инновационного технологического развития, в том числе, содействие повышению конкурентоспособности ведущих отраслей экономики путем использования механизмов государственно-частного партнерства, улучшения условий доступа российских компаний к источникам долгосрочных инвестиций, обеспечения отраслей экономики высокопрофессиональными кадрами менеджеров, инженеров и рабочей силой, поддержки экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью и рациональной защиты внутренних рынков с учетом международной практики в данной области.

Развитие государственно-частного партнерства в инновационной сфере является одним из приоритетных направлений развития соответствующей инфраструктуры и привлечения в нее инвестиций, в частности, транспортной, энергетической и социальной инфраструктуры.

Действительно, Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года⁴ предполагает формирование механизмов государственно-частного партнерства, обеспечивающих взаимодействие государства и бизнеса в выработке приоритетов и финансировании исследований и разработок.

На первом этапе реализации Стратегии политика в отношении науки и образования должна быть направлена на повышение эф-

фективности их функционирования с перераспределением средств с неэффективных направлений на перспективные и обновлением управленческих кадров. На этом этапе также должна быть осуществлена эффективная интеграция российской науки в мировое научное сообщество.

Обеспечение эффективной реализации поставленных задач по переходу страны на инновационный путь развития требует формирования и развития механизмов многостороннего взаимодействия между органами государственной власти, бизнесом, научными и образовательными организациями, а также организациями гражданского общества.

В процессе реализации Стратегии должны быть приняты дополнительные меры по повышению качества взаимодействия различных сторон (бизнеса, науки, государства, общества) при формировании и реализации государственной политики, а также по развитию инструментов государственно-частного партнерства.

Подобные меры необходимы, поскольку в настоящее время государственное регулирование предпринимательской деятельности в целом и инновационной деятельности в частности пока недостаточно конкурентоспособно.

Одними из принципов государственной поддержки инновационной деятельности являются среднесрочные в сфере государственно-частного партнерства⁵:

- приоритетное использование рыночных инструментов и инструментов государственно-частного партнерства для стимулирования инновационной деятельности;

- доступность государственной поддержки на всех стадиях инновационной деятельности, в том числе для субъектов малого и среднего предпринимательства;

- защита частных интересов и поощрение частной инициативы;

Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года основными результатами формирования среды, благоприятной для инноваций, называет следующие:

- устранение барьеров, сдерживающих расширение масштабов инновационной активности предприятий и распространение в экономике передовых технологий;

- усиление стимулов на уровне компаний к постоянной инновационной деятельности, использованию и разработке новых технологий для обеспечения конкурентоспособности бизнеса;

- создание благоприятных условий для создания новых высокотехнологичных компаний и развития новых рынков продукции (услуг).

В связи с этим планируется реализовать соответствующие меры по следующим основным направлениям:

- улучшение условий для справедливой конкуренции и усиления мотиваций компаний и их собственников к инновациям;

- совершенствование регулирования рынков продукции (услуг) и отраслевого регулирования для обеспечения благоприятных условий для распространения передовых технологий;

- вовлечение в экономический и гражданско-правовой оборот прав на результаты интеллектуальной деятельности, созданные при финансовой поддержке государства;

- совершенствование налоговых условий для ведения инновационной деятельности, предусматривающее стимулирование расходов компаний на технологическую модернизацию;

- интенсификация усилий по улучшению инвестиционного климата;

- стимулирование притока квалифицированных специалистов.

Расширение государственно-частного партнерства в сфе-

ре развития сектора исследований и разработок и технологической модернизации отраслей экономики является одним из направлений разрешения противоречия, связанного с позиционированием российского сектора исследований и разработок, и базируется на таком принципе в сфере государственно-частного партнерства, как⁶:

- финансирование прикладных исследований и создание инновационной инфраструктуры осуществляется бюджетом на долевой основе с коммерческим сектором экономики;

- технологическая модернизация широкого круга отраслей экономики в интересах обеспечения глобальной конкурентоспособности и формирования в перспективе рынка инноваций для российского сектора исследований и разработок стимулируется государством и происходит, в основном, с использованием внебюджетных средств на базе передовых технологий, в том числе в рамках интеграции с мировыми технологическими комплексами;

- реализация приоритетных направлений развития науки, технологий и техники Российской Федерации и приоритетов технологического развития происходит при привлечении существенных объемов внебюджетных средств, при этом в интересах обеспечения таких приоритетов реализуются федеральные целевые программы технологического профиля.

В соответствии с декларируемыми положениями Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года основными мерами по формированию и реализации на основе государственно-частного партнерства приоритетных направлений развития науки, технологий и техники Российской Федерации и приоритетов технологического развития названы:

- создание механизмов участия предпринимательского

сектора в формировании прогнозов технологического развития Российской Федерации и определении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники Российской Федерации, Перечня критических технологий Российской Федерации и приоритетов технологического развития страны;

- совершенствование механизма и порядка формирования профильных федеральных целевых и ведомственных программ, имея в виду обеспечение участия предпринимательского сообщества в разработке концепций и проектов программ;

- расширение практики взаимодействия федеральных органов исполнительной власти и предпринимательского сообщества при размещении государственного заказа (экспертизе конкурсных заявок) в сфере науки и инновационной деятельности, включая ФЦП;

- обеспечение развития системы важнейших инновационных проектов государственного значения, включая расширение объемов их бюджетного финансирования, установление порядка (методологии) их формирования и реализации в рамках федеральных целевых программ;

- разработкамеханизмов использования средств Инвестиционного Фонда Российской Федерации на развитие инновационной деятельности, включая важнейшие инновационные проекты государственного значения;

- формирование стратегий развития инновационно-активных территорий (включая наукограды, технополисы, ЗАТО), особых экономических зон технико-внедренческого типа;

- разработка порядка создания центров трансфера технологий, образуемых на базе государственных научных центров Российской Федерации, высших учебных заведений, институтов Российской академии наук и отраслевых институтов;

- государственная поддержка формирования и развития региональных инновационных кластеров;

- урегулирование - на законодательном уровне или в рамках совершенствования формы государственного контракта - вопросов приобретения и использования участниками реализации важнейших инновационных проектов государственного значения специального оборудования;

- формирование мер государственного стимулирования капитализации интеллектуального потенциала промышленных компаний, в т.ч. для целей повышения их инвестиционной привлекательности и проведения IPO;

- разработка механизмов участия Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Российского фонда технологического развития (РФТР) и других внебюджетных фондов НИОКР в реализации важнейших инновационных проектов государственного значения;

- создание механизмов координации деятельности заинтересованных федеральных органов, а также субъектов предпринимательской деятельности, при решении общих или смежных задач государственной политики, разработке федеральных и ведомственных целевых программ и т.п.

Не вызывает сомнения, что политика Российской Федерации в области развития инновационной системы определена как составная часть государственной научно-технической и промышленной политики, представляющая собой совокупность осуществляемых государством социально-экономических мер, направленных на формирование условий для развития производств конкурентоспособной инновационной продукции на базе передовых достижений науки, технологий и техники и повышение доли такой продукции в структуре производства, а также си-

стемы продвижения и реализации продукции и услуг на отечественном и мировом рынках. Эта политика базируется на равноправном государственно-частном партнерстве и направлена на объединение усилий и ресурсов государства и предпринимательского сектора экономики для развития инновационной деятельности.

Как было указано выше, для развития государственно-частного партнерства предполагается вовлечение в экономический и гражданско-правовой оборот прав на результаты интеллектуальной деятельности, созданные при финансовой поддержке государства.

Действительно, как показывает мировой опыт, инновационный путь развития экономики не может быть связан только с бюджетным финансированием. Государство, кроме создания оптимальных условий для инновационной деятельности, непосредственно разделяет с частным бизнесом риски создания новых технологий⁷.

В соответствии с п. 1 ст. 1549 Гражданского кодекса Российской Федерации⁸ право на технологию, созданную с привлечением бюджетных средств и средств других инвесторов, может принадлежать одновременно Российской Федерации, субъекту Российской Федерации, другим инвесторам проекта, в результате осуществления которого создана технология, исполнителю и иным правообладателям.

Данное положение раскрывает содержание государственно-частного партнерства в инновационной сфере, поскольку в создании технологии могут совместно участвовать несколько лиц: публично-правовые образования, частные инвесторы и исполнитель (т.е. лицо, организовавшее создание технологии). Право на такую технологию будет принадлежать им совместно.

Следует отметить, что реализация инновационного проекта по созданию технологии

должна осуществляться в рамках инновационного соглашения между сторонами.

Таким образом, в целях реализации комплексного подхода к использованию инструментов поддержки инновационной деятельности и расширению практики государственно-частного партнерства обеспечивается содействие разработке региональных программ и стратегий инновационного развития с привлечением заинтересованных научных и образовательных организаций, предприятий и институтов развития.

Кроме того, несмотря на то, что модернизация российской экономики является генеральной политической стратегией страны на ближайшие десятилетия, в настоящее время курс на модернизацию пока еще фактически лишь декларирован, практические шаги в этом направлении носят скорее пробный, чем систематический характер.

Литература

1. Котухов С.А., Кузьмин В.А., Соболева Ю.В. Комментарий к Федеральному закону от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ «О безопасности» (постатейный) // Подготовлен для системы КонсультантПлюс, 2011
2. Шишкин С.Н. Предпринимательско-правовые (хозяй-

ственно-правовые) основы государственного регулирования экономики: монография. - М: Инфотропик Медиа, 2011.

3. Научно-практический комментарий к Федеральному закону от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (постатейный) / Л.Ю. Грудцына, Ю.А. Дмитриев, С.А. Иванова и др.; под ред. В.Е. Усанова. - М.: ЮРКОМПАНИ, 2012.

4. Гаврилов Э.П., Еременко В.И. Комментарий к части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации (постатейный). - М.: Экзамен, 2009.

Ссылки:

1 См.: Котухов С.А., Кузьмин В.А., Соболева Ю.В. Комментарий к Федеральному закону от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ «О безопасности» (постатейный) // Подготовлен для системы КонсультантПлюс, 2011

2 Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» // СЗ РФ, 24.11.2008, № 47, ст. 5489

3 См.: Шишкин С.Н. Предпринимательско-правовые (хозяйственно-правовые) основы государственного регулирова-

ния экономики: монография. - М: Инфотропик Медиа, 2011.

4 Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» // СЗ РФ, 02.01.2012, № 1, ст. 216

5 См.: Научно-практический комментарий к Федеральному закону от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (постатейный) / Л.Ю. Грудцына, Ю.А. Дмитриев, С.А. Иванова и др.; под ред. В.Е. Усанова. - М.: ЮРКОМПАНИ, 2012.

6 Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года, утв. Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол от 15.02.2006 N 1) // Документ официально не опубликован / СПС КонсультантПлюс

7 См.: Гаврилов Э.П., Еременко В.И. Комментарий к части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации (постатейный). - М.: Экзамен, 2009.

8 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ // СЗ РФ, 25.12.2006, № 52 (1 ч.), ст. 5496

Современные теории и проблемы организации рекламной деятельности компании сферы конференционного бизнеса

Мелехова Анна Сергеевна,
аспирант Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
annymel@list.ru

В статье автора подробно изучена сфера организации бизнес мероприятий (конгрессов, конференций, форумов и т.д.), приведено авторское определение конференционного бизнеса, а также организации его рекламной деятельности.

Автором рассмотрены такие важные моменты в организации рекламной деятельности конференционного бизнеса, как её специфические особенности, роль и характерные составляющие. Организация рекламной деятельности в рассматриваемом сегменте представляет собой важный элемент продвижения, требующий значительного внимания, в противном случае компании конференционного бизнеса не будут иметь возможности достичь значительного успеха на рынке и противостоять конкурентам. В целях повышения эффективности организации рекламной деятельности компаний конференционного бизнеса автором также рассмотрены и систематизированы проблемы (экономические, управленческие, маркетинговые, инновационные), которые возникают при её организации. Автором были проанализированы современные теории (теория коммуникативного менеджмента, теория стратегического маркетинга, теория жизненного цикла услуги, теория стратегического менеджмента), методы которых могут быть использованы для решения данных проблем, даны практические рекомендации, позволяющие оптимально решить вышеуказанные проблемы.

Ключевые слова: конференционный бизнес, рекламная деятельность конференционного бизнеса, проблемы организации рекламной деятельности компаний сферы конференционного бизнеса, теория коммуникативного менеджмента, теория стратегического маркетинга, теория жизненного цикла услуги, теория стратегического менеджмента.

Рассмотрим сферу организации бизнес-мероприятий, а также те проблемы, которые возникают при организации рекламной деятельности данной сферы и возможные методы их решения.

Прежде всего следует определиться с терминологией, организация бизнес-встреч, конференций, конгрессов- это составляющая конференционного бизнеса, который занимает важное место в социально-экономическом развитии Москвы. Далее раскроем данное понятие.

Ряд авторов выделяет сферу конференционного бизнеса как самостоятельную составляющую делового туризма. При этом в соответствии с целями индустрии делового туризма встречи представляют собой организованные мероприятия, которые объединяют людей для обсуждения различных вопросов и могут принимать разнообразные формы и иметь разные названия.

По мнению автора, наиболее полным является следующее определение конференционного бизнеса: сфера конференционного бизнеса является специализированным сегментом рынка туристских услуг, включающим в себя поездки на такие организованные мероприятия, как, например, конгрессы, конференции и др. совещания или встречи, имеющие своей целью обсуждение различных вопросов среди определенных групп людей. При этом обязательным условием отнесения конференции или иного мероприятия к сфере конференционного бизнеса является проведение вне помещения компании, выступающей инициатором конференции (например, аренда конференц-зала у сторонней компании).

Также под деятельностью компании сферы конференционного бизнеса будем понимать организацию комплекса мероприятий по подготовке, продвижению и проведению специализированных встреч, организуемых для обмена опытом и обсуждения вопросов, интересующих участников.

Дадим определение понятия организация рекламной деятельности компании сферы конференционного бизнеса.

Организация рекламной деятельности компании сферы конференционного бизнеса – это обоснование, выбор и эффективное использование инструментов, технологий, процессов, операций, активностей или механизмов создания, передачи и представления информации о планируемом мероприятии (конгрессе, конференции, совещании, встречи) во времени, пространстве и социально-экономической среде по специфическим каналам рекламирования конкретному адресату потребительской аудитории.

При этом необходимо отметить, что организация рекламной деятельности компании сферы конференционного бизнеса имеет следующие важные составляющие.

1) организация рекламной деятельности компании сферы конференционного бизнеса обеспечивает влияние исследуемой компании на процесс принятия решения о потреблении услуги и предоставляет потребителю подробную информацию об услуге, так как большинство потребителей недостаточно осведомлены о ее существовании вообще, а также о ее наличии в пределах территориальной доступности.

2) организация рекламной деятельности компании сферы конференционного бизнеса играет ключевую роль в продвижении

новых услуг в данном сегменте рынка туристических услуг, которые формируются за короткий промежуток времени из-за стремительного развития технологий подготовки и проведения конгрессов, конференций, совещаний, встреч. Это очень активный процесс, потому что каждые полгода возникают условия для рождения новой услуги на рынке конференционного бизнеса¹.

3) при организации рекламной деятельности компании сферы конференционного бизнеса следует учитывать, что существующие трудности с реализацией услуг усиливаются не только конкуренцией, которая постоянно обостряется, но и изменяющимися социально-демографическими характеристиками общества. Происходит переоценка ценностей, повышается образовательный уровень членов общества, набирает силу общественное движение, целью которого является защита прав потребителя. Компаниям сферы конференционного бизнеса приходится пересматривать ассортимент, уровень сервиса, оказывать дополнительные услуги.

4) организация рекламной деятельности компании сферы конференционного бизнеса помогает оказать предметное воздействие на потребителя с целью формирования его потребностей и эстетических пристрастий. Кроме того, организация рекламной деятельности компании сферы конференционного бизнеса позволяет снизить степень финансового риска и неопределенности в маркетинговой деятельности исследуемой компании.

Таким образом, роль организации рекламной деятельности компании сферы конференционного бизнеса заключается в том, что это один из важнейших и необходимых элементов продвижения, которому необходимо уделять серьезное внимание, иначе компания сферы конференционного бизнеса не будет иметь возможности дос-

тичь значительного успеха на рынке и противостоять конкурентам. Следует также учитывать, что структура рынка услуг по подготовке и проведению конгрессов, конференций, совещаний, встреч усложняется и постоянно обновляется, и компаниям сферы конференционного бизнеса, которые осуществляют на нем свои рекламные мероприятия, приходится адекватно реагировать на эти изменения².

В аспекте указанного тезиса далее опишем и систематизируем отдельные проблемы организации рекламной деятельности компании сферы конференционного бизнеса.

Основные проблемы:

- 1) экономические;
- 2) управленческие;
- 3) маркетинговые;
- 4) инновационные.

Рассмотрим по отдельности, каждую из вышеперечисленных проблем.

1) Экономические проблемы

Важной экономической проблемой организации рекламной деятельности компании сферы конференционного бизнеса является недостаточный бюджет продвижения услуг по подготовке и проведению конгрессов, конференций, совещаний, встреч.

Большинство компаний сферы конференционного бизнеса - это малые и средние компании. Большинство из руководителей этих компаний отметили, что финансовых средств на осуществление рекламной деятельности у них порой недостаточно, из-за этого многие компании сферы конференционного бизнеса прибегают к долевному участию с партнерами в финансировании рекламных мероприятий по продвижению услуг по подготовке и проведению конгрессов, конференций, совещаний, встреч с целью снижения расходов. Это экономическая проблема является очень актуальной для современных компаний сферы конференционного бизнеса.

2) Управленческие проблемы

В данном случае проблемами организации рекламной деятельности компаний сферы конференционного бизнеса являются проблема низкой квалификации специалистов по рекламе, а также проблема низкой квалификации самой компании в сфере продвижения услуг по подготовке и проведению конгрессов, конференций, совещаний, встреч.

3) Маркетинговые проблемы

Говоря об этом виде проблем, следует выделить две проблемы – проблема адекватной оценки уровня конкуренции и проблема достижения неопределенных результатов при продвижении услуг по подготовке и проведению конгрессов, конференций, совещаний, встреч.

Что касается проблемы адекватной оценки уровня конкуренции в сфере конференционного бизнеса, то необходимо отметить, что сегодня в отрасли достаточно высокий уровень конкуренции. Для привлечения внимания потребителя услуг по подготовке и проведению конгрессов, конференций, совещаний, встреч необходима высокопрофессиональная дорогостоящая реклама, но лишь небольшое количество компаний сферы конференционного бизнеса могут себе ее позволить. Отсутствие достаточного количества финансовых средств у компаний сферы конференционного бизнеса приводит к тому, что их деятельность по проведению маркетинговых исследований и наблюдению за рекламными мероприятиями конкурентов является недостаточной и низкоэффективной.

В свою очередь, что касается проблемы достижения неопределенных результатов при продвижении услуг по подготовке и проведению конгрессов, конференций, совещаний, встреч, то каждый опытный специалист по рекламной деятельности четко знает, что он не мо-

жет предсказать насколько эффективной окажется реклама. Таким образом, принимая рекламу, компания сферы конференционного бизнеса всегда покупает некую «неопределенность», что и является важной маркетинговой проблемой организации рекламной деятельности в отрасли.

4) Инновационные проблемы

Важными инновационными проблемами организации рекламной деятельности компании сферы конференционного бизнеса являются проблема перенасыщения рекламой, а также проблема постоянно растущего разнообразия медиа.

Проблема перенасыщения рекламой влечет за собой снижение эффективности рекламных мероприятий и увеличение раздражения со стороны целевых аудиторий, что негативно отражается на спросе на услуги по подготовке и проведению конгрессов, конференций, совещаний, встреч. Именно поэтому, рекламисты компании сферы конференционного бизнеса все чаще прибегают к нестандартной рекламной деятельности, которая требует досконального знания методов и механизмов инновационного продвижения услуг по подготовке и проведению конгрессов, конференций, совещаний, встреч.

Другая инновационная проблема организации рекламной деятельности компании сферы конференционного бизнеса — это проблема постоянно растущего разнообразия медиа. С одной стороны это облегчает специалисту по рекламе подбор наиболее подходящих носителей, с другой стороны, вновь появляющиеся медиа, как правило, не включаются в медиа измерения, и медиапланер может только предполагать, сколько представителей целевой аудитории увидят размещение³. Конечно же, предположения строятся на основе различных источников информации, но тем не менее они остаются предположениями.

Данные проблемы в какой-то мере характерны и для организации рекламной деятельности в других отраслях и сферах экономики, но в сфере конференционного бизнеса они стоят особенно остро.

Итак, наиболее актуальными и острыми проблемами организации рекламной деятельности для компаний сферы конференционного бизнеса являются нехватка финансовых средств, квалификация специалистов по рекламе, уровень компетенции руководителя исследуемых компаний. Высокий уровень конкуренции, особенно в сфере конференционного бизнеса, влечет за собой жесткую борьбу и необходимость проведения агрессивных мероприятий рекламной деятельности, которые могут позволить себе не все исследуемые компании.

Как результат, конкуренция порождает зашумленность и перенасыщение рекламой, за счет чего эффективность рекламной деятельности снижается, что влечет за собой необходимость создания более профессиональной рекламы, которая в силу многих причин иногда бывает невозможна. Необходимо также указать на то, что несовершенство законодательной базы сильно сдерживает развитие всей рекламной индустрии, в том числе и рекламной деятельности компаний сферы конференционного бизнеса.

В аспекте всего сказанного далее определим современные теории, методы которых могут быть использованы для решения проблем организации рекламной деятельности компаний сферы конференционного бизнеса. К таким теориям, могут быть отнесены теория коммуникативного менеджмента, теория стратегического маркетинга, теория жизненного цикла услуги, теория стратегического менеджмента.

Теория коммуникативного менеджмента. Коммуникативный менеджмент относится к числу достаточно новых дис-

циплин и объединяет в себе управление всем комплексом коммуникаций компании сферы конференционного бизнеса, включая PR, внутрифирменные отношения, GR (Government Relations — связи с правительством), CRM (Customers Relationship Management — управление взаимоотношениями с клиентами), маркетинговые, финансовые, экологические коммуникации, как и отношения с окружающим сообществом в месте расположения компании.

Коммуникативный менеджмент — это теория и практика управления коммуникациями как внутри компании сферы конференционного бизнеса, так и между компанией и ее средой, направленная на проведение оптимально благоприятных для компании коммуникативных процессов, формирование и поддержание имиджа и общественного мнения, достижение согласия, сотрудничества и признания.

В качестве значимых направлений теоретических и прикладных интересов коммуникативного менеджмента применительно к организации рекламной деятельности компании сферы конференционного бизнеса выделяют следующие:

- социальные структуры общества (включая внутрикорпоративные структуры);

- виды коммуникации, а также средства, каналы и уровни коммуникативного процесса, обеспечивающие передачу и восприятие информации об услугах по подготовке и проведению конгрессов, конференций, совещаний, встреч.

Предметом коммуникативного менеджмента применительно к организации рекламной деятельности компании сферы конференционного бизнеса являются корпоративные коммуникации, под которыми понимается система коммуникаций, социального взаимодействия, осуществляемая внутри исследуемой компании, а также между компанией ее средой. Корпоративные комму-

никации являются стратегической базой всех коммуникативных процессов компании сферы конференционного бизнеса при продвижении услуг по подготовке и проведению конгрессов, конференций, совещаний, встреч.

Объектами и субъектами коммуникативного менеджмента могут выступать самые разные социальные институты, являющиеся значимыми для определения направлений корпоративной политики, оценки целесообразности тех или иных форм информационного воздействия на целевые аудитории – потребителей услуг по подготовке и проведению конгрессов, конференций, совещаний, встреч.

По мнению автора, теория коммуникативного менеджмента в наибольшей степени подходит для решения инновационных проблем организации рекламной деятельности компании сферы конференционного бизнеса.

Теория стратегического маркетинга. Стратегический маркетинг, по определению Ж. Ламбена, «представляет собой постоянный и систематический анализ потребностей рынка, выводящий на разработку эффективных товаров, предназначенных для конкретных групп покупателей и обладающих особыми свойствами, отличающими их от товаров-конкурентов и, таким образом, создающими изготовителю устойчивое конкурентное преимущество»⁴.

Некоторые исследователи рассматривают в качестве оптимальной базы для организации рекламной деятельности компаний сферы конференционного бизнеса комбинацию стратегического маркетинга и потребительского поведения. Однако необходимо отметить, что роль стратегического маркетинга при организации рекламной деятельности компаний сферы конференционного бизнеса двояка.

С одной стороны, он призван обеспечить эффективное

соотношение спроса и предложения, с другой стороны, именно стратегический маркетинг в современном мире может способствовать повышению эффективности организации рекламной деятельности компаний сферы конференционного бизнеса. В последнее время в академических изданиях широко дискутируется вопрос о взаимодействии стратегического маркетинга и внешней среды, вызванный глубоким кризисом в области разработки и управления брендами товаров и услуг. Идут дискуссии по вопросу о том, каким образом стратегический маркетинг выполняет эту функцию. Один из наиболее острых вопросов, затрагиваемых современными исследователями стратегического маркетинга для компаний сферы конференционного бизнеса - это создание конкурентоспособной для потребителя услуги по подготовке и проведению конгрессов, конференций, совещаний, встреч. С нашей точки зрения, теория стратегического маркетинга в наибольшей степени ориентирована на решение маркетинговых проблем организации рекламной деятельности компаний сферы конференционного бизнеса.

Теория жизненного цикла услуги. Существует определенная зависимость между средней длительностью жизненного цикла услуги компании сферы конференционного бизнеса и уровнем ее коммуникативной активности.

При этом и продолжительность жизненного цикла растет, так как моральное старение или потеря конкурентоспособности услуг по подготовке и проведению конгрессов, конференций, совещаний, встреч наступает значительно позже. Поэтому в настоящее время недостаточно только изучение конкурентов, нужно еще иметь информацию о новейших возможностях по подготовке и проведению конгрессов, конференций, совещаний, встреч, которые существенно влияют на коммуника-

тивную деятельность компаний сферы конференционного бизнеса и длительность жизненного цикла услуг данных компаний.

Опираясь на поэтапное развитие коммуникативных процессов компаний сферы конференционного бизнеса, обеспечивается тесная связь их с жизненным циклом услуг, что оказывает влияние на его продолжительность в целом и на отдельные этапы. Это позволяет научно обосновано осуществлять планирование и управление рекламной деятельностью компаний сферы конференционного бизнеса, влиять на продолжительность жизненного цикла услуги и сокращение отдельных его стадий.

Исследования показывают, что длительность жизненного цикла услуг по подготовке и проведению конгрессов, конференций, совещаний, встреч в условиях меняющейся рыночной среды зависит от ряда факторов, основными из которых являются не только качество услуги и ее конкурентоспособность, но в большей степени - быстрота внедрения и адаптации новшеств в сфере организации рекламной деятельности компаний сферы конференционного бизнеса. Поэтому эти вопросы не должны упускаться из поля зрения компаний сферы конференционного бизнеса, они должны учитываться при регулировании уровня их коммуникативной активности.

По мнению автора, теория жизненного цикла услуги в наибольшей степени позволяет разрешить управленческие проблемы организации рекламной деятельности компаний сферы конференционного бизнеса.

Теория стратегического менеджмента. Стратегический менеджмент при организации рекламной деятельности компаний сферы конференционного бизнеса можно рассматривать как динамическую совокупность пяти взаимосвязанных процессов: анализ среды, определение

миссии и целей, выбор стратегии, выполнение стратегии, оценка и контроль выполнения стратегии⁵. Эти процессы логически вытекают (или следуют) один из другого. Однако существует устойчивая обратная связь и соответственно обратное влияние каждого процесса на остальные и на всю их совокупность. В этом заключена важная особенность структуры стратегического менеджмента применительно к организации рекламной деятельности компаний сферы конференционного бизнеса. Анализ среды организации рекламной деятельности компаний сферы конференционного бизнеса обычно считается исходным процессом стратегического менеджмента, так как он обеспечивает, как базу для определения миссии и целей компаний, так и для выработки стратегии поведения, позволяющей исследуемым компаниям осуществить свою миссию и достичь своих целей.

В свою очередь, определение миссии и целей организации рекламной деятельности компаний сферы конференционного бизнеса, рассматриваемое как один из процессов стратегического менеджмента, состоит из трех подпроцессов, каждый из которых требует большой и исключительно ответственной работы. Первый подпроцесс состоит в формировании миссии организации рекламной деятельности компании сферы конференционного бизнеса, которая в концентрированной форме выражает смысл коммуникативной активности исследуемой компании, ее предназначение.

Далее идет подпроцесс определения долгосрочных целей организации рекламной деятельности компаний сферы конференционного бизнеса. И завершается эта часть стратегического менеджмента подпроцессом установления краткосрочных целей организации рекламной деятельности исследуемой компании. Формирование миссии и установление це-

лей приводят к тому, что становится ясным, для чего действует компания сферы конференционного бизнеса и к чему она стремится.

На этапе выбора стратегии принимается решение по поводу того, как, какими средствами компания сферы конференционного бизнеса будет добиваться достижения целей своей рекламной деятельности. Процесс выработки стратегии по праву считается сердцевинной стратегического менеджмента.

В свою очередь, особенность процесса выполнения стратегии состоит в том, что он не является процессом ее реализации, а лишь создает базу для реализации стратегии и достижения компанией сферы конференционного бизнеса поставленных целей организации рекламной деятельности. Основная задача этапа выполнения стратегии состоит в том, чтобы создать необходимые предпосылки для успешной реализации стратегии организации рекламной деятельности компании сферы конференционного бизнеса.

Оценка и контроль выполнения стратегии являются логически завершающим процессом, осуществляемым в стратегическом менеджменте при организации рекламной деятельности компаний сферы конференционного бизнеса. Данный процесс обеспечивает устойчивую обратную связь между ходом процесса достижения целей и собственно целями, стоящими перед компанией сферы конференционного бизнеса при продвижении услуг по подготовке и проведению конгрессов, конференций, совещаний, встреч. По мнению автора, теория стратегического менеджмента в наибольшей степени подходит для решения экономических проблем организации рекламной деятельности компаний сферы конференционного бизнеса.

Подводя итоги вышесказанному, следует отметить, что были систематизированы про-

блемы одного из приоритетных направлений социально-экономических отношений-конференционного бизнеса, выявлены современные теории, методы которых могут быть использованы для решения данных проблем.

Литература

1. Деловой туризм и индустрия МІСЕ в России и за рубежом: основы, понятия и тенденции (практический опыт), Сборник Ассоциации Делового Туризма под ред. Ю.А. Сарапкина, М., 2004, стр. 14
2. Барабаш В.В., Музыкант В.Л. Реклама и маркетинг (функции, цели, каналы распространения). - М.: Рассвет, 2003. С.72
3. Веселовская Л.И. Методика проведения рекламной кампании. - М.: Наука, 2002. - 14 с.
4. Дэвис Джоэл Дж. Исследования в рекламной деятельности: теория и практика / Е.В. Кушнеренко (пер. с англ.), О.А. Полищук (пер. с англ.). - М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. С.246
5. Ламбен Ж., Чумпитас Р., Шуль И. Менеджмент, ориентированный на рынок. СПб.: Изд-во «Питер». 2012 г., с. 215
6. Виханский О.С. Стратегическое управление. М.: Изд-во «Экономистъ». 2008г. 56с.

Ссылки:

- ¹ Барабаш В.В., Музыкант В.Л. Реклама и маркетинг (функции, цели, каналы распространения). - М.: Рассвет, 2003. С.72
- ² Веселовская Л.И. Методика проведения рекламной кампании. - М.: Наука, 2002. - 14 с.
- ³ Дэвис Джоэл Дж. Исследования в рекламной деятельности: теория и практика / Е.В. Кушнеренко (пер. с англ.), О.А. Полищук (пер. с англ.). - М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. С.246
- ⁴ Ламбен Ж., Чумпитас Р., Шуль И. Менеджмент, ориентированный на рынок. СПб.: Изд-во «Питер». 2012 г., с. 215
- ⁵ Виханский О.С. Стратегическое управление. М.: Изд-во «Экономистъ». 2008г. 56с.

Развития рыночных отношений и экономическое значение специализации и концентрации отрасли свиноводства

Мумладзе Роман Георгиевич,
Российский государственный заочный аграрный университет, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Менеджмента и социологии труда», e-mail.: menedgment3-16@yandex.ru.

Иванова Наталия Михайловна,
аспирант кафедры менеджмента и социологии труда, Российский государственный заочный аграрный университет,

В статье рассматриваются основные факторы развития рыночных отношений и экономическое значение специализации и концентрации отрасли свиноводства. А так же рассматривается улучшение системы управления производством, усиление позиций на рынке сбыта продукции, возможность внедрения современных технологий, своевременное и гарантированное обеспечение сырьем, уменьшение риска производства, улучшение использования производственного потенциала.
Ключевые слова: сельхоз производство, инновационное развитие, товаропроизводители, отрасль свиноводства, мясопереработка, конкурентоспособность, интеграция, рыночные отношения, развитие сельского хозяйства, концентрация производства.

Сегодня продолжается работа над Госпрограммой развития сельского хозяйства на 2013—2020 годы. Одним из основных элементов инновационного развития АПК должна стать подпрограмма «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие», предусматривающая повышение эффективности и конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных товаропроизводителей за счет технической и технологической модернизации производства; создание благоприятной экономической среды, способствующей инновационному развитию и привлечению инвестиций в отрасль.

Основные задачи подпрограммы:

- стимулирование приобретения сельскохозяйственными товаропроизводителями высокотехнологичных машин и оборудования;

- снижение энергоемкости производства продукции сельского хозяйства за счет модернизации систем энергообеспечения села с широким использованием средств малой энергетики, возобновляемых и местных энергоресурсов;

- техническая и технологическая модернизация машиноиспытательных станций;

- обеспечение сельскохозяйственных товаропроизводителей и сельского населения консультационными услугами по освоению инноваций, трудового опыта и прогрессивных методов хозяйствования;

- повышение инновационной активности сельскохозяйственных товаропроизводителей и расширение масштабов развития сельского хозяйства на инновационной основе.

Основные мероприятия подпрограммы:

- обновление парка сельскохозяйственной техники;

- энергосбережение и повышение энергетической эффективности сельскохозяйственного производства;

- модернизация машиноиспытательных станций;

- развитие системы сельскохозяйственного консультирования в субстратах Российской Федерации и муниципальных образованиях;

- создание и развитие инновационных центров.

Таким образом, выполнение задач, поставленных в проекте Государственной программы развития сельского хозяйства на 2013—2020 годы, позволит:

- увеличить число приобретаемой сельскохозяйственными товаропроизводителями новой техники;

- увеличить объемы испытаний сельскохозяйственной техники и обследования;

- довести долю энергетических ресурсов, производимых сельскохозяйственными организациями с использованием возобновляемых источников энергии, до 4,5%;

- увеличить число региональных организаций (центров) сельскохозяйственного консультирования до 80;

- увеличить число инновационных центров (лабораторий) до 195;

- повысить долю организаций, осуществляющих технологические и инновации в сельском хозяйстве.

Это обеспечит рост производительности труда и доходности предприятий отрасли, повысит качество агропродукции, позволит создать новые рабочие места и развивать сельские территории.

Экономическое значение специализации свиноводства состоит в том, что она обеспечивает более эффективное использование природных и экономических условий, способствует концентрации материальных и финансовых ресурсов, повышению квалификации кадров.

Концентрация производства свинины при рациональном уровне специализации и правильном сочетании отраслей как на хозяйском, так и региональном уровнях обеспечивает получение максимального количества продукции свиноводства, рост производительности труда, снижение себестоимости и повышение рентабельности производства.

В Российской Федерации производство продукции свиноводства должно обеспечиваться, в первую очередь, освоением высоких технологий на базе принципиально новой техники путем технологического перевооружения отрасли свиноводства. Поэтому для развития отрасли свиноводства необходимы разработка научно обоснованных, прогрессивных, экологически безопасных, ресурсосберегающих технологий производства на основе комплексной механизации и автоматизации производственных процессов, эффективное использование генетического потенциала отечественных пород свиней и кормовых ресурсов.

За последние два года рост производства свинины, который ежегодно составляет около 7-8 %, обеспечивается в основном за счет восстановления мощностей крупных комплексов.

К сожалению, сегодня они используют свои мощности лишь на одну треть, только 5 предприятий работают на полную мощность, на 72 предприятиях мощности используются менее чем наполовину и 42 не работают. Таким образом, отрасль располагает базой промышленного производства свинины, на которой можно в короткий срок, как минимум, удвоить её производство. Для этого необходимо осуществить большой объем работ по реконструкции, техническому перевооружению существующих и строительству новых предприятий, что потребует значительных капитальных вложений. На этих предприятиях имеются хорошие технологии и квалифицированные кадры. Развитие межхозяйственной и внутрихозяйственной интеграции. Неотъемлемой частью рыночных отношений является конкуренция как внутренняя, так и внешняя. От состояния ее развития зависят количество и качество производимой продукции свиноводства, стремление товаропроизводителей максимально использовать достижения науки, оперативно реагировать на изменение рыночной конъюнктуры, повышать культуру производства, снижать индивидуальные издержки. Сложившаяся ситуация на внутреннем рынке сырья и продовольствия экономически принуждает партнеров агропромышленного производства объединять финансовые, трудовые и материальные ресурсы в целях выпуска конкурентоспособной, т.е. обладающей преимуществом в рыночной конъюнктуре, продукции.

Одним из основных направлений повышения конкурентоспособного производства свинины является стимулирование интеграционных процессов. Побудительный мотив для объединительных процессов при интеграции - положительный эффект, достигаемый за счет расширения масштабов производства, объединения

разрозненных стадий единого технологического процесса. В связи с этим возникает мотивация организации единого управления всеми стадиями производства хозяйствующих субъектов, участвующих в совместном процессе.

Основное преимущество интеграции производства, переработки и реализации продукции - улучшение системы управления производством, усиление позиций на рынке сбыта продукции, возможность внедрения современных технологий, своевременное и гарантированное обеспечение сырьем, уменьшение риска производства, улучшение использования производственного потенциала. Крупные интегрированные объединения в условиях жесткой рыночной конкуренции способны обеспечить преимущества по цене и затратам при сохранении высокого качества и разнообразия производимой продукции. Поэтому для обеспечения рентабельного производства свинины в условиях рыночной экономики весь технологический процесс должен осуществляться по четко установленной схеме: кормообеспечение (кормопроизводство) -> хранение кормов (складские помещения, элеваторы) -> кормоприготовление (подготовка кормов к скармливанию) -> воспроизводство -> репродукция -> доращивание -> откорм -> переработка продукции (мясокомбинаты) -> реализация готовой продукции. Объединение отдельных технологических этапов (отдельных предприятий) в единое объединение, фирму, агрохолдинг за счет ликвидации НДС обеспечивает сокращение издержек производства на каждом этапе на 20-25%, а в целом себестоимость реализованной продукции сокращается в 2 раза. Таким образом, для сокращения издержек, обеспечения рентабельности и конкурентоспособности производимой продукции необходима вертикальная интеграция производства, т.е.

организация формирований агрохолдингового типа.

Структура мировой и национально-государственной экономики, особенно рынка - это мобильная, подвижная система, подверженная непрерывным изменениям, происходящим под мощным воздействием технологических, политических и международных факторов.

Необходимо выделить следующие особенности современных фирм:

- специфическая организационно-правовая структура - головная компания интегрирует экономическую власть в условиях юридической самостоятельности входящих в ее состав компаний с принадлежащими им предприятиями, это придает фирме социально-экономическую, производственно-технологическую, организационно-управленческую целостность и устойчивость, коммерческая самостоятельность отдельных звеньев сочетается с жестким централизмом (финансовый контроль, политика капиталовложений) головной компании, что обеспечивает слаженную деятельность всех подразделений фирмы;

- создание экономически эффективного механизма функционирования фирмы (взаимодействие капитала, труда, земли, информации, т.е. всех факторов производства), в результате производство превращается в сложный процесс, обслуживающий выработанную стратегию и тактику, накопление и потребление характеризуются запрограммированной рациональностью, функционирование хозяйственного механизма фирмы невозможно без взаимодействия капитала, менеджмента, маркетинга, системы цен, прибыли и дохода, а также социальных отношений;

- ь создание особых условий жизнедеятельности человека, востребование обширных и разносторонних знаний: бухгалтерского учета, менеджмента, маркетинга, иностранных

языков, психологии, экономической географии, истории.

Получение конкурентоспособного конечного продукта невозможно без организации конкурентоспособного производства на всех стадиях технологического процесса. В этой связи конкурентоспособность продукции свиноводства по всей цепочке товародвижения от производителя к потребителю выступает одним из условий равновозможности производственного процесса при оценке согласованности интересов участников единого производственного цикла конечного продукта. Практика показывает, что только интеграция может вывести перерабатывающую промышленность и сырьевое звено, и в частности производство свинины, из кризиса.

Термин «интеграция» определяется как состояние и как процесс. Первая составляющая определяет особенности построения целостных интегрированных структур и характер взаимодействия частей в составе целого, вторая - способ соединения частей в единое целое.

В основу организационных форм межотраслевого взаимодействия положены два принципа: отраслевой (технологический) и воспроизводственный (финансовый). Финансовые, или имущественные механизмы интеграции предусматривают в различных вариантах объединение собственности на принципах комбинирования (слияние, присоединение и др.). С точки зрения теории права вертикально интегрированные образования основываются на возможности экономической зависимости между формально независимыми субъектами предпринимательской деятельности (самостоятельными юридическими лицами).

Современное производство продукции свиноводства является единым технологическим процессом, но одновременно представляет собой и конгломерат отраслей с присущими им корпоративными интереса-

ми. Поэтому задача обеспечения конкурентоспособности затрагивает вопросы обоснования выбора рациональных ее параметров и поддержания их на всех стадиях предпринимательского процесса в режиме взаимодействия и согласованности интересов партнеров.

Таким образом, при развитии интегрированных структур предполагается объединение различных организаций в единое целое и дальнейшее успешное функционирование этого объединения. Организационно-экономический механизм создания агропромышленных формирований вертикального типа представляет собой конкретное выражение способа соединения предприятий и образований в рамках определенных организационных форм, направленных на обеспечение воспроизводственной целостности технологически связанных субъектов агропромышленного производства. При этом обеспечивается единство товаропроизводителей, целостность интегрированного формирования и связанность его отдельных частей.

Организационно-экономический механизм функционирования вертикально интегрированных компаний в АПК представляет собой межотраслевое взаимодействие предприятий разных отраслей в составе объединения. Оно может быть представлено в виде совокупности экономических средств, методов и инструментов, направленных на обеспечение функционального единства технологически связанных субъектов агропромышленного производства.

Отечественный опыт развития свиноводства и зарубежная практика сельскохозяйственного производства показывают, что мелкие фермы, несмотря на существенную помощь государства, не могут конкурировать с крупными, использующими миллионные капиталы, и разоряются. Производство свинины, однозначно, движется по

пути промышленного производства. В Европе резко уменьшается количество производителей и повышается концентрация, а поголовье свиней при этом не сокращается.

Высокая эффективность производства свинины в большинстве специализированных хозяйств убедительно доказывает, что промышленное свиноводство, основанное на ресурсосберегающих технологиях, собственных кормопроизводства, мясопереработке и торговле, легче выживает в неблагоприятной экономической обстановке.

Таким образом, научно обоснованные методы исчисления конкурентоспособности товаров позволяют каждому хозяйствующему субъекту с достаточной степенью надежности определить направление экономического развития, стратегию и тактику достижения поставленной цели. Одновременно индексы конкурентоспособности побуждают исполнительные и законодательные органы власти вносить необходимые коррективы в инвестиционную, налоговую, кредитную и экспортно-импортную политику.

Влияние на эффективность производства свинины технологических, организационных, экономических и экологических факторов весьма многообразно, но в условиях конкурентной среды особую важность приоб-

ретают те из них, которые снижают издержки производства, т.е. себестоимость продукции. Основными стратегическими факторами для достижения конкурентоспособности отечественного производства свинины являются технологизация производства и модернизация всего АПК. Они заключается не в масштабном освоении и внедрении передовых, но дорогих зарубежных технологий, комплексов машин и оборудования, а в ускоренном внедрении уже имеющихся в стране ресурсосберегающих, экологически безопасных, адаптированных к российским условиям технологий и техники для производства и переработки свиноводческой продукции с доведением их эксплуатационно-технических и эргономических показателей до мирового уровня.

На основании изложенного можно утверждать, что высокая эффективность производства свинины в подавляющем большинстве рейтинговых хозяйств (100 лучших свиноводческих предприятий России) доказывает, что промышленное свиноводство, основанное на ресурсосберегающих технологиях, собственных кормопроизводства, мясопереработке и торговле легче выживает в неблагоприятной экономической обстановке. Возрождение отечественного свиноводства невозможно без учета специфики

складывающихся новых рыночных отношений, новых форм хозяйствования в сельскохозяйственном производстве. Опыт, накопленный за время рыночных преобразований, требует пересмотра приоритетов в экономической, правовой, организационной и биологической основах свиноводства, чтобы приспособиться к требованиям рынка, стабилизировать, а затем наращивать производство свинины и на этой основе приступить к возрождению отечественного свиноводства. При разработке механизмов формирования и развития отечественного свиноводства, соответствующих развивающимся рыночным отношениям, имеющих системный характер и учитывающих особенности отрасли, в первую очередь, их необходимо направить на организацию конкурентоспособного производства свинины.

Литература

1. Агнаева И.Ю., Казаринов Б.Н. Прогноз развития отрасли свиноводства. / Вестник национального института бизнеса / М.: Национальный институт бизнеса. 2007.
2. Амерханова Х.А. Современное состояние и перспектива развития животноводства в России. Научное исследование П.Н. Кулешова и современное развитие зоотехнической практики. М.: 2011.

Методика рейтинговой оценки деятельности учебно-опытных хозяйств

Можаев Александр Евгеньевич, аспирант, Российский государственный заочный аграрный университет

В статье рассмотрены актуальные вопросы оценки деятельности учебно-опытных хозяйств вузов Минсельхоза России, как важного инструмента сравнительного анализа при выборе стратегии развития с учетом специфики их работы.

Ключевые слова: агро-пормышленный комплекс, учебно-опытное хозяйство

Эффективность работы учебно-опытных хозяйств неразрывно связана с эффективностью выполнения основных функций учебно-опытных хозяйств. Обобщение оценки эффективности их выполнения будут выражать результаты работы учебно-опытных хозяйств.

Оценить эффективность работы учебно-опытных хозяйств достаточно сложно. В современных экономических условиях как было показано в предыдущих главах, учебно-опытные хозяйства представляют собой формирования разной конфигурации, специализации, размеров, сложившихся экономических отношений с вузами, даже организационно-правовой формы, собственников. Создание рейтинговой системы оценки их деятельности является важным экономическим инструментом сравнительного анализа работы учебно-опытных хозяйств, которая должна учитывать при определении стратегии их дальнейшего развития, обоснованности приватизации или реорганизации.

Под рейтинговой оценкой понимается обобщенная количественная и качественная характеристика предприятий, определяющая его место среди других предприятий. Как правило, определение рейтинга базируется на системе абсолютных и относительных показателей.

В общем виде алгоритм сравнительной рейтинговой оценки предприятия может быть представлен в виде последовательности следующих действий.

1. Исходные данные представляются в виде матрицы (a_{ij}) , т. е. таблицы, где по строкам записаны номера показателей $(i=1, 2, 3, \dots, n)$, а по столбцам — номера предприятий $(j=1, 2, 3, \dots, m)$.

2. По каждому показателю находится максимальное значение и заносится в столбец условного эталонного предприятия $(m+1)$.

3. Исходные показатели матрицы a_{ij} стандартизируются в отношении соответствующего показателя эталонного предприятия по формуле:

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max_j a_{ij}}$$

4. Для каждого анализируемого предприятия значение его рейтинговой оценки определяется по формуле:

$$R_j = \sqrt{(1-x_{1j})^2 + (1-x_{2j})^2 + \dots + (1-x_{nj})^2}$$

где R_j — рейтинговая оценка для j -го предприятия;

$x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{nj}$ — стандартизованные показатели j -го анализируемого предприятия.

5. Предприятия упорядочиваются (ранжируются) в порядке убывания рейтинговой оценки.

Наивысший рейтинг имеет предприятие с минимальным значением сравнительной оценки, полученной по формуле 2. Для применения данного алгоритма на практике никаких ограничений на количество сравниваемых показателей и предприятий не накладывается.

Алгоритм получения рейтинговой оценки также может быть модифицирован. Вместо формулы 2 можно использовать одну из нижеследующих формул:

$$R'_i = \sqrt{a_{1i}^2 + a_{2i}^2 + \dots + a_{ni}^2}$$

$$R_i^* = \sqrt{K_1 a_{1i}^2 + K_2 a_{2i}^2 + \dots + K_n a_{ni}^2}$$

$$R_i^m = \sqrt{K_1(1-x_{1i}^2)^2 + K_2(1-x_{2i}^2)^2 + \dots + K_n(1-x_{ni}^2)^2}$$

где K_1, K_2, \dots, K_n - весовые коэффициенты показателей, назначаемые экспертом.

Формула 3 определяет рейтинговую оценку для i -го анализируемого предприятия по максимальному удалению от начала координат, а не по минимальному отклонению от предприятия эталона. В упрощенном понимании это значит, что наивысший рейтинг имеет предприятие, у которого суммарный результат по всем однонаправленным показателям выше, чем у остальных.

Формула 4 является модификацией формулы 3. Она учитывает значимость показателей, определяемых экспертным путем. Необходимость введения весовых коэффициентов для отдельных показателей появляется при дифференциации оценки в соответствии с потребностями пользователей.

Формула 5 является аналогичной модификацией формулы 2. Она учитывает значимость отдельных разнонаправленных показателей при расчете рейтинговой оценки по отношению к предприятию-эталону.

Подчеркнем некоторые достоинства предлагаемой методики рейтинговой оценки предприятия:

- предлагаемая методика базируется на комплексном, многомерном подходе к оценке состояния предприятия;

- рейтинговая оценка является сравнительной, она учитывает реальные достижения всех конкурентов;

- для получения рейтинговой оценки используется гибкий вычислительный алгоритм, реализующий возможности математической модели сравнительной комплексной оценки деятельности предприятия, прошедшей широкую апробацию на практике.

В научной литературе применяются различные методики

оценки деятельности сельскохозяйственных организаций в зависимости от целей оценки и объема используемых данных.

Так, на протяжении ряда лет ВИАПИ им. Никонова проводилась рейтинговая оценка деятельности 8,5 тыс. крупных и средних сельскохозяйственных организаций России на основе базы данных Главного межрегионального центра обработки и распространения статистической информации Федеральной службы государственной статистики, составленная по их бухгалтерской отчетности.

Общэкономический рейтинг (Клуб «АГРО-300») определялся на основе двух показателей: выручка от реализации сельскохозяйственной продукции; прибыль от реализации сельскохозяйственной продукции.

Для того чтобы нивелировать влияние погодных условий на результаты хозяйствования, рейтинг рассчитывался на основе среднегодовых данных за три года.

Сначала определялось место, которое занимает каждое сельхозпредприятие по каждому из приведенных показателей в отдельности. Для этого все крупные и средние сельхозпредприятия России ранжировались по каждому показателю. Затем места, занимаемые данным предприятием по каждому показателю, складывались, и проводилась ранжирование всех сельхозпредприятий по сумме занимаемых мест.

После того, как рейтинг был рассчитан, для определения 300 наиболее крупных и эффективных сельхозпредприятий из списка были исключены хозяйства, которые были убыточными.

Для определения отраслевых рейтингов использовались три показателя: объем валовой продукции отрасли; стоимость товарной продукции; прибыль от реализации. Ранжирование указанных показателей и расчет соответствующего отраслевого рейтинга производился по той

же схеме, что и общеэкономическая.

Во ВНИЭСХ подводится ежегодный рейтинг субъектов Российской Федерации на основе данных Росстата и отчетности Минсельхоза России о финансово-экономическом состоянии сельскохозяйственных организаций по следующим показателям.

Валовая продукция сельского хозяйства в организациях всех категорий в расчете на одного занятого в отрасли - отражает как уровень производства, так и уровень использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве.

Отношение выручки от продажи товаров, продукции, работ и услуг к стоимости основных средств (на начало года) - характеризует эффективность использования производственных ресурсов в сельскохозяйственных организациях.

Уровень рентабельности по всей деятельности и удельный вес прибыльных сельскохозяйственных организаций в их общем числе - определяет состояние экономики организаций.

Коэффициент относительной финансовой устойчивости, рассчитанный как средний показатель трех коэффициентов - текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами и автономии, - позволяет оценить финансовую устойчивость и платежеспособность сельскохозяйственных организаций.

Отношение среднемесячной заработной платы в сельскохозяйственных организациях к среднемесячной заработной плате в среднем по экономике субъекта Российской Федерации - характеризует социальную эффективность сельского хозяйства.

В работе Н.И. Горской [13] обосновывается применение рейтинговой системы оценки предприятий, входящих в состав агропромышленных формирований для оценки их экономической эффективности

Таблица 1
Система исходных показателей для рейтинговой оценки деятельности учебно-опытных хозяйств

| Экономические показатели | Производственные показатели | | Показатели инновационной деятельности | Показатели образовательной и научной деятельности |
|--|---|---|---|---|
| | растениеводство | животноводство | | |
| 1) коэффициент прироста валовой продукции в сопоставимых ценах. 2) стоимость валовой продукции в сопоставимых ценах в расчете на 1 среднегодового работника, тыс.руб. 3) коэффициент прироста основных фондов (К _ф), который характеризует процесс обновления основных фондов с учетом величины выбытия устаревших фондов 4) прибыль от производственной деятельности текущего года в расчете на одного среднегодового работника, тыс.руб./чел. 5) выручка от продажи сельскохозяйственной продукции в расчете на одного среднегодового работника, тыс.руб./чел. | 1) урожайность зерновых культур, картофеля, ц/га; 2) себестоимость зерновых культур, картофеля, руб./кг; 3) заготовлено кормов на 1 условную голову скота, ц корм. ед./1 усл. гол. 4) производство валовой продукции растениеводства в сопоставимых ценах на 1 га пашни, руб./га; 5) затраты на производство продукции растениеводства на 1 га сельскохозяйственных угодий, тыс.руб./га с/х угодий; 6) выработка на условный трактор в условных эталонных гектарах, усл. эт. га/1 усл. трактор. 7) расход дизельного топлива на 1 усл. эт. га., т/эт.га | 1) надой на 1 корову, кг; среднесуточный привес скота, свиней, г; 2) себестоимость молока, руб./кг; себестоимость привеса скота, свиней, руб./кг; 3) сохранность молодняка, %; 4) выход телят на 100 коров (поросят на 1 свиноматку), гол. 5) ежегодный % обновления стада, % 6) производство валовой продукции животноводства в сопоставимых ценах на условную голову скота, руб./гол.; 7) выручка от реализации продукции животноводства в расчете на одну условную голову скота, руб./гол.; 8) затраты на производство продукции животноводства в расчете на одну условную голову скота, руб./гол.; | 1) создание систем управления и информатизации; 2) создание экологически безопасных производств; 3) реализация комплексных мероприятий по сохранению и повышению плодородия почв; 4) внедрение ресурсосберегающих технологий; 5) совершенствование племенных и продуктивных качеств сельскохозяйственных животных и птицы; 6) применение современных технологий и систем при возделывании сельскохозяйственных культур и производстве продукции животноводства; 7) создание и развитие системы семеноводства основных сельскохозяйственных культур. | 1) число рабочих мест для прохождения практики 2) проведение учебных занятий на базе учебно-опытного хозяйства 3) написание курсовых, дипломных и диссертационных работ, статей с использованием материалов учебно-опытных хозяйств; 4) подготовка научных отчетов на базе опытов, проводимых в учебно-опытных хозяйствах. 5) выведение новых пород (типов, кроссов) с/х животных и птицы, сортов с/х растений на базе учхоза |

и эффективности управленческого труда.

Вышеперечисленные рейтинговые оценки не учитывают другие виды деятельности, свойственные учебно-опытным хозяйствам, как специфическим сельскохозяйственным организациям – научная, инновационная, образовательная. В приведенных в публикациях рейтингах редко встречаются ФГУП, ГНУ или учебно-опытные хозяйства в силу специфики их деятельности.

Рейтинговая оценка инновационной деятельности сельскохозяйственных организаций Московской области выполнена в работе, где на основе методики применяемой рейтинговым агентством «Эксперт РА» для оценки инвестиционной привлекательности регионов Российской Федерации выполнена оценка инвестиционной привлекательности аграрной

сферы. Особенностью данной методики является взаимосвязанная оценка двух главных составляющих инвестиционной привлекательности: инвестиционного риска и инвестиционного потенциала. Составляющими инвестиционного потенциала являются инновационный потенциал, институциональный потенциал, инфраструктурный потенциал, потребительский потенциал, природно-ресурсный потенциал, производственный потенциал, трудовой потенциал, финансово-экономический потенциал. Составляющие инвестиционного риска: коррупционный риск, криминальный риск, социальный риск, технологический риск, финансовый риск. Данные показатели оценивались по представленным направлениям в процентах для районов московской области и сельскохозяйственных организаций области.

Рассмотрим предлагаемую нами методику рейтинговой оценки деятельности учебно-опытных хозяйств. Составными этапами методики комплексной сравнительной рейтинговой оценки организации являются: сбор и аналитическая обработка исходной информации за оцениваемый период времени; обоснование системы показателей, используемых для рейтинговой оценки, и их классификация, расчет итогового показателя рейтинговой оценки; классификация (ранжирование) учебно-опытных хозяйств.

При определении рейтинга принципиальное значение имеют объективность и точность выбора системы показателей, положенной в основу расчета рейтинга, методики их исчисления, качества информационной базы расчета и алгоритма определения собственно рейтинга как количественной оценки, позволяющей ранжировать учебно-опытные хозяйства. В качестве показателей, используемых для расчета рейтинга, отбираются те из них, которые наиболее значимы с точки зрения оценки различных аспектов деятельности учебно-опытных хозяйств.

В таблице приведен примерный набор исходных показателей для общей сравнительной оценки деятельности учебно-опытных хозяйств, состоящий из пяти основных блоков:

- по экономическим показателям,
- производственной деятельности по отрасли растениеводства,
- производственной деятельности по отрасли животноводства,
- инновационной деятельности,
- образовательной деятельности

Алгоритм итоговой рейтинговой оценки основан на использовании экспертно-балльного метода. Каждому учебно-опытному хозяйству присваивается определенное число

баллов: лучшему - максимальное, худшему - минимальное. Затем формируется нормативная база по рейтинговому числу, то есть рейтинговые группы, каждой из которых соответствует определенный диапазон по числу баллов.

Рейтинговые баллы по всем показателям (по номинациям) в итоге суммируются и делятся на число показателей. Учебно-опытное хозяйство, получившее наивысший результат, занимает первое место в данной номинации и т.д.

Показатели для оценки инновационной деятельности, продвижения научных достижений в деятельности учебно-опытных хозяйств предложены в соответствии с приоритетами государственной аграрной политики.

Коэффициент значимости показателей инновационной и образовательной деятельности был взят 0,5. Лидирует учхоз «Тулинское» Новосибирского ГАУ.

Предлагаем проводить такую рейтинговую оценку учебно-опытных хозяйств с целью:

- информирования Министерства сельского хозяйства, руководства вуза, как соотносятся результаты деятельности учебно-опытных хозяйств;

- аттестации и заключения договоров с руководителями учхозов,

- утверждения программ развития учебно-опытных хозяйств;

- привлечь внимание руководства к сильным и слабым сторонам деятельности учебно-опытных хозяйств;

- дать руководству объективную базу для оценки эффективности функционирования учебно-опытных хозяйств и внесения корректив в их стратегическую и тактическую политику, реорганизацию и приватизацию.

Результаты выполненной оценки деятельности учебно-опытных хозяйств, подведомственных Минсельхозу России, по предложенной методике

Таблица 2

Рейтинговая оценка деятельности учебно-опытных хозяйств

| | Экономические показатели | Производственные показатели | | Показатели инновационной деятельности | Показатели образовательной деятельности | Сводный показатель | Рейтинг |
|--|--------------------------|-----------------------------|----------------|---------------------------------------|---|--------------------|---------|
| | | растениеводство | животноводство | | | | |
| "Тулинское" Новосибирского ГАУ | 5,01 | 5,57 | 4,0 | 11,43 | 4,50 | 6,10 | 1 |
| "Комсомолец" Мичуринского ГАУ | 8,85 | 9,05 | 13,2 | 0,57 | 1,88 | 6,71 | 2 |
| "Молочное" Вологодской ГСХА | 5,01 | 10,27 | 11,8 | 8 | 8,63 | 8,74 | 3 |
| "Кокино" Брянской ГСХА | 20,04 | 8,18 | 10,0 | 4,00 | 3,00 | 9,04 | 4 |
| "Приволжское" Чувашской ГСХА | 18,37 | 9,48 | 8,0 | 6,29 | 3,38 | 9,10 | 5 |
| "Рамзай" Пензенской ГСХА | 15,53 | 8,79 | 7,7 | 12,00 | 1,50 | 9,10 | 6 |
| "Пригородное" Алтайского ГАУ | 9,52 | 5,92 | 11,0 | 13,14 | 6,75 | 9,27 | 7 |
| "Уралец" Уральской ГСХА | 12,19 | 6,53 | 11,7 | 15,43 | 0,75 | 9,32 | 8 |
| "Новинки" Нижегородской ГСХА | 12,86 | 7,48 | 10,7 | 9,14 | 7,13 | 9,46 | 9 |
| "Знаменское" Курской ГСХА | 23,88 | 11,31 | 7,8 | 5,14 | 2,25 | 10,08 | 10 |
| "Муммовское" РГАУ -МСХА им. Тимирязева | 25,05 | 11,83 | 9,0 | 1,14 | 8,25 | 11,05 | 11 |
| Учхоз Тюменской ГСХА | 26,22 | 4,35 | 7,8 | 10,86 | 6,38 | 11,12 | 12 |
| Учхоз КБГСХА | 6,68 | 12,09 | 22,2 | 14,86 | 3,75 | 11,92 | 13 |
| им. Калинина РГАУ -МСХА им. Тимирязева | 27,22 | 13,49 | 10,2 | 1,14 | 8,25 | 12,06 | 14 |
| "Июльское" Ижевской ГСХА | 24,55 | 10,35 | 9,8 | 9,71 | 6,00 | 12,08 | 15 |
| "Миловское" Башкирского ГАУ | 30,06 | 12,70 | 14,8 | 2,86 | 1,13 | 12,31 | 16 |
| "Липовая гора" Пермской ГСХА | 26,22 | 8,96 | 12,0 | 12,57 | 4,88 | 12,93 | 17 |
| "Байкал" Бурятской ГСХА | 26,22 | 15,75 | 13,5 | 2,29 | 7,50 | 13,05 | 18 |
| "Дружба" РГАУ -МСХА им. Тимирязева | 20,04 | 14,01 | 22,2 | 1,14 | 8,25 | 13,13 | 19 |
| "Роща" Мичуринского ГАУ | 37,91 | 9,05 | 18,5 | 0,57 | 1,88 | 13,58 | 20 |
| Учхоз Ивановской ГСХА | 30,56 | 6,61 | 12,7 | 13,71 | 7,88 | 14,29 | 21 |
| "Удрайское" Великолукской ГСХА | 38,41 | 11,14 | 12,2 | 1,71 | 9,00 | 14,49 | 22 |
| Учхоз Дагестанской ГСХА | 33,9 | 17,23 | 15,7 | 6,86 | 4,13 | 15,56 | 23 |
| Учхоз Приморской ГСХА | 27,22 | 13,83 | 13,2 | 14,29 | 10,13 | 15,73 | 24 |
| "Лавровский" Орловского ГАУ | 41,25 | 12,70 | 17,3 | 5,71 | 2,63 | 15,92 | 25 |
| "Леоновское" МГАВМиБ | 45,09 | 16,44 | 20,2 | 4,57 | 0,38 | 17,34 | 26 |
| Опытная станция Воронеж. ГАУ | 43,42 | 15,49 | 15,5 | 10,29 | 5,63 | 18,07 | 27 |
| "Сахарово" Тверской ГСХА | 46,26 | 14,36 | 17,8 | 3,43 | 9,75 | 18,32 | 28 |
| им. Саламова Горского ГАУ | 43,92 | 17,92 | 21,8 | 8,57 | 5,25 | 19,49 | 29 |
| Учхоз Казанской ГАВМ | 45,09 | 16,79 | 22,2 | 7,43 | 9,38 | 20,18 | 30 |

Литература

1. Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» от 29.12. 2006 №264-ФЗ

2. Ансофф И. Стратегическое управление. - М.: Экономика, 1989. - 519 с.

3. Артур А. Томпсон-мл., А. Дж. Стрикленд. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа — 12-е изд. — М.: Вильямс, 2007. - С. 328.

4. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. - М.: Экономика и статистика, 1994. - 288с.

5. Боумен К. Основы стратегического менеджмента: Пер. с

англ. / Под ред. Л. Г. Зайцева, И. М. Соколовой. - М.: Банки и биржи, Юнити, 1997. - С.13.

6. Бояльская Л.Л. Оценка эффективности стратегии предприятий АПК // АПК: экономика и управление. -2006. - №3.

7. Венейблс Э., Кругман П. и Фуджита М. Пространственная экономика: города, регионы и международная торговля. 1999.

8. ВиссемаХ. Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания: Пер. с англ. - М.: Финпресс, 2000. - С. 65.

9. Виханский О.С. Стратегическое управление. - М.: Экономика, 2006. - 293 с.

10. Гайдаенко А.А. Прогнозирование и стратегическое планирование в птицеводстве: Монография / А.А. Гайдаенко. - М.: Компания Спутник+, 2007. - 207с.

11. Гольдштейн Г. Я. Стратегический инновационный менеджмент: Учебное пособие - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. - 267 с.

12. Гольдштейн Г. Я. Стратегический менеджмент: Учебное

пособие. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003. - 94 с.

13. Горская Н.И. Рейтинговая система оценки экономической эффективности работы сельскохозяйственных предприятий // Экономика с.-х. и перераб. предпр.-2012.-№8. - С.43-46.

14. Рейтинги крупнейших производителей сельскохозяйственной продукции России (2006-2008 гг.) - М.: ВИАПИ им. А.А. Никонова, Энциклопедия российских деревень. 2009. - 152 с.

15. Семин А.Н. Методические положения по оценке угроз и возможностей для развития агрообразования в условиях модернизации отрасли // Экономика с.-х. и перераб. предпр. - 2012. - №11. - С. 43-46.

16. Семин А.Н. Система «вуз-учхоз»: совершенствование экономических взаимоотношений / А.Н.Семин // Экономика с.-х. и перераб. предприятий -2004. -№9.-С.54-59.

17. Стратегии бизнеса: Справочник / Под ред. Г.Б. Клейнера. - М.: КОНСЭКО, 1998.

От технологии через систему технологий – к суперсистеме

Брутян Мурад Мурадович

аспирант Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Правительстве РФ
m_brut@mail.ru

Рассматривается проблема оценки готовности системы, представленной в виде совокупности интегрированных технологий. Дано подробное описание основных этапов разработки системы инновационных технологий в зависимости от ее текущего уровня зрелости. Предложена и продемонстрирована на конкретных примерах оригинальная методика проведения экспертной оценки, связанной с определением показателя зрелости системы. Показаны базовые способы интеграции уже готовых систем в более сложную систему систем или суперсистему. Приведено описание оптимальной концепции организации суперсистемы.

Ключевые слова: суперсистема, уровни готовности инновационных технологий, методика экспертной оценки, синергетика

В настоящее время уже ни для кого не секрет, что необходимым условием успешного социального и экономического развития общества является высокая инновационная активность всех хозяйствующих субъектов. Она достигается посредством роста объемов успешно реализуемых инновационных проектов, все более эффективным применением результатов научно-технических разработок в приоритетных областях материального производства и, в конечном итоге, использованием инноваций для повышения качества жизни людей. Сегодня в промышленно развитых странах мира основным фактором экономического роста становится не капитал и средства производства, а знания и новые идеи, обеспечивающие выпуск интеллектуальной, конкурентоспособной продукции высокого качества. Во все более усложняющемся мире передовых технологий становится все более актуальным направлять средства и силы на модернизацию высокотехнологичных секторов экономики, науки, промышленности, что может обеспечить лидирующие позиции страны на мировом рынке. Важнейшим элементом этого развития является необходимость инвестирования в новшества, в создание передовых технологий и основанных на них новых продуктов (систем технологий). В настоящее время динамичное развитие государства и высокий стандарт жизни населения обеспечиваются именно инновационно-интеллектуальным характером экономики. Однако при этом следует иметь в виду, что ошибки в выборе модели технологического развития могут повлечь за собой усиление социальной напряженности в обществе и возникновение социальных конфликтов общегосударственного масштаба. Поэтому правильная и своевременная оценка уровней готовности и рисков разрабатываемых новшеств – технологий, небольших и особенно крупных систем, имеет принципиальное значение.

1. Система технологий. Информационное общество, являясь открытым для инноваций, в то же время должно быть готово к различным угрозам и вызовам, которые также являются порождением глобализации. Двадцать первое столетие многими специалистами справедливо называют «веком систем». Под системой в данном случае понимается совокупность отдельных технологических элементов и методов их интеграции, что позволяет достигнуть соответствующего уровня функциональности для выполнения определенных операционных миссий и задач. Подобные системы возникают, как правило, при внедрении высокотехнологичных инновационных проектов, имеющих существенное социальное значение, например в аэрокосмической области. В мире наблюдается все более сложная интеграция отдельных технологических элементов с возрастающим уровнем технического риска, поэтому вопросы оптимизации процесса проектирования и разработки систем приобрели особую актуальность. Кроме того, необходимость надлежащей оценки зрелости систем на современном этапе диктуется ужесточающимися экологическими требованиями, социально-экономическими условиями, конкурентным окружением, степенью сложности насущных проблем человечества и многими другими факторами.



Рис.1. Основные фазы жизненного цикла разработки СИТ

Когда речь заходит о системе, то обычно подразумевается сложный (комплексный) продукт. Понятно, что сложные системные изделия не могут разрабатываться в условиях экономической изоляции и требует кооперации усилий со стороны как сфер ответственных за НИОКР, так и со стороны государства, бизнеса и промышленности по причине повышенной трудности их воспроизводства и стремительными изменениями в науке и технике [1]. Главная цель всего процесса разработки систем инновационных технологий (СИТ) заключается в том, чтобы достигнуть такого уровня готовности системы, при котором она будет успешно применяться в реальных условиях эксплуатации для решения конкретных задач. Сама система при этом должна быть «дружественной» по отношению к окружающей среде, а степень ее влияния должна быть прогнозируемой и управляемой. Со стороны заинтересованных лиц это зачастую будет означать экономический успех всего инновационного проекта разработки системы в целом.

В процессе разработки системы на определенных этапах необходимо проводить оценку ее зрелости для понимания текущего статуса готовности системы и необходимых усилий к ее дальнейшему продвижению. Зрелость системы означает систему интегрированных технологий, которые либо уже успешно использовались довольно продолжительный период времени, либо большинство выявленных за время эксплуатации проблем были устранены или уменьшены последующим технологическим совершенствованием [2].

На рисунке 1 схематично показана шкала уровней готовности технологий (УГТ) и соответствующие им события, возникающие в ходе разработки СИТ. Жизненный цикл разработки систем традиционно принято представлять в виде V-образной модели, состоящей из 8 последовательных этапов разработки [3].

В ходе этой разработки может возникать целый ряд вопросов с внедрением, интеграцией, функциональностью, работоспособностью, рисками и другими проблемами жизненного цикла, что в конечном итоге выливается в недопустимые отказы в работе системы, различные отклонения от желаемых технических параметров во время введения системы в реальные условия эксплуатации. Не редко многим проблемам не уделяется должного внимания до тех пор, пока неожиданно не

возникают серьезные проблемы во время эксплуатации. Все это говорит о недостаточном понимании сути СИТ, особенностей их разработки, внедрения, а также связанных с этим рисках, прогнозирования влияния на окружающую среду и определения их текущего уровня зрелости. Для решения этих и иных проблем специалистами НАСА была разработана методика УГТ, которая представляет собой ряд управленческих процедур, позволяющих провести оценку степени готовности (зрелости) технологии, либо провести последовательное сравнение уровней готовности различных технологий в контексте определенной системы [4]. Определение текущего значения УГТ осуществляется экспертами на основе специальной экспертно-тестовой методики. В частности, в США данный подход был реализован в среде Microsoft Excel в виде УГТ-калькулятора [5]. В работе [6] данная методика была усовершенствована на случай оценки уровней готовности технологий, которые входят в инновационные проекты, существенно затрагивающие экологические аспекты. Экологическим проблемам, возникающим при реализации инновационных проектов в наукоемких секторах экономики, посвящены также работы [7-11].

Методика УГТ, однако, не является «последней инстанцией» в определении готовности всей системы, так как она направлена на определение зрелости только одной, отдельно взятой технологии, а не всей системной готовности [12]. Потребность в создании унифицированного подхода для оценки готовности системы к использованию приобрела в последнее время большую актуальность. В работах [13, 14] предложен оригинальный подход к оценке зрелости СИТ. В рамках этого подхода уровень готовности СИТ зависит не только от УГТ входящих в нее подсистем, но и от уровней готовности их взаимной интеграции (УГИ). Конкретные значения УГТ и УГИ определяют эксперты на основании экспертно-тестовой оценки. Таким образом, вполне логично предполагается, что уровень зрелости S системы инновационных технологий является функцией не только уровней готовности технологий, но также и уровней готовности их взаимной интеграции. Другими словами:

$$S = \text{Function}(\text{УГТ}_i, \alpha_{ij} \text{УГИ}_{ij}),$$

где УГИ_{ij} – уровень интеграции между УГТ_i – ой и УГТ_j – ой технологиями (компонентами рассматри-

ваемой системы); α_{ij} – элементы матрицы взаимной интеграции технологий, $0 \leq \alpha_{ij} \leq 1$. Конкретные значения α_{ij} , также как и значения УГТ_i и УГИ_{ij}, для каждого случая устанавливают эксперты – специалисты высокой квалификации в области, где принимается решение.

Окончательная формула для получения численного значения зрелости системы выглядит следующим образом [13, 14]:

$$S = \frac{\sum_{i=1}^n \text{УГТ}_i + \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \alpha_{ij} \text{УГИ}_{ij}}{n + m}, \quad (1)$$

где n – количество новых технологий, входящих в систему, а m – количество отличных от нуля взаимных связей с определенным уровнем готовности.

На основании получаемого из (1) количественного показателя зрелости системы S , можно условно выделить пять основных уровней готовности системы технологий (УГСТ):

Выбор материально-технических ресурсов: УГСТ 1 ($S = 1-3$) – проведена оценка и анализ ключевых альтернативных решений по материально-техническим вопросам, которые, ожидаемо, будут наилучшим образом соответствовать последующим этапам разработки системы в контексте определенной программы.

Разработка технологий: УГСТ 2 ($S = 3-5$) – проведено комплекс мер по снижению недопустимого уровня технологического риска и определен соответствующий набор подходящих технологий, которые должны быть интегрированы в общую систему.

Инженерное проектирование системы и подготовка производства: УГСТ 3 ($S = 5-7$) – выполнены работы по увеличению системных возможностей (приращению уже имеющихся); понижен фактор риска интеграции всей системы, а также существенно уменьшен производственный риск. Имеется в наличии эксплуатационное обеспечение и поддержка основной системы; оптимизирована логистика; выбран окончательный дизайн продукта; обеспечена защита важной информации о ходе программы. Кроме того, продемонстрирована полная системная интеграция входящих в систему технологий; показана способность разрабатываемой системы к взаимодействию с другими системами, обеспечен надлежащий уровень безопасности и надежности.

Развертывание производства: УГСТ 4 ($S = 7-8$) – достигнут такой уровень эксплуатационных характеристик и функциональных возможностей системы, который полностью удовлетворяет всем потребностям и целям миссии.

Поддержка эксплуатации: УГСТ 5 ($S = 8-9$) – организована служба поддержки штатной системы в соответствии с ее техническими характеристиками и основными эксплуатационными требованиями; обеспечена поддержка системы в состоянии наибольшей ее эффективности по всему жизненному циклу.

Как уже отмечалось, окончательную оценку зрелости системы, должны давать соответствующие экспертные группы. Вообще говоря, возможны два различных подхода к проведению эффективной оценки зрелости системы:

- индивидуальная оценка, которая подразумевает оценку значения зрелости системы единственным специалистом, экспертом высокой квалификации;
- групповая оценка, когда вначале оценка готовности выполняется несколькими экспертами независимо друг от друга, и только затем устанавливается окончательное значение уровня зрелости системы.

В первом случае очень многое зависит от единственного человека, поэтому вопрос выбора эксперта приобретает большое значение. Для этой цели можно использовать, например, метод анализа иерархий (МАИ), предложенный в работе [15]. Данный метод является одним из самых известных подходов к решению практических многокритериальных задач. Проблема структурируется в виде иерархии, вершиной которой является цель, а последующими уровнями – соответствующим образом определенные критерии и альтернативы. Таким образом, исследование сводится к последовательности попарных сравнений альтернатив. Практическая реализация МАИ уже показала свою эффективность в задачах оценки выбора руководителя.

Второй (групповой) подход представляется автору более объективным и поэтому предпочтительным. Однако при этом остается открытым вопрос, каким образом из набора экспертных оценок определить окончательное значение? Предположим, что экспертная оценка была получена N раз: в m_1 случаях она оказывалась равной X_1 , в m_2 случаях X_2 и т.д., наконец, в m_k случаях X_k , причем $m_1 + m_2 + \dots + m_k = N$. Тогда средним значением результатов экспертной оценки служит величина \bar{X} , равная

$$\bar{X} = \frac{x_1 m_1 + x_2 m_2 + \dots + x_k m_k}{N} = \sum_{v=1}^k x_v \frac{m_v}{N}, \quad (2)$$

т.е. сумма оценок, умноженная на частоту этих оценок. По существу \bar{X} есть ни что иное, как математическое ожидание $M(X)$ дискретным образом распределенной величины X . Для того, чтобы величину $\bar{X} = M(X)$ можно было принять за окончательное значение уровня готовности, предлагается следующая процедура. В математической статистике часто возникает необходимость охарактеризовать, каким образом «в среднем» конкретная величина оценки уклоняется от своего среднего значения. С этой целью естественно использовать величины среднего квадратического отклонения σ и дисперсии D :

$$\sigma^2 = D(X) = M\left[(X - \bar{X})^2\right]. \quad (3)$$

Выражение для дисперсии известным образом можно привести к виду, удобному для вычислений, а именно [16]:

$$D(X) = M(X^2) - M^2(X). \quad (4)$$

В задаче оценки УГТ значения X_v могут принимать целочисленные значения от 1 до 9. Разумно предположить, что если в результате расчета среднее квадратичное отклонение окажется меньше или равно единице, т.е. $\sigma \leq 1$, то уровню готовности сле-

дует присвоить значение $[M(X)]$, где $[A]$ – целая часть величины A . Если же $\sigma > 1$, то возможны два пути:

- отбросить две крайние оценки и провести расчет заново, пока σ не станет меньше единицы;
- сообщить экспертам все результаты расчета и попросить их заново сделать оценку. Есть основания полагать, что в этом случае при повторной оценке дисперсия может уменьшиться до приемлемого уровня.

Рассмотрим для наглядности два конкретных примера.

Пример 1. Пусть число экспертов $N = 10$, а величина X_v (значения УГТ) три раза принимала значение УГТ 4 ($x_1 = 4, m_1 = 3$), четыре раза значение УГТ 5 ($x_2 = 5, m_2 = 4$) и три раза УГТ 6 ($x_3 = 6, m_3 = 3$). Тогда из (2) имеем $M(X) = 4 \times 0.3 + 5 \times 0.4 + 6 \times 0.3 = 5$; $M(X^2) = 16 \times 0.3 + 25 \times 0.4 + 36 \times 0.3 = 25.6$. Откуда из (3) и (4) получаем $\sigma = \sqrt{D(X)} \approx 0.77 < 1$, т.е. уровень готовности можно считать равным пяти (УГТ 5).

Пример 2. Число экспертов, как и в предыдущем примере равно десяти. Пусть в этом примере имеем $x_1 = 3, m_1 = 1$; $x_2 = 4, m_2 = 2$; $x_3 = 5, m_3 = 4$; $x_4 = 6, m_4 = 2$; $x_5 = 7, m_5 = 1$. Тогда математическое ожидание вновь равно $M(X) = 5$, а $M(X^2) = 26.2$. Из (3) и (4) вновь имеем $\sigma = \sqrt{D(X)} \approx 1.1 > 1$, следовательно, необходимо проводить дальнейшую оценку. Если отбросить крайние оценки УГТ 3 и УГТ 7, то легко убедиться, что окончательный уровень готовности вновь будет равен пяти.

Практическое значение предлагаемого нового подхода заключается в том, что при проведении оценки эксперты получают возможность стандартным образом рассчитать конкретное значение уровня зрелости системы, поскольку методика основана на унифицированной формуле (1), которая учитывает как уровень готовности отдельного компонент системы, так и уровень готовности их взаимной интеграции. При этом, разумеется, остается не затронутым широкий круг вопросов, связанный, например, с оценкой уровней готовности производства, логистики и программного обеспечения.

Прохождение определенного УГСТ и переход на следующий этап осуществляется лишь, после того, как будут удовлетворены все основные требования текущего уровня. Это подразумевает снижение уровня нежелательного риска создания СИТ до приемлемого показателя на следующих стадиях разработки. Следует заметить, что определение зрелости системы это итеративный процесс верификации в течение всего цикла разработки. Окончательная высшая оценка устанавливается до момента полной готовности системы. Иными словами, система должна быть полностью зрелой, перед тем как она будет признана готовой, и может быть рекомендована к использованию.

2. Система систем (суперсистема). Готовые системы в свою очередь могут взаимно интегрироваться

(аналогично отдельным технологиям) и образовывать, таким образом, целый конгломерат систем, другими словами систему систем или *суперсистему*. Изучением систем, состоящих из многих подсистем самой различной природы, таких, как механические элементы, молекулы, технологии и даже люди занимается синергетика [17]. В таких сложных системах при изменении определенных условий, могут начаться процессы самоорганизации и образовываться качественно новые структуры. Самоорганизацию может вызвать одно лишь увеличение числа компонент системы. Совершенно иной тип функционирования может также возникнуть при перестановке (смещении) уже существующих компонент. Наконец, причиной самоорганизации может стать резкое изменение системы управления составными частями суперсистемы [17].

Проблема проектирования и оценки зрелости суперсистем является очень сложной задачей, которая в настоящее время находится в центре внимания мировой экономической науки [18-21]. Если взглянуть на историю проектирования систем, то первоначально они зачастую разрабатывались методом проб и ошибок. По мере накопления знаний и соответствующего опыта успешных разработок, научный подход начинал играть все большую роль, позволяя более точно задавать и рассчитывать показатели производительности и другие параметры системы. В итоге это привело к ускорению и удешевлению процесса разработок систем все более высоких уровней сложности. В самостоятельную специальную дисциплину выдвинулось направление системного проектирования, связанное с определением, установлением и управлением требованиями к системам. Благодаря этому появилась возможность создавать комплексные системы, с таким уровнем производительности, функциональности, надежности и эффективности, о которых раньше не приходилось и мечтать. Современная авиационно-космическая отрасль, пожалуй, наиболее яркий пример реализации возможностей системного проектирования. Заметим, что в разработке нового проекта пассажирского самолета обычно задействовано несколько миллионов различных технологий, взаимодействующих между собой. Вопрос построения методики их оптимального взаимодействия остается до конца не решенным [22]. Сложившаяся ситуация вселяет определенную надежду, что проектирование суперсистем когда-нибудь тоже станет самостоятельной дисциплиной, позволяющей наиболее оптимальным образом создавать еще более сложные системы. Для этого необходима кооперация усилий и проведение совместных исследований со стороны всех заинтересованных сторон: правительственных структур, промышленности и науки.

Одной из важнейших задач на этом не простом пути является определение уровня зрелости сложной системы. Наиболее простой способ определения уровня готовности суперсистемы – вычислить, например, среднее арифметическое значение показателя зрелости входящих в нее систем. Однако думается, что данный подход является слишком прямолинейным и не может дать адекватного представления об уровне зрелости суперсистемы. Как и в случае простой системы, необходимо учитывать взаимную интеграцию на уровне систем, входящих в суперсистему, что требует разработки особого подхода. Обь-

Активная сложность и отличительная особенность задачи состоит в том, что интеграция на системном уровне осуществляется на совершенно ином качественном уровне, чем интеграция технологий, которые зачастую интегрируются путем непосредственного физического соединения. Интеграция же на уровне систем в суперсистему может осуществляться, к примеру, посредством информационного взаимодействия или обмена энергией, что существенно усложняет задачу оценки влияния уровней интеграции. Показатель зрелости суперсистемы в большой степени зависит от успешного совместного взаимодействия отдельных входящих в нее зрелых систем. Характер этого взаимодействия может быть различным. Пассивное взаимодействие – когда элементы суперсистемы практически не взаимодействуют между собой. Активное – когда имеет место интенсивное взаимодействие систем. В свою очередь, активное взаимодействие может быть двух типов: целенаправленное (детерминированное) и нецеленаправленное (случайное). При этом это взаимодействие может происходить как с обратной связью, так и без нее. Именно такая сложная структура взаимодействия систем и может приводить к непредсказуемому синергетическому эффекту.

Система систем – это совокупность ориентированных на конкретную задачу систем, которые объединяют свои ресурсы и технические возможности для создания новой, более сложной системы, которая в результате синергетического эффекта интеграции сможет обладать большей функциональностью и более высокими показателями работы, чем простая сумма составляющих ее систем. Суперсистема – крупномасштабный конгломерат систем, компоненты которых сами являются достаточно сложными системами. Одним из основных признаков суперсистемы является, наличие у нее особых свойств, не присущих составляющих ее системам.

Попросту говоря, свойства суперсистемы не сводятся к количественной сумме свойств составляющих ее систем. В этом и заключается ее принципиальное отличие от простой системы. Интеграция отдельных систем в единую суперсистему должна происходить с положительной интерференцией, то есть с появлением новых положительных свойств. В достижении этого синергетического эффекта и заключается основная цель проектирования и разработки суперсистем.

На рис. 2 для наглядности показаны часто встречающиеся различные примеры **А**, **Б** и **В** интеграции отдельных систем в более сложную систему. Каждый вариант при этом имеет свои недостатки.

Вариант **А** подразумевает парную прямую интеграцию между двумя системами. Данный вариант малоэффективен в случае большого множества различных систем, т.к. обеспечивает слишком малое число связей и затрудняет обмен информацией между не связанными парной связью системами.

Вариант **Б** выглядит предпочтительнее, ввиду группировки нескольких систем в единый кластер. Минусы данного подхода заключаются в его закрытости, а именно в том, что в нем «выпадают» элементы, которые не входят в кластер. Иначе говоря, взаимодействие происходит только внутри кластеров между дружественными системами и не учитывается необходимость обмена информацией между кластерами.

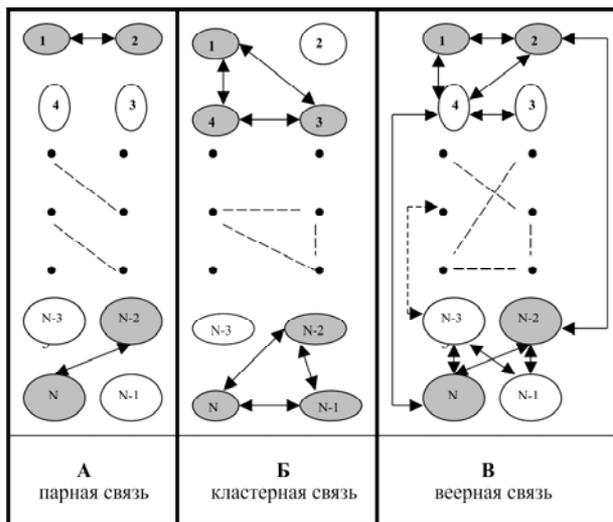


Рис. 2. Примеры основных видов связей, возникающих при интеграции систем

Вариант **В** представленный в виде всерной связи обеспечивает максимально возможное число связей между всеми элементами сложной системы. Однако, в данной ситуации иногда срабатывает принцип «больше не значит лучше». Может возникнуть перегрузка связей и, как следствие, увеличится частота сбоев в работе этой сложной системы, что означает падение эффективности работы.

По этой причине ни одну из вышеописанных концепций нельзя назвать полноценной суперсистемой. Рассмотрим теперь наиболее эффективную, на наш взгляд, организационную структуру систем, обеспечивающую надлежащее функционирование всех ее элементов, что в сумме может привести к большему кумулятивному (синергетическому) эффекту. Простейший пример такой сложной системы показан на рис. 3.

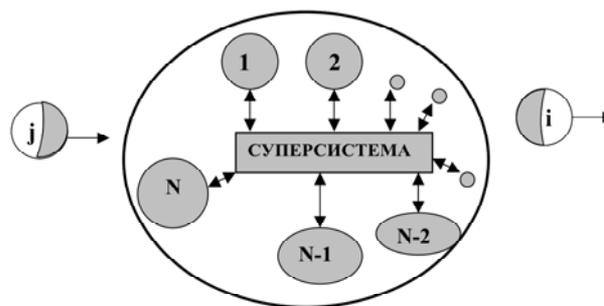


Рис.3. Простейшая схема взаимодействия отдельных систем в суперсистеме

Данная модель наглядно иллюстрирует организационное функционирование сложной системы [23]. Дружественные системы объединены в единую адаптивно-интеллектуальную сеть. При этом отдельные элементы могут свободно перемещаться как в рамках сложной системы (системы 1, 2, ..., N-2, N-1, N), так и вне нее (системы i и j на Рис.3). Дополнительные системы, еще не интегрированные до конца в сложную систему, могут также через специальные порты конвергенции свободно входить (система j) в уже созданную сеть, получая доступ к имеющимся ресурсам,

и выходить (система *i*) из нее, унося часть информации с собой. При этом сохраняется высокая степень самостоятельности, разнородности и децентрализации управления. Наиболее известными примерами сложных систем – суперсистем, являются Интернет, система дорожных движения, единая электрическая система и др.

Остановимся более подробно на последнем примере. Комплекс тепловых и гидро- электростанций, солнечных фотоэлектрических панелей и ветрогенераторов, обеспечивает промышленность и население электричеством. При этом не имеет значения, какая именно система предоставляет электричество определенному домашнему хозяйству в конкретный электроприбор. Все генерирующие электричество системы в состоянии обеспечить питание разнообразному набору объектов через известные универсальные устройства – стенные розетки и разъемы. Стоит обратить внимание на то, что одного механического стандарта явно недостаточно, чтобы соединить эти элементы в единую работающую систему. Нужно также определить стандарты напряжения в сети (220 в или 110 в), а так же частоты электрического тока (50 Гц или 60 Гц). В настоящее время в Российской Федерации поставлена задача модернизации энергетической системы на основе внедрения новых технологий, в том числе и прорывных. Также предусмотрена реализация технологической платформы «Интеллектуальная энергетическая система России», т.е. по сути, перевод всей электроэнергетики в формат суперсистемы «Умные Сети» [24]. Координатором этой платформы является Российское энергетическое агентство Минэнерго России. Концепция «Умные Сети» – это суперсистема управления всей электрической сетью как интегрированной системой, основанной на комбинировании информационных технологий с различными источниками энергии. Эта система в режиме близком к реальному времени будет способна активно распознавать и реагировать на изменения в потребностях электропитания, что значительно улучшит генерацию, поставку и использование электричества. Необходима создание национальных «умных сетей» обусловлена двумя основными причинами. Во-первых, существующая система должна быть модернизирована, по причине морального и физического устаревания, а так же несоответствия современным требованиям XXI века. Во-вторых, сама по себе суперсистема «Умные Сети» несет целый набор существенных преимуществ:

- надежность – уменьшение издержек, связанных с прерыванием предоставления питания, различными сбоями, сокращение вероятности и последствий массовых отключений электричества;

- экономичность и эффективность – уменьшение стоимости производства, предоставления и использования электричества, создание новых рабочих мест, что в конечном итоге стимулирует рост ВВП;

- экологичность – уменьшение вредной эмиссии, связанное с ростом использования возобновляемых источников энергии и повышением эффективности ее генерации, поставки и потребления;

- безопасность – уменьшение вероятности возникновения негативных последствий от умышленных повреждений системы и форс-мажорных природных бедствий.

Объединение систем в суперсистему предполагает полезное взаимодействие и синергизм командных,

информационных, компьютерных, контрольных и коммуникационных систем, а также систем искусственного интеллекта, наблюдения и разведки (часто в военной сфере). Как правило, образование суперсистемы вызывает эволюционные изменения в социальной инфраструктуре. У самой системы систем можно выделить пять особых свойств [25]:

- эксплуатационная независимость отдельных систем;

- организационно-управленческая независимость отдельных систем;

- широкое территориальное (географическое) распространение;

- появление непредвиденных заранее особых свойств, не присущих составляющим подсистемам и блокам (эмерджентность);

- эволюционное развитие.

Традиционные методы оценки зрелости системы имеют отношение к оптимальной разработке определенной сложной продукции с требуемыми тактико-техническими характеристиками для достижения конкретно заданных целей и задач. Проблема же создания суперсистемы скорее имеет отношение к возможности выполнения миссий и осуществления высоких целей крупномасштабных программ и проектов. Существующие методики и практики, как правило, сосредоточены на очень узком наборе predetermined альтернатив и имеют ряд недостатков в точности, своевременности и интеграции, которые для всестороннего изучения и анализа альтернатив, а также быстрого реагирования на вносимые изменения. В связи с глобализацией современного мира, стремительными изменениями в науке и технике и возникновением непредвиденных планетарных угроз, проблема разработки адекватной методики проектирования и разработки суперсистем, а также рационального подхода для оценки уровня их зрелости, является чрезвычайно важной задачей, которая однозначно должна быть решена уже в недалеком будущем.

В заключение приведем интересное высказывание, опубликованное в ежемесячном научно-популярном журнале «Harvard Business Review»: «Для того чтобы иметь высокую устойчивость к внешним возмущениям, организация должна существенно сократить время перехода от состояния скептического отношения к новым оригинальным идеям до начала претворения этих идей в жизнь» [26].

Литература

1. Tetlay A. & John P. Determining the Lines of System Maturity, System Readiness and Capability Readiness in the System Development Lifecycle, 7th Annual Conference on Systems Engineering Research. – 2009 (CSER 2009).

2. Defining mature technology (in the sustainability and security of energy supply and utilization), from a RBAEF memo, Dartmouth College, 04 December 2003.

3. Dowling T. & Pardoe T., TIMPA - Technology Insertion Metrics, M.O. Defense, Editor. – 2005, QINETIQ, 60.

4. Technology Readiness Levels, John C. Mankins, A White Paper, April 6, 1995.

5. Кокорев В.И., Фридман Г.И. Калькулятор для расчета готовности технологии. ФГОУ им. Баранова. Обзор № 466. М., 2010.

6. Брутян М.М. К вопросу об оценке уровней готовности инновационных проектов с учетом ограничений по экологии // *Инновации и инвестиции*, – 2012. №1, 75-79.
7. Брутян М.М. Экологический налог и его роль в инновационном развитии гражданской авиации // *Экономический анализ: теория и практика*, – 2012. № 10 (265), 22-26.
8. Брутян М.М. Экоавиация – несбыточная мечта или реальность XXI века // *Экономика природопользования*, – 2012. №1, 68-77.
9. Брутян М.М. Эко – инновации и их роль в современном обществе // *Самоуправление*, – 2012. №3, 35-36.
10. Брутян М.М. Некоторые вопросы управления инновационным процессом разработки авиационных технологий с учетом экологических факторов // *Материалы V – ой международной научно-практической конференции «Научная дискуссия: вопросы экономики и управления»*. Москва, – 2012, 36-40.
11. Брутян М.М. Инновационный комплексный подход к оценке авиационных технологий с учетом экологических требований // *Материалы V – ой международной научно-практической конференции «Научная дискуссия: инновации в современном мире»*. Москва, – 2012, 64-70.
12. Smith J. An Alternative to Technology Readiness Levels for Non-Developmental Item (NDI) Software. 2004, Carnegie Mellon: Pittsburgh, PA.
13. Брутян М.М. К вопросу оценки уровня зрелости системы инновационных технологий // *Инновации и инвестиции*, – 2012. №4, 88-93.
14. Brutyan M.M. The influence of the subsystem integration readiness level on overall innovative system maturity // *European Science and Technology: materials of the III-d International Research and Practice Conference*, Vol. I, Munich, – 2012, 355-359.
15. Saaty T.L. *The analytic hierarchy*. N.-Y.: McGraw Hill. – 1980, 288.
16. Гусак А.А., Бричикова Е.А. *Теория вероятностей. Справочное пособие к решению задач*. Минск: ТетраСистемс. – 2002, 288.
17. Хакен Г. *Синергетика*. М.: Мир. – 1985, 419.
18. Keating C., Rogers R., Unal R., Dryer D., Sousa-Poza A., Safford R., Peterson W., Rabadi G. *System of Systems Engineering*. *Engineering Management Journal*, Vol. 15, No. 3, Sep. 2003, pp. 36-45.
19. Sage A. & Cuppan C. D. *On the Systems Engineering and Management of Systems of Systems and Federations of Systems, Information, Knowledge, Systems Management*, Vol. 2, 2001, pp. 325-345.
20. Shell T. *Systems Function Implementation and Behavioral Modeling: A Systems Theoretic Approach*. *Systems Engineering*, Vol. 4, No. 1, 2001, pp. 58-75.
21. DeLaurentis D. *Understanding Transportation as a System of Systems Design Problem*. Paper presented at the 43rd AIAA Aerospace Sciences Meeting, Reno, NV, (January 10-13 2005).
22. Ullman, D. G. *The Human Element in Design: How Humans Design Mechanical Objects, The Mechanical Design Process*, McGraw-Hill, 1992, pp. 36-52
23. United States Air Force Scientific Advisory Board, *System-of-Systems Engineering for Air Force Capability Development*, Report, 30 June, 2005, p. 92.
24. Российские технологические платформы в области энергоэффективности и использования возобновляемых источников энергии. Электронный ресурс – <http://www.asu.ru/files/documents/00006143.pdf>.
25. Maier M. *Architecting Principles for Systems-of-Systems*. *Proceeding of the 6th Annual INCOSE Symposium*, p. 567-574, 1996.
26. Hamel G. & Valikangas L. *The Quest for Resilience*. *Harvard Business Review*, September 2003.

Финансирование в ходе подготовки и проведения маркетинговой операции в машиностроительной отрасли Российской Федерации

Налбатов Иван Иванович

к.в.н., доцент кафедры экономики, Института рыночной экономики, социальной политики и права, г. Москва
INalbatov@yandex.ru

В статье предлагается оптимизация вариантов финансирования на основе использования технологий в автоматизированных системах управления, а также один из подходов разработки и построения автоматизированной системы маркетингового обеспечения управления маркетинговым обеспечением в машиностроительной отрасли.

Ключевые слова: величина денежных средств; параметры и условия финансирования; моделирование инвестиционных потоков; модели учетно-аналитической и организационно-распорядительной системы.

1. Оптимизация финансирования маркетинговой операции (маркетингового обеспечения) машиностроительной отрасли

Задачи и технологии совершенствования управления финансированием в любой отрасли решаются в основном на основе оптимизации вариантов финансирования. Эта оптимизация должна осуществляться на основе использования технологий в автоматизированных системах управления отраслью. Основу варианта определяет некоторый вектор, характеризующийся следующими основными данными (показателями): источники финансирования; финансируемые направления маркетинговой деятельности и задачи; размеры денежных средств, выделяемых для финансирования направлений и задач; размеры денежных средств, выделяемых для каждой из задач; процентная ставка; время начала и окончания финансирования; интенсивность финансирования каждой из задач; время погашения задолженности средств, инвестируемых в задачу. Все указанные выше параметры могут быть найдены в результате моделирования. Для решения задач моделирования в работе было рассмотрено несколько вариантов моделей, различия в которых имеют место из-за характера исходной информации, используемой для моделирования и решаемой задачи.

1. Определение величины денежных средств, выделяемых на маркетинговое обеспечение машиностроительной отрасли.

2. Все параметры, влияющие на процесс и условия реализации финансирования маркетингового обеспечения детерминированы.

3. Все параметры, влияющие на процесс и условия реализации финансирования маркетингового обеспечения являются случайными величинами.

а) Определение величины денежных средств, выделяемых на маркетинговое обеспечение машиностроительной отрасли.

Задача решается путём моделирования бюджета машиностроительной отрасли и *формулируется следующим образом:*

- известна система финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность отрасли за предшествующие периоды времени. Например, этими показателями могут быть; величины прибылей отрасли и соответствующие им варианты распределения денежных средств по статьям бюджета, табл. 1.

- требуется распределить денежные средства по статьям бюджета на очередной год.

Порядок решения задачи

- формируется критерий оптимальности, чувствительный к варианту инвестирования. В качестве критерия оптимальности в нашем случае может быть использовано уравнение регрессии для выбранного критерия оптимальности

$$K_{\text{опт}} = \max \left\{ A_0 + \sum_{i=1}^n A_i \cdot C_{\text{выд}i} \right\} \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^n C_{\text{выд}i} = C_{\text{кред}} ;$$

$$C_{\text{выд}i} \geq C_{\text{потр}i} ; C_{\text{выд}i} \geq C_{\text{мин}i}$$

где $C_{\text{дох } m+1}$, $C_{\text{выд}}$, $C_{\text{потр}}$, $C_{\text{мин}}$ - величины денежных средств: средства, выделенные для финансирования, выделенные средства, потребные, минимальные;

n - количество статей бюджета;

A_0, \dots, A_n - коэффициенты уравнения регрессии, которые могут быть найдены после обработки с помощью технологий «Регрессия» данных табл. 1.

Таблица 1

| № п/п | Годы | Величина прибыли | Статьи бюджета | | | |
|-------|------|------------------|----------------|-----------|-------|---------------------------------------|
| | | | Статья №1 | Статья №2 | | Статья №n (маркетинговое обеспечение) |
| 1 | 2000 | P_1 | $C_{1,1}$ | $C_{1,2}$ | | $C_{1,n}$ |
| . | . | . | . | . | | . |
| . | . | . | . | . | | . |
| m | 2012 | P_m | $C_{m,1}$ | $C_{m,2}$ | | $C_{m,n}$ |

- устанавливается зависимость между величиной доходной части бюджета региона и вариантами распределения денежных средств по статьям бюджета отрасли, в т.ч. и статью «Маркетинговое обеспечение» (определяется уравнение регрессии);

$$C_{\text{дох } m+1} = A_0 + A_1 C_1 + A_2 C_2 + A_3 C_3 + \dots + A_n C_n \quad (2)$$

- устанавливаются ограничения на значения величин денежных средств, выделяемых на каждую из статей бюджета;

Например, $C_1 = 10000000$ руб., $C_2 > C_3$ и др.

- с помощью технологии «Поиск решения» (например в Excel) определяется оптимальный вариант распределения денежных средств по статьям бюджета отрасли. Коэффициенты уравнения регрессии определяются с помощью технологии «Регрессия».

На основе использования данной модели определяется такой вариант бюджета отрасли, в т.ч. и выделение средств на маркетинговое обеспечение при котором величина прибыли будет достигать максимальных значений.

б). Моделирование финансирования маркетингового обеспечения при детерминированных параметрах

Задача формулируется следующим образом.

1. Ставится задача о финансировании n задач маркетингового обеспечения, на реализацию каждой из которых необходимо выделение средств в размерах $C_{\text{потр}i}$.

2. Для решения задач финансирования может быть использовано m источников (источников финансирования), каждый из которых может осуществить выделение средств на общую сумму $C_{\text{кр}j}$.

3. Для каждой инвестиционного проекта определено время возвращения займа - t_{bsi}

В основу модели положены соотношения устанавливающие связь между размерами выделяемых средств, прибылями и накоплениями машиностроительной отрасли за счёт реализации задачи

$$P_{\text{приб}} = [\theta t_{\text{bsi}} (P - V - W - C_{\text{мо}}) - F - A](1 - T) + A \quad (3)$$

$$C_{\text{фак}} = \sum_{i=1}^n \frac{P_{\text{приб}i}}{(1+r)^t} - C_{\text{потр}i} - C_{\text{бюдж}} \quad (4)$$

где θ - объём выпущенной продукции в единицу времени;

P - цена единицы продукции;

V - переменные затраты на единицу продукции;

W - затраты на материалы и комплектующие изделия;

$C_{\text{мо}}$ - затраты на решение задач маркетингового обеспечения;

F - постоянные затраты;

A - амортизационные отчисления;

T - налог на прибыль;

r - норма дисконта;

$C_{\text{потр}i}$ - выплаты по долгам; $C_{\text{бюдж}}$ -

средства расходной части бюджета машиностроительной отрасли

В качестве критерия оптимальности для данного варианта решения задачи целесообразно принять

$$K_{\text{опт}} = \sum_{i=1}^n C_{\text{нак}i} \Rightarrow \max \quad (5)$$

$$\sum_{i=1}^n C_{\text{потр}i} = C_{\text{инв}}, \text{ (основное ограничение),} \quad (6)$$

где $C_{\text{инв}}$ - средства, выделяемые на решение всех задач маркетингового обеспечения.

При данной постановке задачи и критериях оптимальности находится такой вариант выделения средств, при котором величина накопленных средств от реализации всех задач маркетингового обеспечения достигает максимального значения и выполняются все ограничения.

в). Моделирование инвестиционных потоков при случайных параметрах

Задача формулируется следующим образом.

1. Ставится задача о финансировании n инвестиционных проектов, на каждый из которых необходимо выделение средств в размерах $C_{\text{потр}i}$.

2. Для решения задач финансирования задач маркетингового обеспечения может быть использовано m источников (источников финансирования), каждый из которых может осуществить кредитование на общую сумму $C_{\text{кр}j}$.

В основу модели, также как и в предыдущем варианте, положены соотношения устанавливающие связь между величиной средств, выделяемых на решение задач маркетингового обеспечения, прибылями и накоплениями машиностроительной отрасли за счёт реализации проекта. Различие в постановке задачи состоит лишь в том, что параметры влияющие на прибыли и накопления принимаются случайными (для предыдущего варианта они детерминированы).

$$P_{\text{приб}} = [\theta t_{\text{bsi}} (P^* - V^* - W^* - C_{\text{мо}}^*) - F^* - A](1 - T) + A \quad (7)$$

$$C_{\text{нак}i} = \sum_{i=1}^n \frac{P_{\text{приб}i}}{(1+r)^t} - C_{\text{потр}i} - C_{\text{бюдж}} \quad (8)$$

где θ^* - средний объём выпущенной продукции в единицу времени;

P^* - средняя цена единицы продукции;

V^* - средние переменные затраты на единицу продукции;

W^* - средние затраты на материалы и комплектующие изделия;

$C_{\text{мож}}$ - средние затраты на решение задач маркетингового обеспечения;

F - постоянные затраты;

A - амортизационные отчисления;

T - налог на прибыль;

r - норма дисконта;

$C_{\text{потри}}$ - выплаты по долгам;

$C_{\text{бюдж}}$ - средства расходной части бюджета машиностроительной отрасли

Одним из основных частных критериев, используемых при решении задачи управления инвестиционными потоками является вероятность реализации i -той задачи маркетингового обеспечения $P_{\text{ипи}}$. Для оценки этой вероятности, в ходе исследования учтена следующие предпосылки:

1. Маркетинговое обеспечение реализуется успешно, если отрасль успешно реализует выделенные средства к установленному сроку, т.е. $C_{\text{нак}} \geq 0$

2. Вероятность реализации выделенных средств определяется как вероятность события, состоящего в том, что накопления i -го машиностроительной отрасли к планируемому времени реализации средств будут больше или равны нулю.

$$P_{\text{ипи}} (C_{\text{нак}} \geq 0) = 0.5 \left[1 + \Phi \left(\frac{C_{\text{нак}}}{\sigma_{\text{нак}}} \right) \right], \quad (9)$$

где $C_{\text{нак}}$ - размеры накоплений имеющих место при реализации всех задач маркетингового обеспечения;

$\sigma_{\text{нак}}$ - среднее квадратическое отклонение суммарной ошибки в определении объема выпущенной продукции, цены и затрат.

В качестве критерия оптимальности для данного варианта моделирования может использоваться

$$K_{\text{опт}} = \prod_{i=1}^n P_{\text{риски}} \Rightarrow \text{мин} \quad (10)$$

$$\sum_{i=1}^n C_{\text{потри}} = C_{\text{инв}} \quad (\text{основное ограничение}) \quad (11)$$

При данной постановке задачи и критериях оптимальности находится такой вариант маркетингового обеспечения, при котором величина интегрального риска достигает минимального значения и выполняются все ограничения.

г). Моделирование финансирования маркетингового обеспечения на основе учёта потребных средств для решения каждой задачи.

Основы методики определяются следующими основными операциями:

- прогнозирование располагаемых средств, для решения задач маркетингового обеспечения;
- прогнозирование потребных средств для каждой из задач маркетингового обеспечения;
- оптимизация распределения располагаемых средств для решения каждой из задач маркетингового обеспечения;
- формирование резерва средств;
- прогнозирование дефицита средств для решения задач маркетингового обеспечения;
- определение мероприятий по уменьшению дефицита средств;

• принятие решения по финансированию маркетингового обеспечения.

При выработке оптимального варианта маркетингового обеспечения используются следующие критерии оптимальности:

- максимальное значение вероятности события состоящего в том, что все задачи маркетингового обеспечения будут удовлетворены денежными средствами;
- минимальное значение дефицита денежных средств для решения задач маркетингового обеспечения;

• максимальная величина резерва денежных средств.
Задача оптимального распределения инвестиций формулируется следующим образом:

• Ставится задача о финансировании n задач маркетингового обеспечения, на каждую из которых необходимо выделение средств в размерах $C_{\text{потри}}$;

• Для решения задач финансирования может быть использовано m источников, каждый из которых может осуществить выделение средств на сумму $C_{\text{крj}}$.

$$C_{\text{сум}} = \sum_{j=1}^{n_{\text{иф}}} C_{\text{крj}}, \quad (12)$$

где $n_{\text{иф}}$ - количество источников финансирования.

Требуется определить величину средств, выделяемых на решение каждой из задач маркетингового обеспечения.

Критерием оптимальности при решении данной задачи можно принять вероятность удовлетворения средствами всех проект задач маркетингового обеспечения, т.е.

$$K_{\text{опт}} = \max \left(\prod_{i=1}^n P_i \right), \quad (13)$$

где P_i - вероятность удовлетворения средствами i -той задачи маркетингового обеспечения;

n - количество задач маркетингового обеспечения.

В результате преобразования ($K_{\text{опт}}$), задачу можно решить путем оптимизации

$$K_{\text{опт}} = \min \left(\sum_{i=1}^n \left[C_{\text{потри}} - C_{\text{выд}i} \right]^2 \right).$$

$$\sum_{i=1}^n C_{\text{выд}i} = C_{\text{сум}} \quad (14)$$

$$C_{\text{выд}i} \geq C_{\text{потри}i} \quad C_{\text{выд}i} \leq C_{\text{мин}i}$$

При данной постановке задачи и критериях оптимальности находится такой вариант финансирования, при котором сумма квадратов разностей между потребными и выделенными средствами достигает минимального значения и при этом выполняются все ограничения.

Вывод

Для решения задач оптимизации финансирования маркетинговой операции в ходе исследования разработаны специальные подходы и методы.

Определение средств, выделяемых на решение задач маркетингового обеспечения осуществляется на основе оптимизации бюджета машиностроительной отрасли. Модель оптимизации бюджета и распределения средств по задачам маркетинговой операции предполагает формирование целевой функции на основе уравнений регрессии, устанавливающего связь между прибылью машиностроительной отрасли и вариантами распределения средств по статьям бюджета (в т.ч. и статьи «Маркетинговое обеспечение»)

Новые подходы к управлению риском вовлечения банка в процессы легализации преступных доходов

Сивохин Василий Евгеньевич,
аспирант Институт экономики РАН
vasiliy_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: противодействие отмыванию денег и финансированию терроризма, противодействие легализации, отмывание денег, банк, банковская система, уровень риска клиентов.

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).

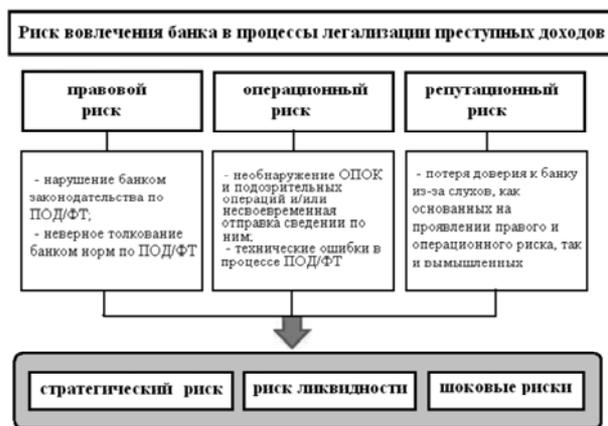


Рис. 1. Риск вовлечения банка в процессы легализации

Оценку рисков легализации доходов можно рассматривать по нескольким основным рисковым факторам, в частности:



Рис. 2. Факторы риска легализации

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) ОПОК 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:

$$Pл = \sum_{n=(1,i)}^i (Oц_n \times Kвес_n) \times Д$$

Pл – итоговый коэффициент подверженности банка риску легализации.

Oц_n – оценка каждого n-ого риска от 1 до i.

Kвес – вес каждого n-ого риска от 1 до i (доля значения).

Вес определяется по каждой группе рисков факторов в зависимости от их значимости на основе экспертного мнения.

Таблица 1

Взвешивание факторов риска вовлечения банка в процессы легализации

| Рисковый фактор | Коэффициент Kвес |
|--|------------------|
| 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 |

Д – 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 нарушений выявлено не было – Д=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 органом 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 |

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 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 желателен 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 отношения 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.

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 |

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.

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.

Механизм построения системы качества ПОД/ФТ можно определить как последовательное достижение следующих этапов:

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 признания 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 | моделирование процессов с учётом тенденций и перспектив ПОД/ФТ | Всё что собрано в п.1 и п.2, законодательство, публикации, регламенты (в т.ч. международные) и т.д. | Высокий уровень погрешности, сложность в выделении приоритетных факторов | Внутренний и ЦБ. |

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 информация 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 контролирующий процесс, не нуждающийся в интеграции во все биз-

нес-процессы банка. Такое виденье 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 оптимизиро-

вать 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 неогласованность в действующем законодательстве, отсутствие в нём некоторых конкретных действий. Всё это неминуемо приводит к созданию в банках дополнительных методологических материалов, не предназначенных 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.

Экономическая эффективность инвестиционных проектов: методы оценки и масштаб планируемых мероприятия

Дмитриев Кирилл Николаевич,
аспирант Института системного анализа РАН
KDmitriev@inbox.ru

В статье рассматриваются вопросы, касающиеся классификации инвестиционных проектов по их степени значимости и масштабу. В соответствии с принадлежностью инвестиционного мероприятия к категории значимости предлагается совокупность методов оценки экономической эффективности проекта. Проанализированы основные проблемы общераспространенных методов оценки на базе линейных функционалов, агрегированы основные принципы оценки эффективности проектов для нелокальных структур. Ключевые слова: инвестиционный проект, значимость, масштабность, нелокальные проекты, общественная эффективность, линейный функционал.

Инвестиционные проекты, как и многие мероприятия в общественной и личной деятельности, могут быть проанализированы на предмет их целесообразности с помощью известных методов оценки эффективности [4]. Очевидным является факт, что тем или иным событиям и планам уделяется неравноценное внимание ввиду их различной значимости и разного уровня затрат.

Введение

Согласно официальному документу [11, Приложение 1] все инвестиционные проекты подразделяются в зависимости от значимости на:

- **глобальные**, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию на Земле;
- **народнохозяйственные**, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в стране, и при их оценке можно ограничиться учетом только этого влияния;
- **крупномасштабные**, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в отдельных регионах или отраслях страны, и при их оценке можно не учитывать влияние этих проектов на ситуацию в других регионах или отраслях;
- **локальные**, реализация которых не оказывает существенного влияния на экономическую, социальную и экологическую ситуацию в регионе и не изменяет уровень и структуру цен на товарных рынках.

Логично предположить, что проектам различной категории значимости соответствуют разные методы оценки эффективности и принятия решений. С увеличением масштаба проекта возрастает число прямых и косвенных участников мероприятия, что неминуемо ведет к проблемам агрегации сложных систем и вопросам обоснованности коллективного выбора (парадокс Кондорсе, теорема «невозможности» Эрроу, теорема Геделя о неполноте и т.д.).

Целью настоящей статьи является исследование методов оценки эффективности инвестиционных проектов на вопрос их применимости в соответствии с делением проектов на локальные, крупномасштабные, народнохозяйственные и глобальные.

1. Значимость и масштабность

Значимость и масштабность (масштаб) проекта в представленной ранее классификации понимаются как синонимы и определяются влиянием результатов его реализации на хотя бы один из (внутренних или внешних) рынков: финансовых, продуктов и услуг, труда и т.д., а также на экологическую и социальную обстановку [4, стр. 47]. Строго говоря, полное отождествление таких понятий как «значимость» и «масштаб» проекта, является не совсем корректным так как можно привести примеры. Безусловно, во многих проектах связь между масштабностью и значимостью существует, но она не всегда прямая, в [4, стр. 47] авторы пишут о следующем различии между значимостью и масштабностью проекта: «Значимость проекта для предприятия связана с масштабами проекта, однако, такая связь не всегда прямая. Иногда большие по масштабу проекты ничего существенного на предприятии не меняют. Так будет, скажем, при строительстве нового цеха для увеличения производства существующей продукции. Наоборот, некоторые

малые по масштабу проекты могут существенно повлиять на развитие предприятия. Таким будет, например, проект, предусматривающий капитальный ремонт находящихся на балансе объектов социальной инфраструктуры с последующей передачей их местной администрации. Следует также учесть, что один и тот же проект может быть крупным для одного участника и малым для другого. Поэтому нельзя сказать, что проект, предусматривающий инвестиции в размере до 10 млн. руб., всегда будет малым, а при объеме инвестиций свыше 1 млрд. руб. — крупным». Таким образом, и масштабность, и значимость проекта являются понятиями относительными к группам и структурам, как-либо вовлеченным в инвестиционный процесс. Также понятия значимости и масштабности отражают системный характер инвестиционных проектов: если проект значим и является крупным для структуры определенного уровня (народное хозяйство, несколько регионов, отрасль и т.д.), то он остается значимым и крупным для любой структуры более низкого уровня, обратное в общем случае неверно. Данное свойство является следствием положения принципа системности о целостном характере систем и примате целого над частями [9, стр. 32]. Несмотря на возможные различия в интерпретации значимых и масштабных проектов для целей настоящей статьи категории «значимость» и «масштабность» будут рассматриваться как равные с точностью до монотонности (с увеличением масштаба проекта растет его значимость и наоборот).

2. Принципы оценки нелокальных проектов

На сегодняшний день наиболее проработанной, а также логически и математически непротиворечивой [4, разд. 6; 10, стр. 8-14] моделью оценки экономической эффективности инвестиций является модель дисконтированного денежного потока (discounted cash flow), позволяющая принимать решения на базе системы показателей таких как: NPV, IRR, PI, PP и т.д. Стоит отметить, что из перечисленных показателей только NPV позволяет ранжировать проекты, в то время как все остальные — лишь отделять эффективные от неэффективных [3, глава 5; 10, глава 2].

Как уже отмечалось ранее, с ростом масштаба проекта растет число интересов, которые так или иначе связаны с ходом данного проекта. Вообще говоря, для любого инвестиционного проекта необходимо проводить оценку общественной значимости, причем делать это стоит в первую очередь [11, разд. 2.3], и, если проект значим, оценивать его с позиции структур более высокого уровня (народное хозяйство, регион, отрасль). В терминах нашей классификации:

При оценке целесообразности любого проекта нелокальной значимости должен быть произведен расчет экономической эффективности с позиций соответствующих этому проекту категорий:

- Экономические структуры/Отрасли
- Регионы/Муниципалитеты
- Народное хозяйство
- Мировая экономика

Исходя из личного опыта по оценке крупномасштабных проектов нефтегазового комплекса в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, полагаю, что оценки эффективности большинства крупномасштабных мероприятий без учета различных системных эффектов будут **ошибочно отрицательными**, что

приведет к неверным инвестиционным (или даже стратегическим) решениям. Также оценки таких показателей как общественная, региональная или отраслевая эффективность придадут большей уверенности и обоснованности тем или иным бюджетным и законодательным решениям, в зависимости от уровня участия государственных структур в финансировании и контроле проекта.

В [11, 12, 4] приведены основные принципы расчета денежного потока для структур высокого уровня:

- в денежных потоках отражается (при наличии информации) стоимостная оценка последствий осуществления данного проекта в других отраслях народного хозяйства, в социальной и экологической сферах;

- в составе оборотного капитала учитываются только запасы (материалы, незавершенная готовая продукция) и резервы денежных средств;

- исключаются из притоков и оттоков денег по операционной и финансовой деятельности, их составляющие, связанные с получением кредитов, выплатой процентов по ним и их погашением, предоставленными субсидиями, дотациями, налоговыми и другими трансфертными платежами, при которых финансовые ресурсы передаются от одного участника проекта (включая государство) другому. В тех случаях, когда связанный с проектом платеж трансфертного характера осуществляется за пределы системы (например, для российского проекта имеет место выплата процентов по зарубежному кредиту) соответствующие оттоки денег должны учитываться

- производимая продукция (работы, услуги) и затрачиваемые ресурсы должны оцениваться в специальных **общественных** (т.н. «теневых» или экономических) **ценах** - ценах, в которых измеряется общественная значимость продукции, услуг, ресурсов и иностранной валюты.

- Денежные поступления от операционной деятельности рассчитываются по объему продаж и текущим затратам. Дополнительно в денежных потоках от операционной деятельности учитываются внешние эффекты, например, увеличение или уменьшение доходов сторонних организаций и населения, обусловленные последствиями реализации проекта.

- По финансовой деятельности в расчетах учитываются только получение финансовых ресурсов из внешних источников (другая страна, регион) и расходы на погашение внешних займов.

- При наличии соответствующей информации в состав затрат включаются ожидаемые потери от аварий и иных «нештатных ситуаций».

- Система показателей эффективности и методы расчета по полученному общественному денежному потоку — общеизвестные, аналогичные показателям коммерческой эффективности (ЧДД, ВВД, сроки окупаемости, индексы доходности). Приведение разновременных потоков осуществляется по специальной общественной (социальной) ставке дисконта.

Оценка региональной эффективности проекта ведется аналогично расчету общественной, но при этом:

- используется региональная социальная (общественная) ставка дисконта, которая может отли-

чатся от федеральной.

- дополнительный эффект в смежных отраслях народного хозяйства, а также социальные и экологические эффекты учитываются только в рамках данного региона;

- при определении оборотного капитала, помимо запасов, учитываются также задержки платежей и пассивы по расчетам с внешней средой;

- стоимостная оценка производимой продукции и потребляемых ресурсов производится так же, как и в расчетах общественной эффективности, с внесением при необходимости региональных корректировок;

- в денежные притоки включаются также возникающие в связи с реализацией проекта денежные поступления в регион из внешней среды (федерального центра, других регионов и входящих в них предприятий, иностранных источников). К таким поступлениям относятся, например, оплата реализованной в других регионах продукции, погашение предоставленных регионом займов, поступления заемных средств из внешней среды, получение федеральных субсидий и дотаций, налоговые поступления в региональный бюджет от предприятий, находящихся за пределами региона;

- в денежные оттоки включаются также возникающие в связи с реализацией проекта платежи во внешнюю среду (за использованные ресурсы других регионов, оплата поступивших в регион ресурсов, предоставление займов, платежи по полученным займам, перечисление налогов в бюджет более высокого уровня, иностранным государствам, другим регионам);

- при наличии необходимой информации учитываются изменения доходов и расходов, связанные с влиянием реализации проекта на деятельность других предприятий и населения региона (косвенные финансовые результаты проекта).

Если в состав участников проекта входят несколько стран, то регион можно рассмотреть как целую страну и тогда речь будет идти о народнохозяйственной эффективности проекта для конкретной страны, которая будет отличаться от общественной эффективности проекта в целом (т.е. общественная эффективность становится глобальной).

Влияние реализации проекта на затраты и результаты отрасли характеризуется показателями отраслевой эффективности. При расчете этих показателей:

- учитывается влияние реализации проекта на деятельность других предприятий данной отрасли (косвенные отраслевые финансовые результаты проекта)

- в составе затрат предприятий-участников не учитываются отчисления и дивиденды, выплачиваемые ими в отраслевые фонды

- не учитываются взаиморасчеты между входящими в отрасль предприятиями-участниками

3. Проблема линейности

В предыдущем разделе были приведены особенности оценки инвестиций с позиций общества и нелокальных структур и, казалось бы, вопрос исчерпан – готовый алгоритм представлен, тем не менее, вопрос окончательно не решен на сегодняшний день. Помимо принципиальных вопросов вычисления общественной ставки дисконта, общественных цен, учета

экстерналий, не менее важным, а скорее даже первоочередным, является вопрос агрегирования общественного денежного потока.

Общезвестная аналитическая запись

$$ЧДД = \sum_{t=0}^T \frac{cf(t)}{(1+E)^t}$$

для дискретного потока и постоянной

ставки дисконта в различной литературе обосновывается по-разному. В [4] приводятся наиболее распространенные подходы:

- Эвристический подход - исходит из естественного желания построить возможно более простые формулы, позволяющие учесть неравноценность разновременных затрат и результатов.

- Депозитный подход - учет требования инвестора по ожидаемой доходности инвестиций, его стремление отбросить проекты, не обеспечивающие желаемого уровня доходности.

- Анализ конъюнктуры рынка фьючерсных сделок, где неравноценность разновременных поставок товаров выражается в непосредственно стоимостной форме.

- Аксиоматический подход - позволяет математически строго доказать, что искомая формула — единственная из всех возможных, которая обеспечивает рациональное экономическое поведение участника проекта.

- Подход на основе составления оптимального плана финансовой деятельности компании в системе стратегического планирования развития деятельности фирмы.

Первые три подхода сравнительно просты и позволяют взглянуть на одни и те же формулы с разных сторон. Они очень хорошо понимаются в процессе обучения и, наверное, поэтому наиболее популярны среди авторов книг для «чистых экономистов». Однако принципы, на которых они базируются, могут рассматриваться как спорные. Объясняя механизм дисконтирования и структуру критерия интегрального дисконтированного эффекта, эти подходы не дают уверенности в том, что принимаемые на их основе решения будут экономически рациональными. Безупречным, в плане обоснованности, является аксиоматический подход, базирующийся на максимально общих и разумных предположениях, обеспечивающих рациональное поведение инвестора. Рассмотрим этот подход подробнее. Вообще говоря, проект может рассматриваться в непрерывном и дискретном времени, и от этого зависит система аксиом, но сейчас эти отличия непринципиальны, поэтому для простоты рассмотрим проект в дискретном времени [16, разд. 1.5].

В данной модели объектами оценки эффективности являются векторные альтернативы (ВА): формализация проекта X – вектор (x_1, x_2, \dots, x_m) . Компоненты $x_i, i = \overline{1, m}$ трактуются как различные виды результатов проекта, например чистый доход на i -м шаге, объем производства или расхода i -го вида продукции, проект может обеспечивать позитивные или негативные результаты различного характера (экономические, социальные, экологические и т.п.), и $x_i, i = \overline{1, m}$ - величина i -го из них, измеренная в сво-

их единицах. Последние две интерпретации ВА формализуют проект без привязки к его временным параметрам, либо подразумевают под собой уже агрегированные с учетом фактора времени показатели, поэтому, вообще говоря, верным будет представление проекта как матричной альтернативы (МА), т.е. $A^x = \|a_{ij}^x\|, i = \overline{1, m}, j = \overline{1, T}$, где $i = \max\{i_1, \dots, i_T\}$ - максимальное значение из множества количества результатов проекта на каждом шаге, а $j = \overline{1, T}$ - продолжительность проекта. При такой формализации проекта возникает проблема сопоставления разнокачественных эффектов проекта, уходящая в теорию многокритериальной оптимизации, поэтому в данной статье ограничимся моделью ВА [16, разд. 1.5]. Нам необходимо установить аналитический вид функционала, описывающего интегральный эффект проекта $X - \mathcal{E} : X \rightarrow \mathbb{R}$, где X - множество ВА. Он удовлетворяет следующим аксиомам:

1. **Согласованность:** для проекта $I_b = (b, 0, \dots, 0) \rightarrow \mathcal{E}(I_b) = b, \forall b$, т.е. критерий должен обеспечивать согласованность оценок проектов с одновременными эффектами с оценками проектов с единовременным эффектом.

2. **Монотонность:** частично упорядочим множество X , т.е. введем отношение доминирования на классе ВА, обладающее свойствами рефлексивности, транзитивности и антисимметричности: $X \geq Y \Leftrightarrow x_i \geq y_i, i = \overline{1, m}$, тогда аксиома имеет вид: $X \geq Y \Rightarrow \mathcal{E}(X) \geq \mathcal{E}(Y)$.

3. **Децентрализация:** рассмотрим проекты X и Y : $X \oplus Y = (x_1 + y_1, \dots, x_m + y_m)$, т.н. взаимно независимые, т.е. реализация одного из них или отказ от него не влияет на результаты и затраты другого. Суть аксиомы в том, что при слиянии проекта с другим, независимым эффективным (неэффективным) проектом эффективности не уменьшается (не увеличивается):

$$\mathcal{E}(Y) \geq 0 \Rightarrow \mathcal{E}(X \oplus Y) \geq \mathcal{E}(X), \mathcal{E}(Y) \leq 0 \Rightarrow \mathcal{E}(X \oplus Y) \leq \mathcal{E}(X)$$

Функция, удовлетворяющая всем трем аксиомам, может быть только линейной, т.е. имеет вид

$$\mathcal{E}(X) = \sum_{i=1}^m p_i x_i, p_i \geq 0. \text{ Далее, введя аксиому о}$$

предпочтении более ранних выгод, мы приходим к известной формуле, сейчас же важен сам факт линейности полученного функционала. Линейность, как нетрудно заметить, следует из аксиомы децентрализации, и в отсутствии данной аксиомы интегральный эффект совсем не обязан быть линейным. Строго говоря, не в отсутствие аксиомы децентрализации, а для зависимых проектов, а если проект крупный, то он существенно влияет на макроэкономическое окружение и, как следствие, на другие инвестиционные проекты, реализуемые в данной среде. Таким образом, ни обоснованность линейного критерия интегрального эффекта, ни его применимость в практике не отрицается, но следует отчетливо понимать, что этот математический аппарат неоспорим лишь для малых проектов, локального характера, в противном

случае выводы, сформулированные только на основе ЧДД можно считать, как минимум, небесспорными, а, строго говоря, необоснованными.

4. Классификация проектов по масштабу и методам оценки

Исходя из всего изложенного в предыдущих разделах, хотелось бы результатом данной работы представить приведенную ниже классификацию (Таблица 1), являющуюся, по сути, дополнением классификации, предложенной в официальной методике [11, Приложение 1]. Стоит отметить характерную особенность зависимости методов оценки от значимости проекта: чем крупнее проект, тем большее количество оцениваемых параметров, что вполне закономерно, так как чем сложнее и масштабнее система, тем труднее агрегировать ее в небольшое количество (или вообще один) числовых показателей. Таким образом, с ростом масштаба инвестиционного мероприятия возрастает уровень системности методов оценки эффективности, требуемых для принятия рациональных и обоснованных управленческих решений.

Таблица 2
Классификация инвестиционных проектов

| Категория | Методы оценки |
|----------------------|--|
| Глобальный | Метод политической воли, всеобщего блага и здорового прагматизма |
| Народнохозяйственный | DCF + общественная эффективность + макроэкономический анализ |
| Крупномасштабный | DCF + региональная/отраслевая эффективность |
| Локальный | DCF: NPV, IRR, PI, ... |

Под макроэкономическим анализом понимаются различные модели макроэкономического масштаба, подробно описанные в [1, 6, 5, 10, 8].

Заключение

Крупные инвестиционные мероприятия, вовлекающие интересы большого числа участников, так или иначе, должны (а зачастую и вынуждены) контролироваться с определенного уровня государственного управления. И здесь представляется весьма важным рациональный и обоснованный выбор соответствующего уровня контроля и взаимодействия, позволяющего достичь наибольшего положительного эффекта для общества. Чтобы принять такого рода решения требуется детальный анализ на базе накопленного теоретического и практического опыта проектного анализа, а также честный и ответственный подход со стороны самих оценщиков.

Литература

- Афанасьев М.Ю., Суворов Б.П.. Исследование операций в экономике: Учебное пособие. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2003 – 312 с.
- Босс В. Лекции по математике. Т.7. Оптимизация. М.: URSS, 2006 г.
- Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2007.
- Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. – 4-е изд.: М.: Дело-2008, 1104с.

5. Джуди Л. Бейкер. Оценка воздействия проектов на бедность: практическое руководство. [Пер. с англ.: Войтинский П., Соколова Я. ; науч. ред. и авт. предисл. Зимин И.]. - М. : Весь Мир, 2002. - 288 с

6. Канторович Л.В. Экономический расчет наилучшего использования ресурсов. - М.: Издательство АН СССР, 1960. - 347 с.

7. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. — 224 с. — (Библиотека Фонда «Либеральная миссия»)

8. Леонтьев В.В. Межотраслевая экономика. - М.: Экономика, 1997.

9. Лившиц В.Н., Лившиц С.В. Системный анализ нестационарной экономики России (1992-2009): рыночные реформы, кризис, инвестиционная политика. Поли Принт Сервис. 2010 г.

10. Лутц Крушвиц Инвестиционные расчеты / Пер. с нем. Под общей редакцией В.В. Ковалева и З.А. Сабова. – СПб.: Питер, 2001, 432 с.

11. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (Вторая редакция) / М-во экон. РФ, М-во фин. РФ, ГК РФ по стр-ву, архит. и жил. политике. М.: ОАО "НПО "Изд-во "Экономика", 2000. — 421 с.

12. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. Третья редакция, (проект).

13. Методические указания для изучающих курс «Экономика общественного сектора», Национальный фонд подготовки кадров.

14. Положение об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития Российской Федерации // Утверждено постановлением Правительства РФ от 22 ноября 1997 г. №1470 (в ред. Постановлений Правительства от 20.05.98 N 467 от 03.09.98 N1024).

15. Смоляк С.А. Дисконтирование денежных потоков в задачах оценки эффективности инвестиционных проектов и стоимости имущества. М.: Наука, 2006.

16. Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности (теория ожидаемого эффекта). М.: Наука, 2002.

17. Behrens W., Hawranek P.M. Manuel for the preparation of Industrial Feasibility Studies. - Vienna, 1991.

18. David Pearce, David Ulph. A social discount rate for The United Kingdom, CSERGE Working Paper GEC 95-01

19. Joice Valentim, Jose Mauricio Pradoz. Social Discount Rates May 6, 2008 г.

Инфраструктура туризма как система условий его развития

Кормишова Аида Васильевна,

к.э.н., доц., проф. кафедры управления в международном бизнесе и индустрии туризма ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»

Исследовано содержание понятия инфраструктура туризма. Проанализирован поэлементный разрез содержания инфраструктуры, его суженная и расширенная трактовка. Предложено рассматривать управленческую инфраструктуру в качестве совокупного имплицитного ресурса туризма. Обоснована необходимость системного рассмотрения инфраструктуры туризма.

Приведены оценки обеспечивающей инфраструктуры и туристских ресурсов России. Дана характеристика состояния объектов туристского интереса и обеспечивающей инфраструктуры. Выделены узловые направления совершенствования управления развитием инфраструктурного обеспечения туризма.

Ключевые слова: инфраструктура туризма, системный подход, управленческая инфраструктура, туристские ресурсы, использование инфраструктуры туризма.

Инфраструктура туризма представляется совокупностью общих условий производства туристского продукта [12]. Однако содержание понятия «общие условия производства» исследователями трактуется различно, что отражается на содержании развиваемой инфраструктуры, на видении проблем ее управления.

В.Ф. Архипова, А.С. Левизов под туристской инфраструктурой понимают «комплекс действующих сооружений и сетей производственного, социального и рекреационного назначения, предназначенный для функционирования сферы туризма» [4]. С ориентацией на соответствующие организационно-правовые формы организаций туризма схожую позицию занимает И.Г.Лимонина, определяя туристскую инфраструктуру в качестве вида социальной инфраструктуры, состоящую из совокупности «различных учреждений и сетей, обеспечивающих потребности туристов в процессе туристской деятельности» [10].

Д.Ф. Василиха, представляя региональную инфраструктуру туризма как «совокупность материальных объектов, обладающих материальными и нематериальными свойствами, использование которых дает возможность максимально полно удовлетворить потребности туристов и экономики туризма», выявил три группы факторов формирования инфраструктуры туризма в регионах [5]. К ним отнесены цели туриста, цели экономики туризма, региональная среда. Под их воздействием складываются конкретная поэлементная структура инфраструктуры и свойства элементов, объекты региональной инфраструктуры наделяются туристскими свойствами. Ведущим фактором формирования инфраструктуры туризма в регионах выступают цели туриста. Однако если развивать региональную инфраструктуру туризма исходя из целей туриста (с критерием эффективности определяемым величиной туристских потоков), то возможно увеличить ее несоответствие целям туристов. При ограниченных инвестиционных ресурсах, направляемых на развитие туризма, такой диссонанс усугубляет непропорциональность развития инфраструктуры по регионам, снижает эффективность инфраструктуры.

Обратившись к поэлементному разрезу инфраструктуры, следует подчеркнуть противопоставление туристских ресурсов и инфраструктуры. Федеральный Закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» относит к туристским ресурсам «природные, исторические, социально-культурные объекты, включающие объекты туристского показа, а также иные объекты, способные удовлетворить духовные потребности туристов, содействовать восстановлению и развитию их физических сил» [1]. Параллельно имеет место сужение содержания понятия инфраструктуры. Так, инфраструктура туризма трактуется как «комплекс сооружений, инженерных и коммуникационных сетей, в том числе телекоммуникационной связи, дорог, смежных индустрии туризма предприятий, обеспечивающих нормальный доступ

туристов к туристским ресурсам и их надлежащее использование в целях туризма, обеспечение жизнедеятельности предприятий индустрии туризма и собственно туристов» [14].

В другом исследовании отмечено: «Наличие туристских ресурсов – важная, но не единственная составляющая индустрии туризма. Второй необходимой составляющей является развитая инфраструктура. ... Благодаря формирующейся инфраструктуре происходит освоение туристских ресурсов, повышаются их привлекательность, доступность для туристов, увеличивается туристская емкость территории (без ущерба для окружающей среды), компенсируется неблагоприятное воздействие природно-климатических условий региона» [8]. На наш взгляд, сужение содержания понятия инфраструктуры наследует исторически более ранние исследования туристских ресурсов и формирование лишь во второй половине XX века экономической категории «инфраструктура». В настоящее время такое сужение не способствует комплексному решению проблем производства туристских услуг. Туристские ресурсы выступают как часть многообразия ресурсов для производства туристских услуг. Поэтому справедлива трактовка туристской инфраструктуры как совокупности «путей сообщения ... , коммуникаций ... , туристских ресурсов, объектов туристского показа, средств размещения и питания, объектов торговли, бытового и лечебно-профилактического обслуживания, спортивных сооружений, а также других объектов, необходимых для обеспечения и развития индустрии туризма» [13].

Для полного, своевременного, качественного удовлетворения потребностей туристов требуются прогрессивные технологии и эффективное управление туристской инфраструктурой. В частности, дальнейшее расширенное представление содержания понятия инфраструктуры региона присутствует в исследовании А.А.Воронова [6]. Инфраструктура региона рассматривается как «совокупность материальных и организационно-правовых условий, обеспечивающих устойчивое экономическое развитие регионов». По справедливому мнению Алиевой Г.В., Миролюбова Е.С., ориентация на принципы, относящиеся к концепции устойчивого развития способствуют преодолению сложностей развития туризма, а также решению региональных проблем в области природопользования, охраны природы и историко-культурного наследия исторических поселений, социального и экономического развития территорий [3].

Управленческую инфраструктуру следует рассматривать как совокупный имплицитивный ресурс туризма. Имплицитивные ресурсы (от лат. *implicatio* – переплетать) образуют такие элементы исследуемой системы, которые обеспечивают использование туристских объектов в целях производства туристской услуги. Без туристских объектов практически невозможно производить услугу. Обратим внимание на значение таких имплицитивных ресурсов как финансовые; информационные; интеллектуальные; трудовые, которые «цементируют», связывают туристские объекты и без которых процесс оказания услуги также не реален, или не эффективен.

По оценкам ЮНВТО использование потенциальных возможностей туристских объектов позволяет России ежегодно принимать до 40 млн. иностранных туристов [15].

В России имеется большое количество ценнейших памятников истории и культуры, многие из них могут быть названы мировыми сокровищами культуры. По количеству памятников, входящих в Список Всемирного наследия ЮНЕСКО (24 единицы, включая 15 культурных и 9 природных) на начало 2012 г. Россия занимает 9-е место в мире. К особо ценным объектам культурного наследия народов Российской Федерации на середину 2010 г. отнесены 68 объектов, из них 18 музеев-заповедников, 16 музеев, 14 высших учебных заведений, 2 библиотеки, 8 архивных учреждений, 5 театров и театрально-концертных организаций [7]. Как свидетельствует Всемирный экономический форум (WEF) России принадлежит 5 место (из 133 стран) по величине природных туристских ресурсов мирового значения [9].

По анализам отечественных и зарубежных исследователей, оценки уровня состояния объектов туристского интереса и обеспечивающей инфраструктуры в ряде случаев неудовлетворительные, а степень использования объектов – мала. В рейтинге WEF конкурентоспособности сектора туризма и путешествий Россия заняла 59 место в мире, по показателю развития государственного регулирования туризма (вопросы законодательства, защиты окружающей среды, безопасности, медицины и гигиены) – 79 место, по показателям бизнес-климата и обеспечивающей инфраструктуры туристского сектора – 61 место, по степени развитости международных авиаперевозок – 79 место, по эффективности наземной транспортной инфраструктуры – 65 место [9].

Практикой последнего десятилетия подтверждается целесообразность разработки и реализации стратегий и государственных целевых программ развития туризма. Концепцией федеральной целевой программы (ФЦП) «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 – 2018 годы)» [9] предусмотрено развитие туристско-рекреационного комплекса Российской Федерации. Осуществляется строительство и модернизация объектов обеспечивающей инфраструктуры с большими сроками окупаемости при субсидировании процентных ставок по займам и кредитам хозяйствующих субъектов. Первоочередное развитие туризма происходит, прежде всего, в туристски перспективных субъектах страны. Проекты федерального масштаба сочетаются с ориентацией на кластерный подход, ускоренное развитие получают межрегиональные туристские возможности и мероприятия по повышению качества услуг.

Однако развитие туристской деятельности происходит недостаточно интенсивно.

По семи областям Центральной России слабые стороны развития туризма соотнесены с правовой, маркетинговой, обеспечивающей, информационной, организационной, деловой средами, состоянием и использованием объектов показа, финансированием, проектированием, состоянием кадров. Полученные результаты частично подтверждаются исследованием 2008-2009 гг., выполненным компания Strategy Partners. Для большинства российских регионов имеются недостатки туристской и базовой инфраструктура (транспорт, гостиницы, развлечения), кадров, маркетинга, предпринимательской и правовой среды. Низки бюджетные ассигнования на туристскую сферу [11].

Выявленные недостатки явились следствием пре-
дыдущего, недостаточно обоснованного развития
туризма, а в ряде случаев неполной реализацией
разработанных программ и стратегий. Речь идет о
недостаточной глубине аналитической работы по
обоснованию развития туризма в конкретных регио-
нах. Преобразование сложившейся туристской ин-
фраструктуры возможно при: полноте учета принци-
пов развития туристской системы региона; полноте
использовании знаний, необходимых для развития
туристской системы; полноте разработки функцио-
нального содержания, режимов функционирования и
развития туристской системы, а также необходимого
организационно-методического обеспечения.

Инфраструктуру следует рассматривать не только
как комплекс, но и систему условий, необходимых для
осуществления эффективного оказания туристских
услуг. К числу узловых направлений совершенство-
вания управления развитием инфраструктурного
обеспечения туризма, основанных на более полной
реализации принципа системности отнесем следую-
щие направления.

1. Создание современного инфраструктурного
обеспечения туризма должно быть ориентировано на
научные знания в области туризма, территориального
развития, социологии отдыха и познания.

2. Формирование функционального содержания
туристской системы, режимов ее функционирования и
развития исходя из усиления внимания к этапу целе-
полагания стратегий развития туристской системы
при обязательном согласовании потребностей и ин-
тересов туристов с потребностями местного насе-
ления, с учетом ожидания жителей и посетителей де-
стинации.

3. Значительная инвестиционная емкость разви-
тия туристской системы требует не только увеличения
объема инвестиций на развитие инфраструктурного
обеспечения, но и формирования принципиально
новых туристских пространств.

4. Нуждается в специальном обосновании и раз-
работке организационно-экономические механизмы
управления развитием познавательной функции ту-
ризма на всех уровнях управления (макро, мезо, мик-
ро), учитывающие и усиливающие координацию уча-
стников туристского рынка.

5. Развитие инфраструктурного обеспечения
должно происходить при усилении при снятии адми-
нистративных и межведомственных барьеров при
принятии управленческих решений по реставрация
территорий и объектов, являющихся объектами куль-
турного наследия и искусства. Очевидно, что такой
блок задач может быть решен только на основе эф-
фективного межведомственного взаимодействия с
привлечением серьезных финансовых ресурсов.

Литература

1. Федеральный закон от 24 ноября 1996 г.
№ 132-ФЗ «Об основах туристической деятельности в
Российской Федерации» (в ред. Федеральных законов
от 10.01.2003 № 15-ФЗ, от 22.08.2004 № 122-ФЗ, от
05.02.2007 № 12-ФЗ, от 30.12.2008 № 309-ФЗ, от
28.06.2009 № 123-ФЗ, от 27.12.2009 № 365

2. Федеральная целевая программа «Развитие
внутреннего и въездного туризма в Российской Феде-
рации (2011-2018 годы)» (в ред. Постановления Пра-
вительства РФ от 18.09.2012 № 936). – [Электронный
ресурс]. – URL: <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2011/361-ФЗ>. – [Электрон-
ный ресурс]. – URL: <http://ozpp.ru/zknd/turi/>.

3. Алиева Г.В., Миролюбов Е.С. Генеральная
схема размещения объектов инфраструктуры туриз-
ма в Республике Карелии инвесторам. Реализация
решений. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://gisa.ru/43417.html>.

4. Архипова В.Ф., Левизов А.С. Об инфраструкту-
ре как определяющем факторе развития туризма в
регионе. – [Электронный ресурс]. –
URL: bibliofond.ru/view.aspx?id=122726.

5. Василиха Д.Ф. Стратегическое управление
развитием региональной инфраструктуры туризма:
автореферат дис. ... кандидата эконом. наук. – СПб.,
2012. – 19 с.

6. Воронов А.А. Проблемы формирования и раз-
вития современной инфраструктуры в регионах Рос-
сийской Федерации: автореферат дис. ... кандидата
эконом. наук. – СПб., 2011. – 18 с.

7. Институт наследия. – [Электронный ресурс]. –
URL: <http://www.heritage-institute.ru/index.php/world-heritage>.

8. Инфраструктура туризма и ее составные части. –
[Электронный ресурс]. –
URL: http://otherreferats.allbest.ru/sport/00097797_0.html.

9. Как Россия конкурирует в секторе туризма и пу-
тешествий. – [Электронный ресурс]. –
URL: [http://strategy.ru/UserFiles/](http://strategy.ru/UserFiles/File/presentations/BI_turizm.pdf) File/
presentations/BI_turizm.pdf.

10. Лимонина И.Г. Региональные различия турист-
ского инфра-структурного потенциала Ленинградской
области: автореферат дис. ... кандидата географиче-
ских наук. – СПб., 2007. – 16 с.

11. Стимулирование развития туризма в россий-
ских регионах – новые возможности. Отчет Strategy
Partners [Электронный ресурс]. – Режим досту-
па: [http://strategy.ru/stimulation-of-development-of-](http://strategy.ru/stimulation-of-development-of-tourism-in-the-russian)
tourism-in-the-russian.

12. Туризм и гостиничное хозяйство / Под ред. А.Д.
Чудновского. – М.: Юркнига, 2003. – 447 с.

13. Туризм и сервис в России. – [Электронный ре-
сурс]. – URL: <http://eluo.ru/page/glossary/>.

14. Туристическая инфраструктура. – [Электрон-
ный ресурс]. – URL:
http://www.heag.info/tourism_industry.html.

15. The Russian Federation. The impact of travel & tour-
ism on jobs and the economy // World Travel & Tourism
Council. February, 2006. – URL:
<http://www.wttc.travel/bin/pdf/temp/russianfed2006eng.html>.

Венчурное инвестирование в развитие российского рынка нанотехнологий

Семенова Алла Анатольевна

проф., д.э.н., зав. кафедрой менедж-
мент организации
ФГБОУ ВПО «Московский государствен-
ный индустриальный университет»

Ушаков Дмитрий Андреевич

аспирант, ФГБОУ ВПО «Московский
государственный индустриальный
университет»
Dmitri_ushakov@mail.ru

В статье рассмотрена история вен-
чурного бизнеса в России и зарубе-
жом, проведен анализ деятельности
ОАО Роснано и ОАО РВК в рамках пе-
ревода российской экономики на ин-
новационный путь развития. Выяв-
лены проблемы, препятствующие ак-
тивному развитию венчурного инве-
стирования, и предложены пути их
преодоления.

Ключевые слова: венчурное инвести-
рование, инновации, ОАО Роснано,
ОАО РВК.

Перевод экономики России на инновационный путь развития становится одним из основополагающих условий в современном мире. Возможности иных факторов эффективного увеличения производства практически исчерпаны.

По различным оценкам, от 70 до 100% прироста производства продукции промышленно развитых стран обеспечивается именно за счет использования инноваций, высокой инновационной активности предприятий, но Россия пока проигрывает в инновационной гонке.

Мировой опыт инновационного венчурного инвестирования подсказывает различные варианты решения этой проблемы. Один из них заключается в объединении возможностей различных инвесторов, т. е. в создании достаточно крупного инвестиционного капитала, скажем, в виде инвестиционного фонда. При этом возникает возможность диверсифицировать вложения и тем самым уменьшить инвестиционные риски. Второй вариант представляет собой разделение инновационного цикла на несколько стадий и коммерциализацию продукта каждой стадии. Это позволяет добиться сокращения сроков окупаемости вложений и объединения усилий инвесторов по «последовательному принципу».

Анализ и внедрение мирового опыта венчурного инвестирования в Российской действительности может помочь решить главную задачу – перевод экономики на инновационный путь развития.

Но нельзя забывать и о том, что российская экономика имеет свои особенности.

Венчурный капитал, как альтернативный источник финансирования частного бизнеса, зародился в США в середине 50-х годов XX века. Создавать начинающие компании в те времена было непросто: настоящих предпринимателей было не так много, а инфраструктура, на которую можно было бы опираться, попросту отсутствовала. Первый инвестиционный фонд, сформированный в 1961 г. был размером всего 5 млн. долл., из которых инвестировано было всего 3. Корпоративные инвесторы не были заинтересованы вкладывать средства в малопонятные тогда финансовые структуры. Но результаты работы фонда оказались ошеломляющими: израсходовав всего 3 млн. долл., через непродолжительное время фонд вернул инвесторам почти девяносто.

Вождленным воспоминанием венчурных капиталистов является компания Cisco Systems, один из мировых лидеров производства сетевых маршрутизаторов и телекоммуникационного оборудования. В 1987 г. Дон Валентин (Don Valentine) из Sequoia Capital приобрел за 2,5 млн. долл. пакет акций Cisco. Через год стоимость его пакета составила 3 млрд. долл.

Становление венчурного капитала совпало по времени с бурным развитием компьютерных технологий и ростом благосостояния среднего класса американцев. Современные гиганты компьютерного бизнеса DEC, Apple Computers, Compaq, Sun Microsystems, Microsoft, Lotus, Intel сумели стать тем, кто они есть теперь во многом благодаря венчурному капиталу. Более того, бурный рост но-

вых отраслей, таких как персональные компьютеры и биотехнология, оказался возможным в основном при участии венчурных инвестиций.

До настоящего времени США являлись безусловным лидером в области венчурного бизнеса. К концу XX века на США приходилась половина всего объема венчурных инвестиций в мире.

Венчурный бизнес является сегодня сегментом (и не самым большим) отрасли прямых инвестиций в акционерный капитал, однако значение его трудно переоценить, т.к. рискованный капитал является практически единственным источником финансовой поддержки малых инновационных предприятий на самых ранних стадиях существования - от идеи до выхода и закрепления их продукции на рынке. Именно поэтому венчурный капитал стал центром кристаллизации для формирования в США современной мощной индустрии прямых инвестиций.

Несомненный успех венчурного бизнеса в 60-е годы и его динамичное развитие привлекли к нему значительный интерес финансовых и управленческих кругов и потребовали создания его инфраструктуры и совершенствования взаимосвязей в отрасли прямых инвестиций в целом.

Учитывая, что предпочтительной стратегией «выхода» для компаний с венчурным капиталом является публичное размещение акций, фондовые дилеры отреагировали на это созданием системы автоматической котировки Национальной ассоциации дилеров ценных бумаг (NASDAQ) - второй (после Нью-Йоркской) фондовой бирже США, специализирующейся на первичном размещении акций растущих компаний.

В связи с высокой доходностью акций компаний с венчурным капиталом, такие компании становятся объектом повышенного интереса для инвесто-

ров на этапе их подготовки к публичному размещению. На рубеже 70-х - 80-х годов стали образовываться специализированные фонды (т.н. фонды прямого инвестирования в акционерный капитал - private equity fund), ориентированные на приобретение пакетов акций таких компаний. Фонды выкупа (buyout fund) осуществляют (либо финансируют) приобретение контрольного пакета акций с получением полного контроля за использованием активов компании и осуществления ею деловых операций. Мезонинные фонды (mezzanine fund) специализируются на инвестиционном финансировании компаний непосредственно перед выходом на фондовый рынок. В настоящее время в США суммарный капитал фондов прямого инвестирования в 4 - 5 раз превышает капитал венчурных фондов.

Таким образом, в настоящее время действует как бы двухэтапная схема инвестирования перспективной компании: на начальных этапах и в период укрепления на рынке ее поддерживает венчурный капитал, после чего включается капитал фондов прямого инвестирования.

В Европе венчурный бизнес начал активно развиваться в начале 80-х годов XX века. Несомненно, практика рискованного инвестирования существовала в европейских странах задолго до этого рубежа, однако черты индустрии венчурное инвестирование стало приобретать именно в этот период. Во многом динамичное развитие этой отрасли в Европе было предопределено наличием двадцатилетнего опыта американского венчурного бизнеса, позволившего избежать значительных ошибок и адаптировать к европейским условиям уже достаточно отработанные финансовые и управленческие технологии. Это обстоятельство ни в коей мере не умаляет заслуг и усилий европейских венчурных капиталистов, обеспечивших

сегодняшнее состояние отрасли.

Основные этапы инфраструктурного развития европейского венчурного бизнеса во многом повторяют американский опыт. Образование в 1983 г. Европейской ассоциации прямого инвестирования и венчурного капитала (EVCA) явилось совместной инициативой представителей венчурной индустрии и Европейской комиссии. Ассоциация, включавшая на момент образования 43 члена, в настоящее время объединяет более 500 активных участников венчурного бизнеса из более чем 30 стран и является авторитетным представителем европейской отрасли прямых инвестиций. Деятельность ассоциации направлена на создание в Европе благоприятных условий для развития венчурного бизнеса.

В отличие от структуры отраслевых предпочтений в США, европейские венчурные фонды более диверсифицированы и размещают инвестиции практически во все сектора экономики. В последние годы происходит переориентация европейских венчурных инвестиций в технологический сектор, что является общемировой тенденцией для промышленно развитых стран. [4]

В последнее время значительное развитие венчурная индустрия получила не только в европейских странах, но и в Японии, Китае, Республике Корея, Сингапуре, Израиле, Австралии, Чили, Мексике. Более того, венчурный капитал из «посевого капитала» (seed capital) и «стартового капитала» (start capital), не уменьшая своей роли «катализатора» малого бизнеса, перешел в более зрелые стадии своего развития и начал становится еще «капиталом развития» (development capital) и «капиталом расширения» (expansion capital).

В России же точкой отсчета венчурной индустрии общепринято считать 1993 г., когда на Токийском саммите между

правительствами стран «большой семерки» и Европейским Союзом было принято соглашение о поддержке только что приватизированных российских предприятий по Государственной программе РФ по массовой приватизации.

С точки зрения формирования капиталов фонды венчурного инвестирования в России можно разделить на четыре группы.

1. Фонды ЕБРР (их капитал полностью или частично сформирован Европейским банком реконструкции и развития с участием других международных финансовых организаций). Расходы на содержание и обеспечение деятельности фондов покрываются из средств технической поддержки, безвозмездно выделяемых правительствами стран «большой семерки». Фонды были сформированы в 1993-1994 гг. в рамках программы поддержки частных и приватизированных предприятий преимущественно среднего бизнеса.

2. Фонды с участием западных правительственных агентств. В их создании и деятельности наряду с корпоративными и частными инвесторами, в той или иной форме участвуют иностранные государства.

В целом активность этой группы фондов в части прямых инвестиций значительно выше, чем фондов ЕБРР. Фонды этой группы осуществляют инвестиции в средние и крупные предприятия, минимальный размер инвестиций составляет 3-5 млн. долл.

3. Частные фонды. Сложность в описании деятельности данных фондов состоит в закрытом характере информации о их деятельности.

Состав этой группы фондов весьма разнообразен как по размерам капитала, так и по страновой принадлежности. Региональные интересы этих фондов редко ограничиваются только Россией, обычно это европейские страны, в том числе СНГ.

4. Российские венчурные фонды. По информации Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ), доля российских венчурных фондов в общем объеме венчурных инвестиций в России невероятно мала.

В настоящее время еще слишком рано говорить о существовании национального сектора российского венчурного бизнеса, основой которого являлся бы отечественный капитал. Хотя в последние годы интерес к этому механизму финансирования малого и среднего бизнеса (в особенности высокотехнологичного) существенно возрос, реального изменения ситуации к лучшему не произошло.

К концу 2010 г. количество венчурных фондов в России увеличилось до почти 100, а их суммарный капитал составил около 11 млрд. долл.

Распределение венчурных инвестиций по секторам происходило неравномерно. Приоритетом пользуются такие сферы, как пищевая (27 %) и телекоммуникации (25 %). Следующий блок включает в себя медицину и фармацевтику (9 %), стройматериалы и потребительские товары и услуги (по 8 %).

Российская венчурная индустрия, к сожалению, не имеет такой развитой инфраструктуры, как американская или европейская.

Осознание важности и полезности сектора венчурного инвестирования послужило толчком к созданию современных венчурных фондов, представителями которых являются Российская венчурная компания и ОАО Роснано.

ОАО «Российская венчурная компания» (ОАО «РВК») создано в соответствии с распоряжением Правительства РФ от 7 июня 2006г. №838-р с целью стимулирования создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования, развития инновационных отраслей экономики и продвижения на международный рынок

российских наукоемких технологических продуктов.

Уставный капитал ОАО «РВК» составляет 30 011 320 700 руб. 100% капитала РВК принадлежит Российской Федерации в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом Российской Федерации (Росимущество).

Основными целями деятельности ОАО «РВК» являются: стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования и значительное увеличение финансовых ресурсов венчурных фондов.

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

Приоритетные направления инвестирования создаваемых с участием ОАО «РВК» венчурных фондов определены в соответствии со списком критически технологий утвержденных Президентом РФ:

- Безопасность и противодействие терроризму;
- Живые системы (понимаемые как биотехнологии, медицинские технологии и медицинское оборудование);
- Индустрия наносистем и материалов;
- Информационно-телекоммуникационные системы;
- Рациональное природопользование;
- Транспортные, авиационные и космические системы;
- Энергетика и энергосбережение.

РВК вкладывает средства через венчурные фонды, создаваемые совместно с частными инвесторами.

Общее количество фондов, сформированных ОАО «РВК», достигло двенадцати (включая 2 фонда в зарубежной юрисдикции), их размер — более 26 млрд руб. Доля ОАО «РВК» — более 16 млрд руб.

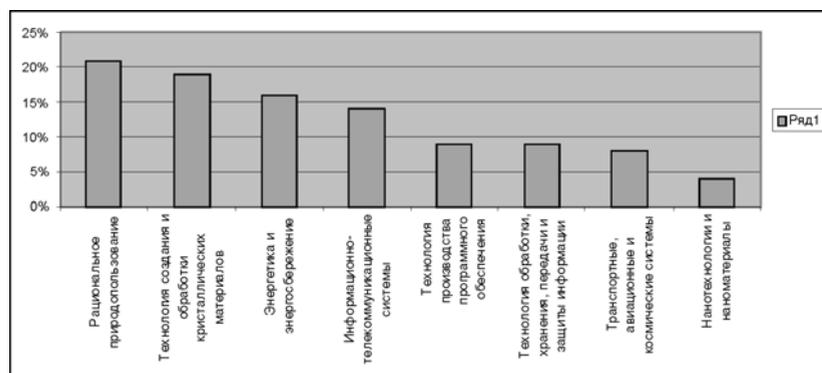


Рис. 1. Сегментация инвестиций ОАО «РВК».

Число проинвестированных фондами РВК инновационных компаний в январе 2013 года достигло 139. Совокупный объем проинвестированных средств — 12,1 млрд руб.

РВК подписано 28 соглашений о сотрудничестве с регионами Российской Федерации.

ОАО «РВК» ежегодно проводит конкурсный отбор управляющих компаний для передачи им в доверительное управление денежных средств с целью включения этих средств в состав закрытого паевого фонда. По результатам проведения конкурсов и сформировались перечисленные выше венчурные фонды.

Сегментация инвестиций по отношению к приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники РФ, ОАО «РВК» выглядит следующим образом.

Создание такого инструмента развития, как ОАО «РВК», свидетельствует о том, что российское правительство всерьез занялось вопросом качественного роста отечественной экономики.

С осознанием необходимости переориентации российской экономики на инновационный путь развития, пришло понимание необходимости создания эффективного механизма, способного оказать воздействие, как на небольшие компании, так и на гигантов отечественной индустрии к инновационной деятельности.

Результатом понимания необходимости разработки подобного механизма явилось

создание в 2007 году «Российской корпорации нанотехнологии» (или ГК «Роснано»), возглавлять которую, было поручено Л. Меламеду. Так как на первом этапе ГК «Роснано» было необходимо решить несколько первоочередных задач, а именно сформировать органы управления и структуру компании, разработать и утвердить стратегию деятельности и регламентировать сам бизнес-процесс приема, рассмотрения и утверждения запросов на финансирование, ее непосредственная деятельность фактически началась в 2008 году.

В целом, Роснано представляет собой некий фонд, осуществляющий инвестиции в проекты, которые после прохождения всех стадий экспертизы признаются инновационными и прибыльными, то есть корпорация осуществляет вложения только в те проекты, которые способны за 5 лет принести 250 млн. руб. прибыли.

Экспертиза проектов включает в себя три составляющие: 1. Входная экспертиза; 2. Научно-техническая экспертиза; 3. Инвестиционная экспертиза.

Основным условием для каждого проекта, направленного в ОАО «Роснано», является наличие частного инвестора, так как, в соответствии с ее стратегией, финансирования проектов осуществляется не более чем на 50% от стоимости проекта.

11 марта 2011 года в результате реорганизации Государственной корпорации «Российская корпорация нанотехно-

логий» было создано ОАО «РОСНАНО». Общество является преемником госкорпорации по всем правам и обязанностям, 100% его акций закреплено в государственной собственности. Преобразование РОСНАНО обеспечило более понятную инвесторам и партнерам форму организации — акционерное общество.

Основной целью ОАО «РОСНАНО» является коммерциализация нанотехнологических разработок, создание на их основе реально работающего бизнеса. Компания выступает финансовым соинвестором в проектах, обладающих значительным экономическим потенциалом.

Также на базе госкорпорации был создан некоммерческий Фонд инфраструктурных и образовательных программ. Цель деятельности Фонда — развитие инновационной инфраструктуры в сфере нанотехнологий, включая реализацию уже начатых РОСНАНО образовательных и инфраструктурных программ.

РОСНАНО является одним из самых крупных в стране технологических инвесторов. Причем его проекты полностью лежат в сфере hi-tech, так как инвестиции делаются только в сфере нанотехнологий; всего за несколько лет их объем превысил 100 млрд рублей. К 2015 году объем производства проектных компаний, в которые инвестирует РОСНАНО, должен составить не менее 300 млрд рублей в год, а суммарный объем производства всей российской nanoиндустрии — 900 млрд рублей.

Но не всё так гладко. Основной проблемой развития системы венчурного инвестирования в России признается отсутствие нормативной правовой базы, регулирующей деятельность венчурных предприятий и инвестиционных институтов. Также отсутствуют достаточные меры государственной поддержки и стимулирования венчурного предпринимательства.

Имеется также ряд существенных проблем, препятствующих развитию венчурной индустрии в России. Основные из них:

- неразвитость инфраструктуры, обеспечивающей появление в научно-технической сфере России новых и развитие существующих малых и средних быстрорастущих технологических инновационных предприятий, способных стать привлекательным объектом для прямого (венчурного) инвестирования;

- небольшая величина российского капитала в венчурной индустрии России;

- низкая ликвидность венчурных инвестиций, обусловленная недостаточной развитостью фондового рынка;

- отсутствие экономических стимулов для привлечения прямых инвестиций в предприятия высокотехнологического сектора;

- низкая популярность венчурного инвестирования в предпринимательской деятельности в области малого и среднего бизнеса.

Кроме того факторами, сдерживающими развитие венчурной индустрии являются:

- недостаточная информационная поддержка венчурной индустрии в России;

- отсутствие необходимого количества квалифицированных управляющих венчурными фондами и низкий уровень инвестиционной культуры предпринимателей.

Оказание содействия на государственном уровне в решении указанных проблем и устранении имеющихся препятствий позволит значительно ускорить развитие и повысить эффективность венчурной индустрии в России.

В сложившейся ситуации требуется ряд государственных инициатив, которые, как представляется, должны быть следующими:

1. Создание правовой основы деятельности венчурных фондов, а также венчурного инвестирования пенсионными фондами и страховыми компаниями.

2. Дальнейшее развитие таких проектов как РВК и Роснано, оказание им поддержки на всех уровнях.

3. Разработка методов прогноза эффекта от инноваций, а также поддержка государством экспертизы инновационных.

4. Развитие информационной среды, позволяющей малым инновационным предприятиям и инвесторам находить друг друга, а также стимулировать кооперационные связи между малыми и крупными предприятиями.

5. Снижение процентных ставок, т.к. инвестирование в венчурный капитал более привлекательно при низких процентных ставках, которые повышают ценность акционерного капитала и увеличивают вознаграждение.

Целью развития системы венчурного инвестирования в России должно быть создание благоприятных условий для развития научно-технического и инновационного предпринимательства и механизмов, обеспечивающих привлечение инвестиций в наукоемкие инновационные проекты, реализуемые венчурными предприятиями.

Подводя итог, можно сделать вывод, что для решения имеющихся проблем необходимо создание и расширение нормативно-правовой базы по венчурному инвестированию,

поддержка ОАО «Роснано» и ОАО «РВК», разработка методик прогнозирования эффекта от внедрения инноваций, развитие информационной среды и малого и среднего бизнеса, финансовая поддержка государством сферы венчурного инвестирования и др.

Выполнение этих рекомендаций поможет развить в России конкурентоспособную сферу венчурного инвестирования, которая, в свою очередь, окажет позитивное влияние на перевод российской экономики на инновационный путь развития.

Литература

1. Мознас П. Прямые иностранные инвестиции: современные тенденции // Мировая экономика и международные отношения. - 2002. - № 1.

2. International Strategy for Nanotechnology Research and Development, U.S. National Science Foundation, 2001.

3. Гулькин П. Российское государство и венчурная индустрия // Инновации. - 2002. - № 1.

4. Венчурная индустрия в России: история, реалии, перспективы (обзор). СПб.: РАВИ, 2003

5. Семенова, А.А. Инновационно-инвестиционный менеджмент: учебное пособие / под общ. ред. М.И. Лещенко; Московский государственный индустриальный университет. - М.: МГИУ, 2007

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

7. <http://www.rusnano.com>

Влияние вступления России в ВТО на инвестиционный климат

Шкляев Андрей Евгеньевич, к.э.н., доцент кафедры Менеджмента инвестиций и инноваций Российский экономический университет (ФГБОУ ВПО РЭУ) им. Г.В. Плеханова
inn.invest@mail.ru

В данной статье рассмотрены основные риски, факторы влияния на инвестиционный климат России вступления в ВТО, а также проанализированы внешние и внутренние причины ухудшения инвестиционного климата России.

Инвестиционный климат в России на данный момент является удовлетворительным. Отток капитала в июле составил от 3 до 5 млрд долларов. По оценкам Минэкономразвития на конец года он будет уже более 70 млрд. За первое полугодие 2012 года поступило в страну на 14% меньше инвестиций, чем было в 2011 году. Это опять же говорит об ухудшении ситуации с иностранными инвестициями, о том, что к нам в страну иностранцы не хотят идти и снижают свой интерес.

Инвестиционный климат формируют длинными инвестициями, а они генерируются теми отраслями, которые интересны для многооборачиваемости капитала в стране. Это не те отрасли, которые сейчас привлекают капитал в Россию, например, ритейл, а именно те отрасли, которые идут в будущее, благодаря чему иностранные инвесторы будут ориентироваться на Россию.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный климат, ВТО, иностранный капитал, иностранные вложения

Как мы видим, за последние шесть лет вывоз капитала преобладает над ввозом капитала. Суммарное сальдо за это время составило чуть меньше 600 млрд долларов. Если мы возьмем показатель, накопленный за более длительные сроки, то обнаружим, что он с учетом золотовалютных резервов страны, которые тоже представляет собой вид оттока капитала, так как они вкладываются не в инвестиционные активы российских резидентов, то мы получим цифру около 900 млрд долларов оттока. Причина достаточно проста, весь вопрос в том, как ее разрешить. Причина в том, что наша экономика не сбалансирована. Мы ссылаемся на работы известного российского ученого, профессора, доктора экономических наук Валентина Катасонова.^[1] Он в своих работах неоднократно раскрывал эту тему и продолжает ее исследовать. Как в начале 90-х годов мы сидели с перекосом экспорта на нефтяные активы, так мы и сидим. Если мы посмотрим структуру экспорта, то увидим, что, по данным ВТО, на апрель 2012 года доля нефти, газа и нефтегазопродуктов – 70%, машиностроения и металлообработки – 20% и еще 5% занимают сельскохозяйственные культуры. Надо также отметить, что в 20% машиностроения входит и то машиностроение, которое обслуживает нефтегазовую отрасль.

Теперь посмотрим структуру экспорта Китайской народной республики. Отмечу, что по данным ООН, мы находимся в одной области по степени привлекательности. Мы видим, что машиностроение, куда входят и информационные технологии, и высоко технологичные отрасли, энергетика, биотехнологии, отрасли с так называемой высокой добавленной стоимостью, составляет более 90% экспорта Китая^[2].

В Китае тоже далеко не самый демократичный политический режим, там постоянно проходят различные процессы над менеджерами, которые занимаются хищением, постоянно ловят людей по делам о коррупции и так далее. Однако долгосрочных инвесторов это мало интересует, их волнует сохранность их средств и условия для привлечения капитала. Это основная причина, почему в России до сих пор, к сожалению, приток капитала плюсовым значением похвастаться не может.

Инвестиционный климат в России у нас на данный момент удовлетворительный. На сегодня, по официальным данным, отток капитала из России только в июле составил от 3 до 5 млрд долларов. По оценкам Минэкономразвития, на конец года он будет уже более 70 млрд. Это пересмотренный прогноз, ранее считалось, что он составит примерно 25 миллиардов.^[3] За первое полугодие 2012 года у нас поступило в страну на 14% меньше инвестиций, чем было в 2011 году. Это опять же говорит об ухудшении ситуации с иностранными инвестициями, о том, что к нам в страну иностранцы не хотят идти и снижают свой интерес.

Полагаем, что на это повлиял мировой кризис. На глобальных мировых площадках заемные средства дорожают, и интерес к развивающимся рынкам угасает. Россия в этом плане не является исключением. В страну с такой относительно нестабильной экономикой, завязанной на нефтегазовом секторе, инвесторы вкладываться не спешат.

Отток капитала, связанный с банковской деятельностью.

В России очень много «дочек» иностранных банков и сейчас, и ранее в моменты обострения кризиса выводят всю свою прибыль в материнские компании. Недавно вышла статистика по Райффай-

зенбанку, которая говорит о том, что больше половины прибыли российской «дочки» было выведено в материнскую компанию. Более того, кроме прибыли, они размещают средства на счетах австрийских банков, и в России остается очень маленький объем заработанных банком средств.

Естественно, Россия рассматривается многими иностранными инвесторами как страна с авторитарным режимом, хотя мы можем считать как-то по-другому. Об этом можно долго говорить и рассуждать, но иностранцы считают, что у нас с политикой все плохо, нарастают кризисные настроения в обществе. Иностранцы смотрят на любое событие, которое происходит в России сквозь призму оценки, подтверждает это наш авторитарный режим или опровергает.

Это то, что связано с глобальными причинами, с оценкой извне. Еще одна группа причин — внутренние причины. В России нет интересных, завлекательных проектов, не связанных с нефтегазовым сектором. Идут вложения, но так как нефтегазовый сектор у нас все-таки прогосударственный, иностранных инвесторов сюда тоже не очень пускают, в этой сфере к иностранным инвестициям относятся очень аккуратно.^[4]

В этом плане вступление в ВТО, на наш взгляд, больше усугубит ситуацию с иностранными вложениями в нашу экономику, так как раньше у нас были высокие заградительные пошлины для тех же автомобилей. Если раньше иностранным производителям было выгодно ввести производство в нашу страну и продавать на внутреннем рынке, то теперь производить в стране с дешевой рабочей силой, где себестоимость товара будет относительно низкая и ввозить при достаточно низких пошлинах станет выгоднее. Поэтому иностранные инвестиции тоже сократятся в нашу экономику.

Инвестиционный климат

формируют длинными инвестициями, а они генерируются теми отраслями, которые интересны для многооборачиваемости капитала в стране. Это не те отрасли, которые сейчас привлекают капитал в Россию, например, ритейл, а именно те отрасли, которые идут в будущее, благодаря чему иностранные инвесторы будут ориентироваться на Россию.

Вступление в ВТО резко усиливает конкуренцию российских производителей с иностранными. Резкое снижение пошлин приводит к двум последствиям. Первое — крупным транснациональным корпорациям и маленьким компаниями выгоднее производить продукцию за пределами России и экспортировать ее в страну. Второе — создавать с нуля те производственные мощности и технологии, которые необходимы для привлечения длинного капитала, после вступления в ВТО будет невозможно, поскольку никаких барьеров для развития собственных наукоемких отраслей не останется.

Когда мы говорим о вступлении какой-либо страны в ВТО, нужно понимать, что наша экономика не сравнима с другими экономиками, начиная со стоимости производства любой продукции. Во-первых, у нас достаточно высокая оплата труда, во-вторых, те же самые издержки, связанные с арендой, отоплением, электричеством. Это все надо учитывать, когда мы говорим о преимуществах или недостатках вступления страны в ВТО. Каким образом мы будем обеспечивать конкурентные преимущества нашей продукции? Мы не можем конкурировать ни по цене, ни по качеству, потому что действующие производственные мощности не позволяют обеспечивать высокое качество продукции. Развивать эти отрасли у нас не хватит своих средств.

Нужно понимать, что участники ВТО делятся на две большие группы. Первая группа стран — участниц ВТО выполня-

ют одну очень важную функцию — производят высоко технологичную гражданскую продукцию. Вторая часть — рынок приложения рабочей силы стран первой группы. Россия при вступлении в ВТО будет относиться как раз к этой второй группе. Если мы говорим о таких странах, как США, Китай, Япония, то им это выгодно. Открывая рынки других стран для своей высоко технологичной продукции издержки, которые страна несет, компенсируются добавленной стоимостью своей продукции. Именно это делает последние годы Китай и Япония. Главная проблема России в ВТО не пошлины, о них тут речь не идет. Главная проблема России — отсутствие высоко технологичной гражданской продукции. Если бы у нас была такая продукция, издержки по которой мы бы смогли компенсировать доходами от экспорта, тогда вступать был бы экономический смысл. Что касается последнего фона, который был создан у нас в России — громкие религиозно-политические дела, принятие различного рода законопроектов весьма спорных в экономическом плане, — все это было сделано в тот период, когда мы в последней декаде августа вступили в ВТО.

Литература

1. Катасонов В.Ю. Инвестиционный потенциал экономики: механизмы формирования и использования. М.: изд-во Анкил 2011 г.

2. Конференция ООН по торговле и развитию. - [Электронный ресурс]. URL: <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>

3. Министерство экономического развития России. - [Электронный ресурс]. URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/main>

4. Инвестиционный фонд РФ. - [Электронный ресурс]. URL: <http://www.investinginrussia.ru/>

Сбалансированность макро- и микроэкономики в воспроизводственном процессе

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

В статье рассматриваются проблемы сбалансированности макро- и микроэкономических процессов, методология прогнозирования макроэкономического развития, метод эконометрического моделирования, многофакторная модель «Кобба-Дугласа», использование воспроизводственно-циклической макромоделли для сбалансированности воспроизводственного процесса
Ключевые слова: макро- и микроэкономических процессы, воспроизводственный процесс, модель «Кобба-Дугласа», воспроизводственно-циклическая макромоделль.

Важнейшей задачей государства, позволяющей обеспечить решение социальных проблем, обороноспособность и безопасность, стабилизацию положения России в геополитической системе, на мировом рынке и на пространстве СНГ является достижение эффективного и стабильного экономического развития.

Успешность достижения целей стабильного экономического развития страны, в свою очередь, определяется конструктивностью экономической теории и практики, уровнем институционализации хозяйственных процессов и отлаженностью системы положительных обратных связей, обеспечивающих необходимую корректировку всех направлений экономической деятельности.

Такая последовательность взаимодействий отражает узловые вопросы проблемы сбалансированности макро- и микроэкономических процессов.

Проблема сбалансированности макро- и микроэкономических показателей имеет свою историю развития. Циклические кризисы перепроизводства в период становления капитализма конца XIX - начала XX столетия, потрясающие в течение ряда десятилетий индустриально развитый мир, стали первыми проявлениями и выразителями нарушений баланса этих показателей, хотя рассмотрение таких процессов в тот период как в мировой, так и в отечественной науке происходило с иных позиций, чем в современной действительности.

Социально-экономические революции первой половины XX столетия, происходящие в государствах, в которых к концу столетия проживала треть населения мира, были политической реакцией на катаклизмы в развитии экономических отношений. В то время представлялось и теоретически обосновывалось, что экономические кризисы можно предотвратить только на основе построения государственной, централизованно управляемой системы экономического развития.

Особенно ярко факторы несбалансированности проявились в 30-х годах прошлого столетия в наиболее развитых капиталистических странах в период разразившегося мирового экономического кризиса и последующей депрессии. В этот период начался активный поиск использования эффективных методов преодоления экономических дисбалансных потрясений, когда происходили как поиски теоретического обоснования выхода из кризиса (Кейнс и др.), так и совокупность практических действий властей, приводящих к сбалансированности экономики развитых стран (Рузвельт и др.).

Особого внимания заслуживают эффективность методов восстановления послевоенной разрушенной и разбалансированной экономики индустриально развитых европейских стран и Японии (план Маршалла), а также процессы возрождения индустриальной мощи СССР. Опыт и уроки прошлого по сбалансированности макро- и микроэкономических процессов активно использовались в послевоенный период в условиях бурного развития научно-технического прогресса, применения новых механизмов в сфере экономики, целенаправленных действий государств индустриально развитых стран, когда существенную роль в этом направлении сыграла социальная ориентированность хозяйственной деятельности.

В России значительный период в решении сбалансированности экономических процессов был определен формированием социалистической системы хозяйствования, проявившимся созданием монолитно-организованной экономики, в которой были существенно сглажены противоречия макро- и микроэкономических проблем путем ведения жесткой централизованной системы планового хозяйства.

Переход к рыночной системе хозяйствования с особой остротой поставил перед нашей страной проблему сбалансированности в условиях рынка, для решения которой необходимы как теоретические, так и практические усилия по формированию рыночной инфраструктуры и механизмов.

На первое место выдвигается формирование рыночных институтов и механизмов, которые включают следующие три составляющие.

Первая - управляющий инструментарий, представленный структурами и институтами, которые рассматриваются по двум направлениям, отображающим современную рыночную среду:

-государственные структуры: президентские институты, Государственная Дума, федеральное Правительство, региональные управляющие структуры;

- собственники факторов производства и предприниматели.

Вторая - финансово-экономические институты:

-хозяйственное законодательство;

-финансово-экономический механизм;

-институты государства и гражданского общества, которые обеспечивают их жесткое и неуклонное исполнение законов.

Третья - критерии оценки воспроизводственных процессов, то есть исходные условия определения эффективности экономического роста, представляющие собой обратные связи в ходе взаимодействия

участников хозяйственной деятельности в процессе производства и реализации товаров и услуг.

Вопросы эффективного и стабильного экономического развития нашей страны, требуют определить, что следует предпринять российскому государству и менеджменту для решения целого ряда сложных проблем.

Проблему сбалансированности микроэкономического (рыночного) и макроэкономического взаимодействия предстоит решать путем реализации новой индустриализации производства и обеспечения эффективного и стабильного роста экономики страны в рыночной среде.

Макроэкономический анализ, измерения и регулирование становятся в современной хозяйственной жизни стран и народов основой формирования государственной экономической политики, разработки программ развития отраслей, экономических регионов, городов и их районов, обеспечения обороны и социальной стабильности.

Обеспечить инновационное развитие национальной экономики смогут обеспечить процессы индустриализации производства, основанного на внедрении инноваций, которые целесообразно рассматривать с позиции одного из основных определяющих факторов экономического развития - эффективности системы управления, одной из составных частей которой являются процессы сбалансированности макро- и микроэкономических показателей и критериев оптимальности. Причем критерий оптимальности определяется как признак, позволяющий найти наилучший, оптимальный способ решения какой-либо практической задачи: экономической, инженерной, управленческой, военной и так далее.

В индустриально развитых странах разработан и активно используется аналитический инструментарий прогнозиро-

вания и управления, представленный в виде сбалансированной системы показателей, на основе постоянного мониторинга, успех применения которой вполне закономерен.

Следует отметить, что информационная эпоха, ознаменовавшая своим возникновением последние десятилетия XX века, привела к тому, что многие фундаментальные постулаты промышленной конкуренции устарели. Создание сложных моделей, наличие баз данных с учетом использования современных программных средств и вычислительных систем позволили решать многомерные задачи, считавшиеся еще совсем недавно непреодолимыми [1].

Важнейшей задачей экономической политики России на перспективу является преодоление структурной и технологической деградации на основе выработки и последовательной реализации стратегии инновационного прорыва.

Реализация стратегии инновационного прорыва тесно связана с формированием механизма сбалансированности макро- и микроуровня экономики, который опирается на методологию прогнозирования и планирования.

Особое признание на современном этапе получила методология прогнозирования и планирования, исходящая из теоретического наследия Н.Д. Кондратьева и предполагающая циклический характер долгосрочного социально-экономического развития. В отличие от традиционных схем прогнозирования, опирающихся на методы аналогий и экстраполяции тенденций, кондратьевская школа прогнозирования, получившая творческое развитие в России в конце XX века, позволяет в долгосрочном прогнозе предвидеть крупные инновационные сдвиги в макроэкономической динамике [2].

К более развитым методам количественного формализованного прогнозирования относится метод эконометрического моделирования. В большин-

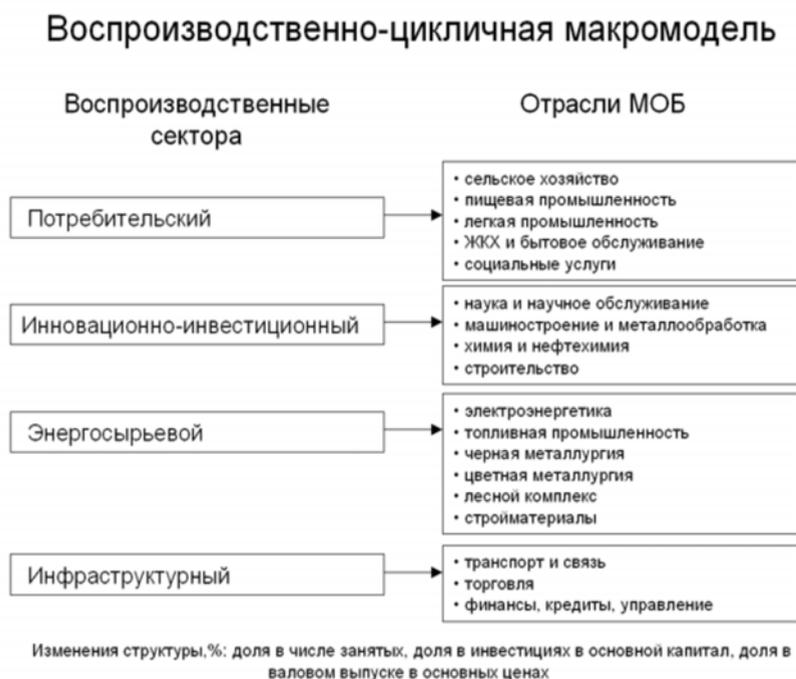


Рис. 1. Структура воспроизводственно-циклической макро модели.

стве случаев эконометрический анализ проводится на базе многофакторных моделей. Широко известность получила «функция Кобба-Дугласа»:

$$Y^{\alpha\beta} = AKL,$$

где K – капитал;

L – живой труд;

A – коэффициент пропорциональности.

Показатели α и β в классической формуле Кобба-Дугласа в сумме предполагаются равными единице.

При необходимости отразить влияние научно-технического прогресса, когда сумма α и β и не равняется 1, модель, учитывающая неравномерный характер воздействия НТП на K и L представляется в более сложной форме.

Определить динамику структуры экономики и прогноз возможного сбалансированного развития экономики можно используя воспроизводственно-циклическую макро модель, которая является модификацией межотраслевого баланса, получившей название модели «затраты-выпуск» В. Леонтьева (см. рис. 1) [3].

Особенность макро модели заключается в группировке отраслей баланса по функциональному назначению продук-

ции – воспроизводственным секторам:

- потребительскому;
- инновационно-инвестиционному;
- энергосырьевому;
- инфраструктурному.

К потребительскому сектору относится сельское хозяйство, пищевая и легкая промышленность, ЖКХ и бытовое обслуживание, здравоохранение, образование, социальное обеспечение, культура.

К инновационно-инвестиционному – наука, машиностроение, химия и нефтехимия, строительство.

К энергосырьевому – электроэнергетика, топливная промышленность, черная и цветная металлургия, лесные и строительные материалы.

К инфраструктурному – транспорт, и связь, торговля, финансы, кредит, управление.

Такая группировка отраслей позволяет характеризовать целевую направленность структурных сдвигов в экономике, показывает служат ли они удовлетворению потребностей населения, инновационно-инвестиционному развитию, усиленной эксплуатации природного сырья и топлива либо увеличе-

нию транзакционных издержек в результате разбухания сфер обращения и управления.

Другая особенность воспроизводственно-циклической макро модели заключается в возможности проведения анализа структурной динамики на многомерной основе, с точки зрения распределения по отраслям и воспроизводственным секторам трудовых ресурсов (числа занятых), основных фондов и инвестиций, валового выпуска продукции и ВВП, а также технологического уровня выпускаемой продукции, соотношения и усредненной оценки технологических укладов.

С использованием воспроизводственно-циклической макро модели была произведена оценка динамики структуры экономики по мировым цивилизациям и дан прогноз на XXI в. [4], разработан прогноз динамики экономики России на период до 2020 г. в нескольких разрезах [5], обоснован прогноз технологической структуры цивилизации пятого поколения [6], опубликован прогноз инновационного развития и структурной динамики России на период до 2050 г. [7].

С помощью воспроизводственно-циклической макро модели отчетливо выявляются направленность и результаты структурных деформаций в экономике. В начале 90-х произошел резкий сдвиг в доле занятых, инвестициях и валовом выпуске в пользу сектора инфраструктуры, особенно торговли и управления. Хотя увеличение доли этого сектора при формировании развитой рыночной экономики было неизбежным, однако масштабы перераспределения оказались чрезмерными, во многом носят паразитический характер и ведут к неоправданному увеличению транзакционных издержек. В наибольшей мере пострадал инновационно-инвестиционный подсистему развития, особенно наука и машиностроение.

Страна была лишена возможности осуществлять не

только расширенное, но и простое воспроизводство на собственной основе. Стремительный растущий импорт инвестиционного оборудования, бытовой техники химических материалов и технологий вытеснили отечественное производство.

При реализации инерционного сценария эти тенденции в основном сохраняются. Однако рентные источники роста ВВП сократятся в связи с возможным снижением мировых цен на топливо и исчерпанием ряда лучших месторождений. Продолжится сокращение доли инновационно-инвестиционного и потребительского сектора. Будет наращиваться доля сектора инфраструктуры, ориентированного в основном на перевозку экспортных грузов и реализацию импортных товаров.

Реализация сценария инновационного прорыва позволит переломить сложившиеся негативные тенденции структурной динамики. Это потребует опережающего развития инновационно-инвестиционного сектора (особенно науки и машиностроения) и инновационного обновления на его основе всей экономики. Существенно сократится доля сектора инфраструктуры, несколько снизится доля энергосырьевого сектора.

Таким образом, использование воспроизводственного циклической макроэкономической модели позволяет более четко выявить и прогнозировать тенденции динамики воспроизводственной структуры экономики, альтернативные сценарии ее развития.

Все макроэкономические стратегии должны увязываться со стратегическим планированием на микроуровне, внедрением информационных и инновационных технологий, моделированием сложных экономических систем с использованием и компьютерной обработкой огромной информации в базах данных.

Только при отработке эффективного механизма взаимодействия макро- и микроэконо-

мических процессов в рамках национальной экономики возможен стабильный экономический рост в стране. А без устойчивого и эффективного экономического развития невозможно вхождение в мировое сообщество индустриально развитых стран, то есть взаимовыгодное участие в мировом разделении труда в условиях глобализации экономических процессов.

Возрождение индустриальной мощи страны, которое происходит в обстановке трудного и сложного перехода к новой системе хозяйствования - рыночному механизму в условиях сформировавшейся в мире постиндустриальной экономики, возможно при четком представлении целей, реализующих их структур и используемого механизма. Поэтому можно выделить следующие структуры, институты и уровни: [1]

- государственные структуры, которые выражают интересы государства как системы власти, так и обеспечивают реализацию общенациональных интересов, деятельность которых проявляется в координации и интеграции интересов различных слоев общества, групп, а также сложившихся региональных структур;

- структуры и институты бизнеса, действия которых должны быть скоординированы с национальными и социальными интересами страны;

- институты и структуры гражданского общества, опыта в создании и функционировании которых в нашей стране далеко недостаточно, но их необходимость определяется всем ходом развития как государственных, так и производственных структур, представленных возрождающимся в социально-экономических противоречиях бизнесом;

- структуры, институты и механизмы, формирующие массовое экономическое сознание, как одно из важнейших условий обеспечения эффективного экономического роста в динамичный период научно-

технического прогресса и глобализации экономических процессов.

Представленные институты имеют матричную структуру, при политической воле могут быть достаточно рельефно определены, между ними на базе институционализации могут быть установлены четкие связи, а также определены критерии, обеспечивающие оценку взаимодействия при реализации вполне обозримых целей.

Научно обоснованная методология сбалансированного инновационно-индустриального развития является реальной аналитической моделью, но требуют организации высокоэффективного экономического механизма и адекватных институтов власти, способных реализовать новый план «Маршала» по индустриальному возрождению России. Именно с помощью высокоэффективного рыночного механизма достигли высокого уровня и функционируют социально-экономические системы индустриально развитых государств.

Литература

1. Курбатов С. Совершенствование управления реальным сектором экономики РФ // Экономика России: XXI век. 2005. № 18.

2. Кузык Б. Н. Прогнозирование и стратегическое планирование социально-экономического развития: /Б.Н.Кузык, В.И.Кушлин, Ю.В.Яковец. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. С. 177.

3. Леонтьев В. В. Межотраслевая экономика. М.: Экономика, 1997.

4. Яковец Ю. В. История цивилизаций. 2-е изд. Учебное пособие. М.: РФК, 1996.

5. Яковец Ю. В. Экономика России: перемены и перспективы. М.: РФК, 1996.

6. Яковец Ю. В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций. 2-е изд. М.: Экономика, 2003, с. 177-178.

7. Кузык Б. Н., Яковец Ю. В. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва.

Порядок оценки сбалансированности системы управления качеством услуг на предприятиях рекреационной сферы

Дымова Светлана Сергеевна
ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления», аспирантка кафедры управления в международном бизнесе и индустрии туризма

Статья посвящена проблемам оценки сбалансированности системы управления качеством услуг на предприятиях рекреационной сферы. Отмечается то, что менеджмент качества на предприятиях рекреационной сферы — это самостоятельный вид профессионально осуществляемой деятельности, направленной на достижение определенных намеченных целей в ходе любой хозяйственной деятельности предприятия, путем рационального использования материальных и трудовых ресурсов с применением принципов, функций и методов экономического механизма менеджмента.

Ключевые слова. Менеджмент качества, предприятия рекреационной сферы, качество санаторного обслуживания.

Качество санаторного обслуживания является очень сложным объектом управления, понимаем ли мы под обслуживанием оказание конкретной услуги конкретному гостю или деятельность санатория как бизнес по оказанию услуг гостеприимства.

Менеджмент качества выступает одновременно и как наука, и как область человеческих познаний. Вместе с тем, менеджмент часто определяют как искусство достижения цели за счет других. Трудно спорить с тем, что менеджмент — это своеобразное мировоззрение, составная часть культуры мировой цивилизации. Безусловно, это и профессия, которой занимается определенная категория людей.

Менеджмент качества на предприятиях рекреационной сферы — это самостоятельный вид профессионально осуществляемой деятельности, направленной на достижение определенных намеченных целей в ходе любой хозяйственной деятельности предприятия, путем рационального использования материальных и трудовых ресурсов с применением принципов, функций и методов экономического механизма менеджмента.

Иначе говоря, менеджмент качества — это вид деятельности по руководству коллективами людей для достижения поставленных целей. Применительно к ПРС это означает:

- ориентацию санаторно-курортной организации на спрос и потребности рынка, на запросы конкретных потребителей и организацию производства тех видов услуг, которые пользуются спросом и могут принести организации намечаемую прибыль;

- постоянное стремление к повышению эффективности деятельности, получение оптимальных результатов;

- хозяйственную самостоятельность, обеспечивающую свободу принятия решений; постоянную корректировку целей и программ в зависимости от состояния рынка;

- конечный результат деятельности ПРС или ее хозяйственно самостоятельных подразделений выявляется на рынке в процессе обмена.

Термин «менеджмент» по своей сути является аналогом термина «управление», но термин «управление» намного шире, поскольку применяется к различным видам человеческой деятельности (управление машиной), к сферам деятельности (управление в живой и неживой природе), к органам управления (подразделения в государственных и общественных объединениях). Термин «менеджмент» американского происхождения. Ранее он всегда применялся к управлению хозяйственной деятельностью, тогда как для обозначения управления в неживой природе употребляется термин «контроль», для государственного или общественного управления — «чиновник», или «публичный администратор», однако сейчас и в этих сферах слово «менеджер» является синонимом выше-названных терминов, особенно в нашей стране. Сегодня мы можем говорить о том, что деятельность менеджеров охватывают практически все те сферы, в которых реально существуют процессы управления людьми.

Основные сферы деятельности менеджера по качеству:

- персонал;

- производственная;
- административная;
- маркетинговая;
- финансово-экономическая;
- социально-политическая.

В таком случае перед нами возникает вопрос: «Как управлять подобными сложными объектами?». В целях рассмотрения затронутого вопроса мы можем обратиться к высказыванию ученого С. Бира, который, в свою очередь основывался на работах Росса Эшби, который изучал вопросы кибернетики. Его книга «Введение в кибернетику» столь же часто фигурирует в числе основополагающих трудов по кибернетике, как и работы Н. Винера.

Позволим себе прокомментировать некоторые из его воззрений. В вышеназванной книге У. Р. Эшби находим: «Истины кибернетики не нуждаются в выведении из какой-либо другой отрасли науки. Кибернетика имеет свои собственные основания. Одна из целей данной книги — ясно показать эти основания». Однако вопреки этому утверждению содержание его книг фактически демонстрирует прямо противоположное положение дел, и в них отчетливо показана преемственность кибернетики по отношению ко всему циклу наук точного естествознания. Так, У. Р. Эшби сам высказывает мысль о том, что кибернетика примерно так же относится к реальным системам (электронным, механическим, нейронным, экономическим и т. д.), как геометрия — к реальным объектам земного пространства, в соответствии с определенной логикой действия соответствующего устройства [1].

Автор утверждал, что сложный объект управления должен управляться не менее сложным субъектом управления. Как нам известно, это принцип необходимого разнообразия или Второй закон Эшби или закон необходимого разнообразия выглядит следующим образом: На всякое внешнее воздействие

СОС (сложная самоорганизующаяся система) должна реагировать также разнообразно, как разнообразно это воздействие.

Ситуация выглядит тупиковой, но, на самом деле, выход прост и заключается в управлении по отклонениям и основным параметрам (например, достижение цели — это главный параметр любой экономической системы).

Можно говорить о том, что вся история развития теории управления — это история поиска аналогов того, как можно управлять системами и людьми.

Категорические утверждения такого рода, как известное изречение Ф. Э. Бэкона: «Знание — сила», несут в себе, казалось бы, большую информацию. Такое же, по-видимому, впечатление должны были бы производить, по мысли их автора, и слова «Информация — информация, а не материя или энергия» принадлежащие Н. Винеру. Однако следует признать, они мало что говорят об информации, по сравнению с тем, что о ней можно «сказать» в виде определенных математических соотношений. Точнее, следуя К. Шеннону, можно «сказать» не о самом понятии информации, а о способе определения количества информации. Есть все основания полагать, что для становления кибернетики как науки одинаково важны теория обратной связи, теория автоматов, теория информации.

Подобно тому, как первые две из этих теорий универсальны при описании объектов любой природы (технические, физиологические, социальные, экологические и др. системы), так и третья имеет столь же общий для всех них характер. Уже через много лет после появления работ К. Шеннона находим: «...Благодаря своему общему характеру работы Шеннона оказали большое стимулирующее влияние на все исследования, относящиеся к передаче и со-

хранению какой бы то ни было информации в природе и технике; линиями, по которым передается эта информация, могут являться не только телеграфные и телефонные провода или среды, передающие радиосигналы, но и нервы, по которым передаются сигналы от органов чувств к мозгу и от мозга к мускулам, или те почти совсем еще не исследованные пути, какими передаются от зародышевой клетки указания о дальнейшем плане построения живого организма» [2].

Факт совпадения понятий энтропии в термодинамике и теории информации в начальный период становления (1948—1959) воспринимался в качестве некоторой условности. Однако после была выявлена универсальная роль энтропии как меры разнообразия для заданного произвольного множества элементов.

Отметим также, что на смену первоначальной трактовке приходят и иные, в которых уже отождествляются понятия энтропии в термодинамике и теории информации. Это было вызвано тем, что кроме количества информации, передаваемой по тому или иному каналу (функционирующему с помехами или без таковых), большое значение приобретает еще и иное понятие — ценность информации, т. к. определенные сведения для одного получателя могут иметь одно значение, а для другого — совершенно иное. Другими словами, количество передаваемой информации не может быть единственной характеристикой при смысловой (семантической) оценке той или иной информации. Необходимо иметь некоторые показатели, которые бы в целом определяли понятие «информация».

Хотя первоначальный шенноновский вариант теории информации претерпел в дальнейшем существенные изменения, однако, это не может повлиять на оценку работ самого К. Шеннона, как одного из ос-

новоположников современной кибернетики.

Минимизировать ошибки в информации можно на принципе обратной связи. Степень этой ошибочности можно понизить, используя в управлении уже известные нам принципы обратной связи и управления по отклонениям и по основным параметрам.

Итак, смысл этого закона легко объясним буквально: запас возможных управленческих решений у субъекта управления должен с избытком покрывать или, по крайней мере, быть не меньше, чем множество возможных ситуаций, инициируемых объектом управления. При этом реакция на ситуацию у субъекта должна быть более быстрой, нежели изменения в состоянии объекта управления.

Механизм действия принципа необходимого разнообразия в управлении качеством обслуживания на словах предельно прост: те, кто управляет качеством, должны быть более изощренными в его понимании и воздействии на него, нежели обслуживаемые гости. Персонал предприятия должен умело исполнять свои функции «черного ящика», а именно:

- распознавать и оценивать требования каждого гостя к заказываемому обслуживанию;

- оценивать восприятие каждым гостем предоставляемого ему обслуживания;

- по необходимости оперативно корректировать процесс обслуживания, добиваясь удовлетворения каждого гостя предоставляемым обслуживанием.

Использование понятий кибернетики, с полной необходимостью заставляет нас прибегнуть к понятию «обратная связь». Первая половина XX в. ознаменовалась всеобщим использованием автоматических регуляторов в самых различных областях науки и техники. Правда, еще раньше предлагались разнообразные приспособления для регулирования работы мельниц, часовых механизмов, телескопов и т. д., но только Дж. Максвеллом и Н. А. Вышнеградским была изложена математическая теория действия такого рода устройств, выявившая истинное значение метода управления по принципу обратной связи.

Принцип необходимого разнообразия в приложении к правильно истолкованному понятию «качество обслуживания»

- ключ к философии качества предприятия санаторно-курортной сферы, пониманию механизма обеспечения качества, роли и места в этом механизме материальных и человеческих ресурсов, корпоративной культуры, стандартов и иных нормативных документов.

Таким образом, мы можем сделать следующий вывод, о том, что рассмотренный принцип необходимого разнообразия приводит нас к пониманию, в общем, очевидного тезиса – стандартизировать на уровне детальных нормативных документов и инструкций в деятельности санатория по обеспечению качества обслуживания можно все, кроме функций «черного ящика» по отношению к обслуживаемому гостю.

Литература

1. Андреев В. Д., Боков М. А., Матющенко Н. С., Романова Г. М., Шаповалов В. И. Теория практика современного менеджмента / Под ред. В.И. Шаповалова. Сочи : РИЦ СГУТ и КД, 2011. — 264 с.

2. Кухтенко А. И. Кибернетика и функциональные науки. - Киев, 1997.

Методические основы антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов

Тюканов Юрий Константинович
к.э.н., заведующий сектором Центра перспективных исследований Института прикладных экономических исследований

Дана обоснованная оценка действующей методике и правил проведения антикоррупционной экспертизы нормативно-правовых актов и их проектов. Подготовлены предложения по повышению эффективности методик и правил проведения антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов.

Ключевые слова: нормативные правовые акты, антикоррупционная экспертиза, российское законодательство

Методика антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов

В начале 2000-х гг. возможность очищения российского законодательства от положений, которые могут быть использованы и используются в коррупционных целях, стала рассматриваться и в экспертных кругах.

Возможны два основных варианта решения проблемы снижения (устранения) коррупциогенности нормативных правовых актов. Один из них связан с общим повышением их качества. Второй – с выделением специализированного направления повышения качества нормативных правовых актов: с целенаправленным и системным выявлением и устранением из них положений, которые, безусловно или с высокой степенью вероятности, порождают коррупционные риски.

В экспертном сообществе России уже к 2003 г. возникло понимание того, что в ситуации системной коррупции, характерной, к сожалению, в настоящее время для России, нельзя ограничиться первым подходом. В том же году в Центре стратегических разработок на основе обсуждения проблемы экспертным сообществом была подготовлена и издана обобщающая и систематизирующая эти предложения «Памятка эксперту по первичному анализу коррупциогенности законодательных актов»¹. «Памятка эксперту по первичному анализу коррупциогенности законодательного акта» позволила активизировать практическую работу по снижению уровня коррупциогенности (взяточности) законодательных актов. Комиссия Государственной Думы Федерального собрания Российской Федерации по противодействию коррупции совместно с Центром стратегических разработок и исследовательским фондом «Институт модернизации государственного и муниципального управления» применила Памятку для проведения антикоррупционной экспертизы проектов федеральных законов.

В 2005 г. Памятка при поддержке Минэкономразвития России и Всемирного банка была адаптирована также для целей антикоррупционной экспертизы не только законодательных, но и подзаконных нормативных правовых актов. В этом виде она была применена для проведения антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти и органов государственной власти субъектов Российской Федерации.

Опыт применения предложенной в Памятке технологии проведения антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов был обсужден в рамках семинаров и круглых столов в Центре стратегических разработок в 2006-2007 гг.. На основе обсуждений была подготовлена и опубликована версия Памятки, учитывающая возникавшие в ходе ее применения проблемы, ранее не учитывавшиеся коррупционные факторы и ориентирована для применения в отношении и законов и подзаконных актов, как феде-

рального, так и регионального уровня с названием Методика первичного анализа (экспертизы) коррупциогенности нормативных правовых актов².

Предложенная в Методике (как и ранее в Памятке) технология антикоррупционной экспертизы предлагает снизить уровень взяткоемкости нормативных правовых актов (их проектов) за счет целенаправленного предотвращения появления, выявления и устранения наиболее часто встречающихся правовых предпосылок коррупции. При этом вне сферы внимания антикоррупционной экспертизы остаются, с одной стороны, иные проблемы качества нормативного правового акта, а с другой – уникальные правовые формулы, созданные или использованные для уникальных коррупционных практик.

Под коррупционными факторами при этом понимаются – положения (дефекты норм и правовые формулы) нормативных правовых актов, которые могут способствовать проявлениям коррупции. Коррупционные факторы могут быть непосредственной основой коррупционных практик, либо создавать условия легитимности коррупционных деяний. Под проявлениями коррупциогенности понимаются положения, которые при определенных условиях могут свидетельствовать об уже свершившихся фактах коррупции и/или способствовать проявлению коррупционных факторов.

Среди множества возможных дефектов норм, правовых формул, снижающих качества законов и подзаконных нормативных актов, Методика на основе широкой экспертной оценки выделяет типичные коррупционные факторы, т.е. те положения нормативных правовых актов, которые встречаются наиболее часто и с высокой степенью вероятности создают коррупционные риски, предпосылки коррупции.

Любая норма нормативного правового акта (проекта нор-

мативного правового акта), в которой обнаруживается коррупционный фактор, признается коррупциогенной (т.е. она может быть использована для извлечения ненадлежащей выгоды, получения административной ренты) и должна быть устранена или скорректирована, так, чтобы она не создавала «правовые» предпосылки коррупции. Коррекция предполагает обязательное устранение выявленного коррупционного фактора.

Соответственно, нормативный правовой акт (проект нормативного правового акта), содержащий такие нормы, признается коррупциогенным. Основная цель антикоррупционной экспертизы – устранить или (и) предотвратить коррупциогенность нормативных правовых актов (их проектов), ликвидировать содержащиеся в них коррупционные риски. Непосредственные ее задачи – предотвратить появление типичных и иных коррупционных факторов на стадии разработки нормативного правового акта; выявить их в уже подготовленном или ранее принятом нормативном правовом акте.

При этом Методика ограничена в достижении основной цели антикоррупционной экспертизы, по крайней мере, тремя обстоятельствами.

Во-первых, предлагаемая ею технология антикоррупционной экспертизы, как уже сказано, ориентирована на выявление только типичных коррупционных факторов, которых на сегодняшний день известно двадцать два. Это не означает, что эксперт (специалист), пользующийся при проведении антикоррупционной экспертизы Методикой, не должен выявлять и указывать другие (нетипичные) коррупционные факторы, положения, которые могут способствовать коррупции. В их выявлении особое значение приобретает компетенция самого эксперта (специалиста). При разработке Методики предполагалось, что для обна-

ружения в нормативных правовых актах нетипичных коррупционных факторов могут быть разработаны иные, более тонкие технологии. В том числе, основывающиеся на предварительном установлении конкретных, иногда уникальных коррупционных практик. Возможна также конкретизация Методики (в том числе, состава выявляемых коррупционных факторов) в отношении отдельных сфер правового регулирования.

Во-вторых, Методика позволяет выявлять лишь возможность использования нормы, нормативного правового акта в коррупционных целях. Она не позволяет сделать выводы о фактическом их использовании для извлечения коррупционной выгоды. Также она не позволяет дать оценку предумышленности или непредумышленности включения в нормативный правовой акт коррупционных факторов. Коррупциогенность нормы не означает, что она сознательно внесена или непременно будет использована в целях коррупции. В доказательстве этого нет необходимости. Коррупционные факторы должны быть устранены из нормативных правовых актов не потому, что они в каждом случае уже используются в коррупционных целях, а потому, что они могут быть использованы в этих целях.

В-третьих, Методика не предполагает оценки объема создаваемого коррупциогенной нормой коррупционного рынка, ее взяткоемкости. В этом смысле, несмотря на большую понятность термина «взяткоемкость», термин «коррупциогенность» более точно отражает суть результатов антикоррупционной экспертизы. Эти выводы содержат утверждение лишь о возможности, но не о факте коррупции. Методика ориентирована на профилактику использования нормативного правового акта в коррупционных целях. Наличие коррупционного фактора не означает автоматически наличия использу-

ющих ее коррупционных практик, относительно которых можно посчитать взяткоемкость содержащей коррупционный фактор нормы. Не всегда возможно и моделирование вероятных конкретных коррупционных практик. Проведение антикоррупционной экспертизы в массовом порядке делает оценку взяткоемкости, создаваемых коррупционными нормами коррупционных практик, затруднительной. При этом надо учитывать, что коррупциогенные нормы могут оставаться в «спящем» состоянии как угодно долго. Они могут быть использованы однократно, но с большим коррупционным эффектом. Но даже если их взяткоемкость не известна, они должны быть выявлены и устранены. Это не означает, что оценку взяткоемкости коррупциогенных норм вообще не надо проводить. Это полезно делать, хотя бы для понимания размера угроз, создаваемых коррупциогенностью нормативных правовых актов. Однако проведение такой оценки не относится к предмету антикоррупционной экспертизы в рамках предлагаемой Методикой технологии и необязательно для того, чтобы внести соответствующие изменения в нормативный правовой акт (его проект) – устранить выявленные коррупционные факторы.

Основными инструментами антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов (их проектов), предлагаемыми Методикой, являются: перечень и описание типичных коррупционных факторов; правила проведения антикоррупционной экспертизы. Применение Методики зависит также от наличия соответствующего ей нормативно закрепленного порядка проведения антикоррупционной экспертизы. Установление порядка проведения антикоррупционной экспертизы, в свою очередь, может потребовать внесения изменений в ранее принятые нормативные правовые акты, регулирующие

процедуры разработки и принятия нормативных правовых актов.

Состав и краткое систематизированное описание 22 типичных коррупционных факторов, выявления и устранения которых требует Методика, представлен в прилагаемой Примерной методике антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов. Более подробное, ориентированное на обучение, описание типичных коррупционных факторов, рекомендации по их выявлению и конкретные примеры представлены в указанной Методике первичного анализа (экспертизы) коррупциогенности нормативных правовых актов.

Опыт применения Методики показывает, что все эти типичные коррупционные факторы, к сожалению, регулярно встречаются как в действующих нормативных правовых актах, так и в разрабатываемых проектах нормативных правовых актов.

Обнаружение некоторых из них не требует больших усилий, правовой компетентности и знаний в соответствующей сфере правового регулирования. Например, во многих случаях достаточно просто выявляется часто встречающийся коррупционный фактор определение компетенции по формуле «вправе». Во всех случаях, когда орган власти, чиновник «вправе» затребовать безотказно к конкретным критериям, обстоятельствам дополнительные сведения, документы, продлить или сократить срок рассмотрения, провести проверку, создаются избыточные возможности административного усмотрения. Возможности, позволяющие оказывать предпочтения «понятливым» гражданам и организациям, создавать дополнительные сложности «непонятливым», побуждать к коррупционному сговору, к даче взятки вполне внешне законными действиями (бездействием) и решениями, остающимися в рамках того,

что относится к формуле «вправе». Распространенность этого коррупционного фактора очевидным образом способствует распространённости коррупции. Во многих случаях этот коррупционный фактор может быть обнаружен любым заинтересованным лицом. Относительно просты и рекомендации по его устранению. Чаще всего достаточно заменить норму «вправе» на норму «обязан». Необходима лишь жесткая установка на проведение этой замены, или, шире, на очищение нормативных правовых актов от «взяткоемких» норм.

В других случаях, выявление некоторых типичных коррупционных факторов невозможно без определенного уровня правовых и специальных знаний. Например, в отношении коррупционных факторов системного характера: «ложные цели и приоритеты»; «нормативные коллизии»; «навязанная» коррупциогенность.

Не столь простым, как в случае с формулой «вправе», может оказаться и устранение выявленного коррупционного фактора. Например, устранение выявленных коррупционных факторов «наличие пробела в регулировании» или «отсутствие административных процедур» требует иногда разработки не только отдельных норм или статей, но и целых глав нормативного правового акта.

Выявление и устранение типичных коррупционных факторов может сталкиваться с такой трудностью как нежелание разработчиков или правоприменителей признавать возможность и необходимость коррекции или устранения соответствующих норм. Декларируемым мотивом может быть и традиции (такова сложившаяся практика) и уникальная сложность вопроса (ситуация столь многообразна, что регулированию не подлежит). Но во многих случаях за этой мотивацией легко различается стремление сохранить создаваемую коррупционным фактором воз-

возможность административной аренды. Например, в случае, когда ведомство при разработке административного регламента исполнения государственной функции настойчиво утверждает что:

- перечень сведений (документов), которые могут быть востребованы от гражданина или организации не может быть исчерпывающим;

- информация, за сбор и систематизацию которой отвечает ведомство (реестр, кадастр...), не может вывешиваться на официальном сайте (уникальный вариант – больше, чем на один, два дня) и выдаваться иначе как по запросу у специализированной организации или в «устанавливаемом объеме»;

- гражданин или организация, обращающиеся за разрешением, должны предоставить объемный список сведений и документов, их копий, которые можно получить только в самом этом ведомстве или смежных ведомствах и аффилированных организациях;

- проверка (надзор, контроль) – например, соблюдения правил дорожного движения – завершается составлением акта проверки, его дальнейшая судьба не регулируется или регулируется иным законодательством.

С учетом этих особенностей Методика позволяет обнаружить типичные коррупционные факторы с высокой степенью достоверности любому лицу, участвующему в нормотворческой деятельности.

Проверка нормативного правового акта (его проекта) на наличие всего перечня типичных коррупционных факторов обеспечивает системность антикоррупционной экспертизы – выявляются все известные коррупционные факторы. Это, вероятнее всего, и все существующие сегодня типичные коррупционные факторы. При проведении антикоррупционной экспертизы постоянно ставится вопрос о выявлении иных, не указанных в методике, корруп-

ционных факторов. Таких факторов пока не обнаружено.

Системность, проверяемость и достоверность антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов (их проектов) обеспечиваются и формулируемыми Методикой правилами ее проведения:

Во-первых, экспертизу коррупционности каждой нормы нормативного правового акта (его проекта) и изложение его результатов необходимо проводить единообразно – в составе и последовательности типичных коррупционных факторов, предложенных в Таблице типичных коррупционных факторов и проявлений коррупционности (прилагается к методике).

Соблюдение этого правила позволяет проверить и публично обсудить достоверность антикоррупционной экспертизы путем сравнения результатов экспертизы, проведенной разными специалистами и экспертами, в том числе и в рамках независимой экспертизы. В этом случае нельзя в обоснование заключения по результатам антикоррупционной экспертизы просто сослаться на субъективность, уникальность, уровень профессионализма эксперта или специалиста. Формализация результатов антикоррупционной экспертизы в таблице типичных коррупционных факторов и проявлений коррупционности позволяет увидеть различия в результатах экспертизы, аргументировать эти различия, представить на публичное обсуждение и для последующего мониторинга таблицу разногласий по сохраняющимся различиям.

Во-вторых, каждая норма нормативного правового акта (его проекта) должна быть проверена на наличие/отсутствие каждого типичного коррупционного фактора.

В-третьих, каждый типичный коррупционный фактор должен быть проверен на его присутствие/отсутствие в каждой норме нормативного правового акта (его проекта).

В-четвертых, любой выявленный в ходе экспертизы типичный коррупционный фактор (проявление коррупционности) должен быть устранен из нормативного правового акта.

При этом, еще раз обратим внимание, Методика не требует субъективной оценки степени опасности (коррупционности, взяткоемкости) того или иного выявленного коррупционного фактора. Любой из них – при сохранении в нормативном правовом акте может быть использован для коррупционной сделки. Содержащая их коррупционная норма должна быть устранена или скорректирована так, чтобы она не создавала «правовые» предпосылки коррупции.

Иногда для реализации этого правила требуется система мер, выходящих за рамки рассматриваемого нормативного правового акта. Например, в случае «навязанной коррупционности». Устранение этого коррупционного фактора требует подготовки и внесения предложений по изменению нормативных правовых актов большей юридической силы.

Порядок проведения антикоррупционной экспертизы

Реализация приведенных выше правил требует установления определенного порядка проведения антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов (их проектов).

Во-первых, в отношении объекта антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов (их проектов). От «взяткоемких» норм должны быть очищены все как разрабатываемые, так и ранее принятые нормативные правовые акты. Как законы, так и подзаконные акты. Учитывая ресурсные ограничения, может быть установлена последовательность этих работ. Обязательность антикоррупционной экспертизы может устанавливаться первоначаль-

но только для проектов нормативных правовых актов в признанных коррупционно опасными сферах правового регулирования. Это ограничение должно быть временным – на период освоения технологии антикоррупционной экспертизы всеми специалистами, а по завершении этого периода – обязательным в отношении всех нормативных правовых актов. Ранее принятые нормативные правовые акты могут подвергаться антикоррупционной экспертизе по графику, утверждаемому руководителем органа власти, субъекта Российской Федерации с учетом ресурсных возможностей и пожеланий, требований граждан и организаций, чьи интересы затрагиваются соответствующими нормативными правовыми актами. Возможно, в отношении ранее принятых федеральных законов решение о графике их антикоррупционной экспертизы должно быть принято Президентом РФ, взявшем на себя руководство Советом по противодействию коррупции.

Во-вторых, в отношении субъектов антикоррупционной экспертизы. Здесь ответственность за чистоту разрабатываемых и принимаемых нормативных правовых актов от коррупциогенных норм должны нести все участники нормотворческого процесса: лица, непосредственно разрабатывающие нормативный правовой акт; правовые службы и специалисты, осуществляющие правовую экспертизу проектов нормативных правовых актов на разных стадиях их подготовки к принятию (утверждению). Специальным субъектом антикоррупционной экспертизы могут быть должностные лица, рабочие органы, структурные подразделения, органы, уполномоченные проводить контрольную антикоррупционную экспертизу проектов нормативных правовых актов. В Государственной Думе Российской Федерации такую роль может играть Комиссия по противодействию

коррупции. Аналогичную обязанность де-факто в рамках своих полномочий взяла на себя Генеральная прокуратура РФ. К проведению антикоррупционной экспертизы, особенно на этапе освоения ее технологии, могут привлекаться на условиях, предусмотренных законодательством о государственном (муниципальном) заказе, внешние эксперты.

При этом задача предотвращения коррупциогенности нормативных правовых актов не может быть полностью переложена на какой-либо специализированный орган (подразделение). Основная нагрузка и ответственность за выполнение этой задачи должна лежать непосредственно на лицах, разрабатывающих нормы нормативного правового акта. Если разработчик, освоивший требования Методики антикоррупционной экспертизы, выпускает из своих рук чистый от коррупционных факторов, от коррупциогенных норм проект, то нагрузка на других субъектов антикоррупционной экспертизы (но не их ответственность) и затраты на ее проведение минимизируются.

Обязанность по устранению коррупциогенных норм из ранее принятых нормативных правовых актов должна быть возложена на уполномоченные (специализированные) органы (структурные подразделения), рабочие группы, организующие проведение антикоррупционной экспертизы по утверждаемому в устанавливаемом порядке графику. Необходимо также утверждать конкретных исполнителей, ответственных за проведение экспертизы. В отношении федеральных законов такая обязанность могла бы быть возложена на федеральный рабочий орган (межведомственная рабочая группа, автономное учреждение) или/и рабочие органы Государственной Думы РФ, федеральных органов исполнительной власти – правоприменителей. К решению этой задачи также могут привлекаться внешние эксперты.

В-третьих, в отношении особенностей порядка проведения антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов различными ее субъектами. Лица, разрабатывающие проекты нормативных правовых актов, осуществляют анализ коррупциогенности разрабатываемых норм непосредственно в процессе их формулирования. Специалисты правовых служб (включая правовые управления органов власти, правовые управления (министерства) субъектов РФ, Министерство юстиции России), проводят антикоррупционную экспертизу в составе входящей в их компетенцию правовой экспертизы. Контрольная антикоррупционная экспертиза должна проводиться уполномоченными органами (структурными подразделениями, специалистами, внешними экспертами) как самостоятельная экспертиза.

В-четвертых, в отношении фиксирования результатов антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов (их проектов). Лица, непосредственно разрабатывающие проект нормативного правового акта, указывают на отсутствие типичных и иных коррупционных факторов в пояснительной записке к разработанному ими нормативному правовому акту. Специалисты и правовые службы, проводящие правовую экспертизу, делают заключение по результатам проведенной ими антикоррупционной экспертизы в составе заключения по результатам правовой экспертизы в соответствии с требованиями Методики. Органы (подразделения, специалисты, внешние эксперты), проводящие контрольную антикоррупционную экспертизу готовят в соответствии с Методикой и представляют самостоятельное заключение по результатам антикоррупционной экспертизы нормативного правового акта (его проекта).

В-пятых, в отношении порядка учета результатов анти-

коррупционной экспертизы. Лица, непосредственно разрабатывающие проект нормативного правового акта, делают это в процессе подготовки соответствующих норм. Заключение по результатам антикоррупционной экспертизы проекта нормативного правового акта, проведенной правовыми службами, направляется в установленном порядке для устранения выявленных коррупционных факторов, разработавшим проект. Заключение по результатам антикоррупционной экспертизы ранее принятого нормативного правового акта направляется в установленном порядке для подготовки предложений по устранению выявленных коррупционных факторов, в орган, ранее внесший рассмотренный нормативный правовой акт, его правопреемнику или в иной орган, установленный графиком проведения ранее принятых нормативных правовых актов.

В-шестых, в отношении обеспечения возможностей своевременного проведения и учета результатов независимой антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов. С этой целью необходимо предусмотреть, как минимум, публикацию проектов нормативных правовых актов на официальных сайтах органов, разработавших проект, одновременно с его направлением на правовую экспертизу. При этом под независимой экспертизой понимается антикоррупционная экспертиза, проводимая по инициативе заинтересованных лиц (граждан и организаций) за свой счет ради устранения негативных для них последствий коррупционности нормативных правовых актов. Опубликованы должны быть также графики проведения антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов. Предложения о включении ранее принятых нормативных правовых актов в график их антикоррупционной экспертизы должны быть учтены при составлении указанного

графика. Заключение по результатам независимой антикоррупционной экспертизы должны быть рассмотрены. По каждому выявленному коррупционному фактору должны быть приняты решения. В случае разногласий орган власти, разработавший проект или (и) получивший заключение по результатам независимой экспертизы должен аргументировать свое несогласие с указанием на выявленный коррупционный фактор и направить в орган власти, принимающий/утверждающий нормативный правовой акт, вместе с проектом (или/и своим заключением) таблицу разногласий с заключением по результатам независимой экспертизы.

В-седьмых, в отношении публикации заключений по результатам антикоррупционной экспертизы. Заключение, а также таблицы разногласий (если они имеются) должны публиковаться на официальных сайтах органов власти вместе с принятыми/утвержденными нормативными правовыми актами или (и) нормативными правовыми актами по внесению изменений, устраняющих выявленные коррупционные факторы в ранее принятом нормативном правовом акте.

В-восьмых, должна быть предусмотрена оценка уровня профессионализма и компетенции, а также ответственность лиц (органов, структурных подразделений) систематически допускающих появление в проектах нормативных правовых актов типичных и иных коррупционных факторов.

Практика применения Методики

В 2005 – 2007 гг. в соответствии с Методикой была проведена антикоррупционная экспертиза проектов 12 федеральных законов («О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О лекарственных средствах»; «О защите кон-

куренции»; «Об обязательном страховании гражданской ответственности за причинение вреда при эксплуатации опасного объекта»; «О внесении изменений в Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации»; «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и пари»; «О внесении изменений и дополнений в статью 40 Федерального закона «О приватизации государственного и муниципального имущества» и статью 28 Федерального закона «Об акционерных обществах»; «О внесении изменений в Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»; «О внесении изменений в Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации»). По большинству из них антикоррупционная экспертиза проводилась неоднократно на разных стадиях их рассмотрения. И в той или иной форме в них были обнаружены все типичные коррупционные факторы.

Результаты антикоррупционной экспертизы были обсуждены на заседаниях Комиссии Государственной Думы РФ по противодействию коррупции, по итогам которых были приняты решения, поддерживающие заключения экспертов о наличии в законопроектах коррупциогенных норм и рекомендуемые устранить их из соответствующего законопроекта. В ряде случаев эти решения Комиссии были поддержаны Советом ГД РФ, рекомендовавшим профильным комитетам ГД РФ учесть высказанные по результатам антикоррупционной экспертизы замечания.

При дальнейшем рассмотрении законопроектов многие из рекомендаций Комиссии были учтены. В законопроекты были внесены существенные

изменения, устраняющие выявленные в ходе экспертизы коррупционные факторы. Это позволило значительно снизить коррупционный потенциал законопроектов.

Практика проведения антикоррупционной экспертизы проектов федеральных законов подтвердила эффективность и достоверность применявшейся методики первичного анализа (экспертизы) коррупционности законодательных актов. Вместе с тем стало ясно, что значительная часть обнаруживаемых в ходе экспертизы коррупционных норм вполне могла быть устранена самими разработчиками законопроектов или при работе с ними специалистами профильных комитетов и правового управления Государственной Думы.

В этой связи по предложению Комиссии и решению Совета Государственной Думы были проведены информационный семинар и тренинг по освоению методики первичного анализа коррупционности законодательных актов для депутатов, их помощников и специалистов правового управления Государственной Думы, других подразделений, отвечающих за качество выносимых на рассмотрение Государственной Думы законопроектов. Применение методики указанными специалистами в порядке контроля и самоконтроля качества законопроектов, позволит устранить большую часть коррупционно опасных норм до их вынесения на рассмотрение Государственной Думы.

Рассмотрев итоги проведения антикоррупционной экспертизы проектов федеральных законов в 2005-2006 гг., Комиссия, пришла к вводу, о том, что:

1) полученные результаты свидетельствуют о значимости проведения антикоррупционной экспертизы законопроектов для снижения уровня создаваемых ими коррупционных рисков;

2) применявшаяся экспертами методика первичного ана-

лиза коррупционности (антикоррупционной экспертизы) проектов законодательных актов доказала свою эффективность;

3) необходимо расширять практику проведения антикоррупционной экспертизы в рамках законодательной деятельности Государственной Думы.

Комиссия также приняла решение рекомендовать применение подготовленной в Центре стратегических разработок Методики первичного анализа (экспертизы) коррупционности законодательных актов для проведения антикоррупционной экспертизы федеральных законов и их проектов и разослать методику всем депутатам Государственной Думы. В целях расширения практики проведения антикоррупционной экспертизы Комиссия приняла решение о проведении антикоррупционной экспертизы действующих законодательных актов в сферах правового регулирования с наибольшими коррупционными рисками. В первую очередь были проанализированы законодательные акты в сферах закупок для государственных и муниципальных нужд, образования и здравоохранения.

В 2006-08 гг. Методика активно применялась в отношении уже не только законодательных актов, но и в отношении нормативных правовых актов федеральных и региональных органов исполнительной власти, в том числе в отношении проектов административных регламентов. В 2007-08 гг. антикоррупционная экспертиза нормативных правовых актов (и их проектов) проводилась уже как минимум десятью федеральными органами исполнительной власти и в сорока субъектах Российской Федерации.

Так же как и в случае с законодательными актами, во всех проанализированных нормативных правовых актах были обнаружены типичные коррупционные факторы в той или иной форме.

Приказом Торгово-промышленной палаты России рекомендовано включать в состав проводимых торгово-промышленными палатами экспертиз нормативных правовых актов и их проектов их антикоррупционную экспертизу. В большинстве случаев при проведении экспертиз применялась какая-либо из версий Методики первичного анализа (экспертизы) нормативных правовых актов.

Основной содержательной проблемой при этом, как выяснилось, стало стремление сократить число контролируемых (выявляемых и устраняемых) коррупционных факторов с 22 до 14, а иногда и до 5-6. Проблема применения Методики состоит в том, чтобы не допустить упрощения решаемой в ходе антикоррупционной экспертизы задачи – устранения всех признаваемых коррупционными формул (дефектов норм) нормативных правовых актов.

На решение этой задачи направлены, в том числе тренинги по освоению Методики. В 2006-2007 гг. экспертами исследовательского фонда - «Институт модернизации государственного и муниципального управления» было проведено более 25 таких тренингов, в том числе неоднократно:

- как уже было упомянуто, для депутатов и специалистов Государственной Думы РФ;

- для специалистов и экспертов федеральных органов исполнительной власти (Федеральной таможенной службы, Федеральной антимонопольной службы, Рослесхоза), органов исполнительной власти и независимых экспертов в субъектах Российской Федерации (Архангельской, Вологодской, Иркутской, Калужской, Кемеровской, Курской, Липецкой, Мурманской, Свердловской, Томской, Челябинской областях, Удмуртской республике, Ставропольском крае);

- для специалистов органов местного самоуправления (в г. Новосибирск и в Мурманской области);

- для специалистов и экспертов общественных организаций (представителей региональных организаций, входящих в Общероссийскую общественную организацию малого и среднего предпринимательства (ОПОРА России) и Торгово-промышленную палату, из 20 регионов России.

К участию в тренинге приглашаются специалисты и руководители органов власти, непосредственно осуществляющие разработку нормативных правовых актов или (и) ответственные за их качество, а также специалисты и эксперты неправительственных организаций, которым поручено или может быть поручено проведение антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов в интересах этих организаций по их собственной инициативе.

Для организаций бизнеса (их объединений) такое обучение их специалистов и экспертов и, соответственно, проведение антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов может быть целесообразно, прежде всего, в интересах устранения недобросовестной конкуренции, основанной на правовых предпосылках коррупции.

Одним участникам (с учетом профессионального опыта) навыков, полученных в ходе тренинга, достаточно для последующего самостоятельного применения методики первичного анализа (экспертизы) коррупциогенности нормативных правовых актов (их проектов). Другим требуется дополнительная поддержка и контроль достоверности проводимой ими экспертизы коррупциогенности нормативных правовых актов (их проектов). Такое сопровождение самостоятельной работы прошедших обучение специалистов и экспертов также может быть предусмотрено учебной программой тренинга.

Основной вывод по результатам проведенных тренингов: их участники продемонстриро-

вали, что все типичные коррупционные факторы могут быть выявлены и, следовательно, устранены при относительно небольшой специальной подготовке тех, кто готовит нормативные правовые акты и контролирует их качество.

Перспективы внедрения антикоррупционной экспертизы в практику нормотворческой деятельности

Первый опыт проведения антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов и их проектов (экспертизы нормативных правовых актов на коррупциогенность) позволил ряду федеральных органов исполнительной власти и субъектов Российской Федерации подготовить, а в некоторых случаях и утвердить обязательность такой экспертизы при разработке проектов нормативных актов, а иногда и ранее принятых нормативных правовых актов

Ее обязательность установлена в различной форме нормативными правовыми актами примерно в тридцати субъектах Российской Федерации (в одних случаях законами, в других – решениями высшего должностного лица субъекта РФ). Не менее чем в 25 субъектах Российской Федерации и трех федеральных органах исполнительной власти подготовлены, а в ряде случаев и приняты (утверждены) нормативные правовые акты, утверждающие Методику антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов и (или) их проектов и более или менее детальные требования к порядку организации и проведения антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов и (или) их проектов.

Как форма обязательности, так и предлагаемые порядок и методики нередко существенно

различаются. Так обязательность может быть избирательной – по решению того или иного органа или должностного лица, в отношении части нормативных правовых актов или их проектов. При утверждении порядка антикоррупционная экспертиза нередко ограничивается отдельными формами ее организации. Например, предусматривается ее проведение только внешними экспертами на возмездной основе или только правовыми службами. При утверждении методики ограничиваются требованиями выявления и устранения только части типичных коррупционных факторов вне зоны регулирования остается независимая антикоррупционная экспертиза. В этой связи возрастает актуальность установления единообразных Методики и Порядка.

Поручением Правительства Российской Федерации Министру России совместно с Минэкономразвития России, другими заинтересованными ведомствами и организациями было поручено подготовить проект Постановления Правительства РФ, утверждающий Порядок и Методику проведения экспертизы проектов нормативных правовых актов в органах исполнительной власти на предмет обнаружения и предотвращения появления таких положений, которые могут способствовать коррупции (антикоррупционной экспертизе проектов нормативных правовых актов).

Проект указанного Постановления Правительства РФ и утверждаемых им Методики и Порядка были подготовлены Министерством юстиции России на основе Методики первичного анализа (экспертизы) нормативных правовых актов на коррупциогенность.

С учетом работы над проектом указанного проекта Постановления Правительства РФ и опыта применения Методики ее разработчиками подготовлены примерные Порядок и Методика, ориентированные на их утверждение нормативными

правовыми актами. Указанные примерные Порядок и Методика, представлены в приложениях.

Они могут быть использованы для разработки соответствующих нормативных правовых актов субъектов РФ в отсутствие указанного выше Постановления Правительства РФ для органов исполнительной власти, а также законодательными органами субъектов РФ. Вероятно, примерные Порядок и Методика могут быть использованы и для соответствующих решений Государственной Думы Российской Федерации относительно внедрения антикоррупционной экспертизы проектов федеральных законов в качестве обязательного компонента процедуры рассмотрения законопроектов Государственной Думой.

Антикоррупционная экспертиза как можно быстрее должна стать обязательным и постоянным компонентом в

разработке и принятии любого нормативного правового акта.

Принимаемые (утверждаемые) органами власти (и местного самоуправления) нормативные правовые акты не должны содержать известных типичных и иных коррупционных факторов. Ранее принятые нормативные правовые акты должны быть очищены от коррупционных норм в обозримые сроки. Тем самым будут ликвидированы правовые основы масовости коррупции.

Литература

1. Краснов М.А., Талапина Э.В., Тихомиров Ю.А., Головщинский К.И., Южаков В.Н. Анализ коррупционности законодательства: Памятка эксперту по первичному анализу коррупционности законодательного акта / под ред. В.Н.Южакова. М.: Статут, 2004. См.: официальный сайт Центра стратегических разработок: www.csr.ru

2. Талапина Э.В., Южаков В.Н. Методика первичного анализа (экспертизы) коррупционности нормативных правовых актов. / под ред. Южакова В.Н. М.: Статут, 2007

3. Отчет о НИР «Антикоррупционная экспертиза нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов». РАНХиГС, 2012.

Ссылки:

1. Краснов М.А., Талапина Э.В., Тихомиров Ю.А., Головщинский К.И., Южаков В.Н. Анализ коррупционности законодательства: Памятка эксперту по первичному анализу коррупционности законодательного акта / под ред. В.Н.Южакова. М.: Статут, 2004. См.: официальный сайт Центра стратегических разработок: www.csr.ru

2. Талапина Э.В., Южаков В.Н. Методика первичного анализа (экспертизы) коррупционности нормативных правовых актов. / под ред. Южакова В.Н. М.: Статут, 2007

Новые механизмы реализации инвестиционных проектов в городе Москве

Янков Кирилл Вадимович

к.э.н., заведующий сектором Центра перспективных исследований Института прикладных экономических исследований

В статье приводятся предложения по эффективному реформированию основных подсистем городского хозяйства Москвы на основе диагностики их состояния с учетом международных практик и потенциальным привлечением частного капитала. Разработаны модели принятия инвестиционных решений: выработка четких механизмов взаимодействия с инвесторами и предложений по оптимизации внутренних процедур; предложение оптимальных инвестиционных моделей для различных отраслей городского хозяйства; разработка предложений по координации действий властей и инвесторов на всех стадиях инвестиционного процесса; предложение механизмов контроля за реализацией инвестиционных проектов и эксплуатацией уже запущенных проектов.

Ключевые слова: инвестиционная политика, инвестиции, государственно-частное партнерство, приватизация, развитие города Москвы

Аудит городских программ

Департамент экономической политики и развития города Москвы в настоящее время рассматривает варианты и возможности повышения эффективности инвестиционных проектов города Москвы. Привлечение партнеров из частного сектора к их реализации (в том числе привлечение внебюджетных источников финансирования) предполагается с целью увеличения полезной отдачи от расходования инвестиционных средств городского бюджета.

В процессе анализа 17 первоочередных государственных программ города Москвы на среднесрочный период (2012-2016 годы), входящих в адресную инвестиционную программу города Москвы на 2012-2014 годы («АИП»), на предмет возможности привлечения частных партнеров и средств из внебюджетных источников были определены следующие критерии:

- Наличие в АИП лимитов капитальных вложений, предусмотренных на проекты в составе конкретных первоочередных государственных программ в течение 2012-2014 гг.;

- По отдельным видам проектов имеется международный опыт различных механизмов привлечения частных партнеров и/или средств из внебюджетных источников.

Стратегически, с целью привлечения внебюджетных инвестиций для реализации городских программ, должны быть выполнены / выполняться следующие мероприятия:

1. Утверждение предлагаемого механизма инвестиционного процесса в городе Москве;

2. Анализ первоочередных городских программ;

3. Выбор релевантных инвестиционных проектов (которые могут быть реализованы на внебюджетной основе, на основании применения механизма инвестиционного процесса и анализа текущего состояния АИП);

4. Законодательное закрепление необходимых механизмов реализации инвестиционных проектов;

5. Взаимодействие с инвесторами в рамках жизненного цикла инвестиционных проектов:

- a. Обеспечение инвесторов необходимой информацией о потребностях города Москвы и об инвестиционных проектах, предлагаемых к реализации;

- b. Обеспечение равного доступа инвесторов к участию в конкурсе на реализацию инвестиционного проекта;

- c. Сопровождение инвестора на этапе реализации инвестиционного проекта.

Анализ первоочередных городских программ на предмет привлечения внебюджетных источников финансирования

По результатам анализа можно сделать вывод, что частные партнеры и/или средства из внебюджетных источников потенциально могут быть привлечены для реализации отдельных проектов и инициатив, входящих в 10 первоочередных государственных программ:

1. Развитие транспортной системы

2. Развитие здравоохранения города Москвы («Столичное здравоохранение»)

3. Развитие образования города Москвы («Столичное образование»)

4. Социальная поддержка жителей города Москвы

5. Жилище

6. Развитие коммунально-инженерной инфраструктуры

7. Охрана окружающей среды

8. Культура Москвы

9. Спорт Москвы

10. Градостроительная политика

Для реализации проектов и инициатив, входящих в остальные первоочередные государственные программы, привлечение частных партнеров / внебюджетных средств может быть затруднительным или нецелесообразным, или если и возможно, то в ограниченных масштабах и по отдельным специфическим проектам.

Предлагаемый механизм инвестиционного процесса

В рамках решения задачи привлечения внебюджетных инвестиций для реализации ключевых целевых программ предлагается запустить следующий механизм инвестиционного процесса (рис. 1).

На основе предложенного механизма инвестиционного процесса можно сделать следующие основные выводы:

1. Инициирование любого проекта должна идти от наличия потребности и необходимости её удовлетворения;

2. Потребность может быть удовлетворена различными способами и в рамках различных проектов;

3. Первоначально, для каждого проекта, необходимо обосновать тип финансирования – бюджет / внебюджет;

4. Инвесторы должны быть проинформированы о:

а. потребностях города Москвы;

б. потенциальных проектах, направленных на удовлетворение потребностей города Москвы;

1. Уровень потребностей/задач города



2. Уровень решений (отраслевых и межотраслевых)



3. Уровень проектов



4. Уровень реализации и закрытия



Рис. 1

с. конкретных проектах, реализация которых запланирована городом Москвой.

В результате анализа текущего состояния АИП города Москвы в рамках 8 первоочередных государственных программ можно выбрать следующее количество проектов, которые можно потенциально реализовать на внебюджетной основе (табл. 1).

В настоящее время Департаментом экономической политики и развития города Москвы ведется работа по дальнейшей идентификации проектов, находящихся в АИП, которые могут быть реализованы на внебюджетной основе.

Краткое описание механизмов привлечения внебюджетных источников финансирования

Общественная инфраструктура представляет собой объек-

ты и сооружения, необходимые для обеспечения и поддержки функционирования экономики и общественной жизни в государстве, и может быть разделена на две основные группы:

- экономическая – проекты в сфере транспорта, энергетики и коммунального хозяйства.
- Социальная – школы, больницы и поликлиники, библиотеки, тюрьмы и т.д.

Исторически большинство инвестиционных проектов Правительства Москвы в области общественной инфраструктуры реализовывались через механизмы прямых государственных закупок. В этом случае исполнительные органы и подконтрольные организации Правительства Москвы нанимают подрядчика для осуществления проектирования, изыскательских и строительных работ. При таком подходе Правительство Москвы осуществляет расходование бюджетных средств в полном размере капитальной стоимости проекта в момент

Таблица 1

| Государственная программа | Количество проектов |
|--|---------------------|
| Развитие транспортной системы города Москвы на 2012-2016 гг. | 2 |
| Столичное здравоохранение на 2012-2016 гг. | 15 |
| Развитие образования города Москвы | 45 |
| Социальная поддержка жителей города Москвы | 2 |
| Жилище | 135 |
| Развитие коммунально-инженерной Инфраструктуры | 1 |
| Спорт Москвы | 1 |
| Градостроительная политика | 5 |
| ИТОГО | 206 |

непосредственного осуществления строительных работ (включая покрытие перерасхода средств) и в последствии несет ответственность за операционное функционирование инфраструктурного объекта как в отношении ведения деятельности, так и ее финансирования.

Несмотря на то, что активное участие государства в создании и обслуживании общественной инфраструктуры является необходимым, привлечение партнеров из частного сектора для реализации таких проектов может быть выгодным по многим причинам. Будучи ориентированным на максимизацию прибыли, частный сектор обычно более эффективен в сокращении издержек, удовлетворении спроса и управлении рисками проектов. При этом участие частного сектора позволяет задействовать внебюджетные источники финансирования проектов. Привлечение частного сектора к реализации проектов может означать для Правительства Москвы:

- оптимизацию совокупных затрат проекта в течение его жизненного цикла (этапы строительства и функционирования);
- более высокое качество услуг для пользователей;
- снижение рисков соответствия проекта целевым качественным и количественным эксплуатационным характеристикам;
- уменьшение финансовой нагрузки на бюджет Правительства Москвы.

Рассмотрим три механизма привлечения частного сектора в проекты города Москвы:

- Приватизация;
- Государственно-частное партнерство;
- Концессия.

Приватизация

Полная приватизация означает что все доходы, выгоды, обязательства и риски, связанные с конкретным инвестиционным проектом или бизнесом, в полной мере передаются в частный сектор. Государство (в лице Правительства) сохраняет лишь ответственность за общее регулирование отрасли или сектора. Полная передача в частный сектор проектов в сфере общественной инфраструктуры, как правило, бывает нецелесообразной по следующим причинам:

- Частные инвесторы заинтересованы в максимизации прибыли и не учитывают широких социально-экономических эффектов проектов;
- Отсутствие интереса со стороны частного сектора в реализации проектов, нацеленных на предоставление бесплатных выгод с неограниченным доступом – например, общественных автодорог;
- Монопольный характер некоторых секторов, требующий государственного регулирования – например, сектор коммунальных сетей;
- Необходимость предоставления универсального сервиса с широким охватом групп населения различного платежеспособного спроса – например, медицинского обслуживания или общего образования;
- Высокая инвестиционная стоимость некоторых инфра-

структурных проектов и длительный срок окупаемости могут сдерживать заинтересованность частного сектора (ввиду наличия более быстрореализуемых и высокодоходных альтернатив) и затрудняют привлечение финансирования.

Приватизация может иметь смысл в отношении проектов, реализуемых на развитых конкурентных рынках, где может быть получена адекватная норма доходности на вложенный капитал, а широкие социально-экономические последствия для общества не являются существенными. В этом случае Правительство может напрямую приобретать необходимые услуги и продукцию на рынке без необходимости ожидания завершения строительства, выбирая наилучший вариант по соотношению «качество/цена». В рамках АИП г. Москвы таким критериям соответствуют, например, проекты инвестиций в карьеры и заводы по производству строительных материалов, а также объекты санаторно-гостиничного комплекса.

Государственно-частное партнерство (ВОТ, ВОЛТ, ВМТ...)

ГЧП является одним из основных механизмов, широко используемых за рубежом для привлечения частного сектора к удовлетворению растущего спроса на развитие общественной инфраструктуры. В общем случае ГЧП может быть определено как долгосрочный контракт между уполномоченным государственным органом и партнером со стороны частного сектора, в соответствии с которым:

- Частный партнер осуществляет проектирование, строительство (или модернизацию), финансирование и операционную деятельность объекта общественной инфраструктуры;
- Частный партнер получает платежи за использование объекта общественной инфра-

структуры в течение срока ГЧП контракта, которые поступают либо от уполномоченного государственного органа, либо непосредственно от широкого круга пользователей объекта;

· Объект общественной инфраструктуры остается либо в собственности государства, либо передается в собственность государства по окончании срока ГЧП контракта.

В рамках ГЧП контракта партнер со стороны частного сектора принимает на себя обязательства по созданию объекта общественной инфраструктуры, функциональная полезность и отдача которого в процессе стадии эксплуатации соответствуют согласованной спецификации целевых качественных и количественных эксплуатационных характеристик. В этом заключается важное отличие от механизма прямых закупок – государство в лице Правительства заказывает «сервис» (достижение результата), а не сам объект инфраструктуры (средство достижения результата).

Другие преимущества ГЧП по сравнению с прямыми закупками:

· В значительной степени риски, связанные с реализацией проекта и соответствию его функциональных параметров целевым, становятся ответственностью частного партнера. Передача рисков в пользу частного инвестора, обладающего лучшей способностью управлять ими (передавая при необходимости субподрядчикам и страховым компаниям), является важным фактором снижения общей стоимости проекта для государственного сектора.

· Частные инвесторы проводят тщательный анализ проекта и связанных с ним рисков, а также реализуют стратегии снижения вероятности возникновения рисков и негативного воздействия их последствий.

· Частные инвесторы используют передовые инновационные технологии и способы по-

вышения эффективности проекта.

Характер расходования государственных средств в модели ГЧП также изменяется:

· На этапе строительства капитальные расходы в значительной степени покрываются за счет привлечения внебюджетных источников финансирования,

· На этапе эксплуатации в зависимости от природы объекта инфраструктуры регулярные платежи в пользу частного партнера могут осуществляться либо государственным органом (в этом случае используется система штрафов и поощрений, в результате чего государство платит лишь за достигнутые целевые параметры эффективности и технического состояния), либо непосредственно пользователями объекта (в этом случае бюджетная нагрузка на государство значительно снижается).

Концессия (ВТО)

Основным отличием механизма концессии от ГЧП является то, что концессии обычно применяются в отношении коммерчески жизнеспособных объектов инфраструктуры (т.е. способных самостоятельно генерировать доход, достаточный для покрытия инвестиционных и операционных затрат и обеспечения адекватной доходности). В этом случае государство передает частному партнеру право по реализации проекта и созданию на его основе коммерческого бизнеса по платному предоставлению общественных услуг.

В зависимости от природы проекта государство может либо взимать плату (единовременную или регулярную) с частного инвестора за концессионные права (в случае высокодоходных объектов), либо субсидировать объект концессии (в случае, если проект реализуется в сфере высокой социальной значимости, где важным является доступность объекта и его функций для широкого круга

пользователей по доступной цене).

Концессионные механизмы предполагают более существенную передачу рисков, ответственности и потенциала по получению прибыли в пользу частного сектора. Следует отметить, что в рамках современного российского законодательства различия между механизмами ГЧП и концессий не определены достаточно четко. Например, ввиду отсутствия федерального закона о ГЧП многие ГЧП проекты реализуются на основе федерального закона о концессионных соглашениях (№ 115-ФЗ от 6 июля 2005 г.).

Рекомендации для внедрения новых механизмов реализации инвестиционных проектов

А). Для обеспечения заинтересованности частного сектора проекты, в отношении которых будут рассматриваться варианты применения механизмов ГЧП и концессии, должны обладать достаточным размером. Четких границ здесь не существует, однако на основе опыта можно предположить, что реализация проектов размером менее 1 млрд. рублей (или около 30 миллионов долларов США) посредством механизмов ГЧП или концессии будет нецелесообразной.

Б). В целях обеспечения привлекательности для частных инвесторов некоторое количество однообразных или сходных проектов может объединяться в пакеты, в том числе в целях обеспечения достаточного размера инвестиционной стоимости. В отношении таких пакетов может быть заключен единый ГЧП/концессионный контракт с частным партнером. Примерами могут являться проекты социального жилья в рамках программы «Жилище» или проекты ДОУ в рамках программы «Развитие образования города Москвы».

В). Для внедрения новых механизмов необходимо выбрать несколько пилотных проектов в ключевых отраслях. От успешной реализации таких пилотных проектов будет зависеть степень, в которой новые механизмы участия частного сектора найдут распространение при реализации стратегии развития г.Москвы в долгосрочной перспективе.

Г). Подготовка таких пилотных проектов должна осуществляться с должной тщательностью и при участии специалистов, обладающих необходимым опытом реализации подобных проектов. Формирование отдельной проектной команды и привлечение опытных консультантов (в частности, финансовых, юридических и технических) являются одним из критических факторов успеха.

Д). Пилотные проекты должны быть четко определены с точки зрения целей, задач, сроков реализации, требуемых параметров и ожидаемых результатов. При этом, ввиду пилотного характера, отобранные проекты не должны быть излишне сложными с инженерно-технической точки зрения и должны быть максимально обособлены от других объектов инфраструктуры. Например, проект строительства северного дублера Кутузовского проспекта, с одной

стороны, по своей природе может быть реализован как ГЧП. Однако ввиду степени интеграции в дорожную инфраструктуру города, масштаба и разнообразия необходимых строительных работ и инженерно-планировочных решений данный проект не является приемлемым для пилотного проекта. Даже в условиях развитого рынка ГЧП целесообразным подходом в отношении такого проекта могло бы быть сегментирование его на отдельные функциональные блоки, реализуемые с использованием отдельных контрактов (часть из которых может быть структурирована как ГЧП сделка).

Е). Проекты, предлагаемые для участия частных инвесторов, должны быть структурированы таким образом, чтобы быть экономически привлекательными и обеспечивать устойчивую норму доходности. Для повышения уверенности частных инвесторов (особенно банков) в финансовой устойчивости проекта могут использоваться инструменты государственных гарантий.

Ж). Параллельно представляется целесообразной доработка и уточнение нормативно-правовой базы (в частности, принятие регионального закона о ГЧП) для реализации инфраструктурных проектов на прин-

ципах ГЧП и Концессий на основе лучшего зарубежного опыта и опыта других российских регионов, уже запустивших проекты ГЧП. Чем четче и прозрачнее будут «правила игры», тем большее количество крупных международных и российских инвесторов будет заинтересовано в участии в таких проектах.

И). Обеспечение реализации проектов, которые предполагаются к реализации на внебюджетной основе, а также взаимодействие с инвесторами, целесообразно возложить на отдельную управленческую структуру. В текущей конфигурации органов исполнительной власти такой управленческой структурой выступает ГБУ города Москвы «Городское агентство управления инвестициями».

Литература

1. Отчет о НИР «Разработка модели организационного взаимодействия администрации российского региона с инвесторами с целью создания более оперативной, прозрачной и предсказуемой системы привлечения капитальных вложений (на примере Москвы)». М.: РАНХиГС, 2012.

2. Предложение комплекса городского хозяйства Москвы за подписью П.П. Бирюкова № 4-22-14190/1 раздел 4 «Перспективы».

Определение информационной насыщенности при проведении реструктуризации системы управления промышленного предприятия

Безпалов Валерий Васильевич,

к.э.н., доцент кафедры государственного и муниципального управления, Московский Государственный Университет Экономики, статистики и информатики.

В статье определяются факторы и параметры наиболее часто рассматриваемые при оценке эффективности реструктуризации системы управления предприятием. Отмечено, что при оценке экономического результата реструктуризации системы управления важным аспектом является влияние этих мероприятий на производственно-хозяйственные и финансовые показатели деятельности предприятия. В рамках методического подхода, при оценке эффективности реструктуризации системы управления, определен ряд параметров, одним из которых является параметр информационной насыщенности управленческих бизнес – процессов. В рамках исследования специфики расчета информационной насыщенности предложено рассмотреть две основные методологические задачи для проведения адекватной оценки эффективности реструктуризации системы управления. Предложено рассматривать количество информации, воплощенной в рабочей силе, с учетом того, что ресурс обладает иерархией квалификационной сложности. Далее предлагаются расчеты количества информации, отвечающих Шенноновой модели, а так же обосновывается роль квалификационных коэффициентов и возможности, на их основе, разработки концепции управления развитием персонала.

Ключевые слова: информационная насыщенность, человеческий капитал, кумулятивная вероятность, иерархия рабочей силы.

Потребность в сбалансированном развитии процессов промышленного производства и инфраструктурного обеспечения на различных уровнях управления стимулирует промышленные предприятия к повышению конкурентоспособности и эффективности работы промышленного предприятия при снижении ресурсоемкости его производственных процессов и росте социальной и экономической результативности производимой им продукции [1]. В данном случае, оценке эффективности реструктуризации системы управления промышленным предприятием уделяется незаслуженно мало внимания. При оценке эффективности реструктуризации системы управления промышленным предприятием наиболее часто рассматриваются:

- предлагаемое или реализуемое решение управленческой проблемы: технические средства, технология, их характеристики;
- параметры применяемых технологий, технических средств;
- характеристики потенциально возможных или имеющихся прогрессивных вариантов решения проблемы функционирования системы управления промышленным предприятием, включая создание управленческих инноваций, приобретение техники;
- оценка затрат и результатов в динамике по рассматриваемым вариантам решения проблемы;
- объемы и источники финансирования мероприятий реструктуризации системы управления промышленным предприятием по вариантам, структура инвестиций;
- экономические условия реструктуризации системы управления: цены на продукцию на рынках сбыта, налоговая система (налоги, отчисления, платежи, способы их изъятия, льготы); кредитно-финансовая система (проценты по кредитам, вкладам); нормы амортизационных отчислений и др. [2].

Однако при оценке экономического результата от реструктуризации системы управления промышленным предприятием необходимо учитывать не только эффективность самого мероприятия, но и то, как его реализация скажется на показателях производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия. В связи с этим необходимо учитывать сравнительные оценки эффективности реструктуризации системы управления промышленным предприятием «с проектом» и «без проекта».

Рассматриваемый далее методический подход к оценке эффективности реструктуризации системы управления промышленным предприятием, состоит в последовательном и взаимосвязанном определении таких параметров, как изменение ресурсоотдачи от осуществления управленческих действий, изменение информационной насыщенности управленческих бизнес-процессов и изменение стоимости предприятия в силу совершенствования основных управленческих

бизнес-процессов. Рассмотрим далее подробнее специфику расчета параметра информационной насыщенности управленческих решений при реструктуризации системы управления промышленным предприятием.

Специфика расчета параметра информационной насыщенности управленческих бизнес-процессов при реструктуризации системы управления промышленным предприятием. Проблему адекватной оценки эффективности реструктуризации системы управления промышленным предприятием можно решить связав уровень развития системы управления с информационной насыщенностью управленческих бизнес-процессов, осуществляемых с её участием. Однако для этого необходимо решить две методологические задачи: во-первых - выработать подходы к оценке информации, содержащейся в системе управления промышленным предприятием или бизнес-процессе, во-вторых - разработать методы оценки информации, воплощенной в рабочей силе (человеческом капитале) [3].

Количество информации, воплощенной в рабочей силе, должно быть определено с учетом того, что этот ресурс обладает иерархией квалификационной сложности. Очевидно, что различия уровней квалификации сами имеют информационную природу: уровень квалификации определяется тем, какое количество информации освоил индивид в процессе подготовки к труду. Ранжирование квалификации есть на самом деле её ранжирование по сложности труда, способностью к которому обладают работники. В этом случае, речь идет об иерархической последовательности уровней подготовки работников, причем некоторый более высокий уровень может быть освоен только на базе некоторого предшествующего.

В соответствии с понятием квалификационной иерархии при определении единичной информации, воплощенной в рабочей силе некоторой категории g должна использоваться величина кумулятивной вероятности этой категории множества работников: каждая такая группа включает всех, кто способен выполнять работу данной квалификации, в том числе тех, кто способен также выполнять работу более высокой квалификации. Обозначим величину кумулятивной вероятности символом

q_g^L , все $q_g^L > 0$. Соотношения величин q_g^L друг с другом (т.е. соотношения этих величин для разных g) определяются соотношениями кумулятивной численности соответствующих групп рабочей силы (соотношениями числа лиц). Имеет смысл также собственная вероятность квалификационной категории g в подсистеме рабочей силы - величина, которую будем обозначать символом d_g^L , все $d_g^L > 0$.

Иерархия рабочей силы, как она здесь описана, отвечает Шенноновой модели (каждое состояние g имеет одно системно предшествующее состояние $g-1$), при этом имеет место не распадение системно предшествующих состояний на последующие, а выделение последующих из предшествующих:

$$q_1^L > q_2^L > \dots > q_G^L.$$

Единичное количество информации, воплощенной в некоторой квалификационной группе, - это величина, определяемая по системной вероятности этой

группы c_g^L . Речь идет о вероятности внутри ПС, для которой уже было введено понятие вероятности рабочей силы (p^L).

Тогда единичное количество информации, воплощенной в рабочей силе категории g может быть определено следующим образом:

$$I_g^L = \log_2 \left(\frac{1}{c_g^L y} \right) + \log_2 \left(\frac{1}{q_g^L} \right) = \log_2 \left(\frac{1}{p^L} \right) + \log_2 q_g^L + \log_2 \left(\frac{1}{q_g^L} \right), \quad g=1, \dots, G$$

$$I_1^L = \log_2 \left(\frac{1}{p^L} \right) + \log_2 \frac{q_1^L}{q_1^L} = \log_2 \left(\frac{1}{p^L} \right) = 1$$

При этом для $g=1$

$$I_{g^y}^L = \log_2 \left(\frac{1}{p^L} \right) + \log_2 \frac{q_g^L}{1} \geq 1$$

Для $g=g^y$

Для любой категории g ее собственная системная

вероятность равна $c_g^L x d_g^L$. Тогда объем информации, воплощенной в рабочей силе категории g :

$$M_g^L = c_g^L x d_g^L I_g^L, \quad \bar{m}=1, \dots, G$$

Объем информации, воплощенной во всей рабочей силе, взятой с учетом ква-

$$M^L = \sum_g M_g^L$$

лификационной неоднородности:

Формула показывает разложение общего количества информации, воплощенной в рабочей силе по квалификационным категориям.

В работах Вальтуха К.К.[4] были предложены ква-

$$h_g^L = \frac{M_g^L}{\bar{L}_g}$$

лификационные коэффициенты h_g^L :

Квалификационные коэффициенты играют центральную роль в информационной трактовке той части стоимости товаров, которая создается человеческим трудом. По ним могут определяться доли различных групп работников во вновь создаваемой стоимости, они могут рассматриваться как фактор, от которого зависит заработная плата работников и создаваемая ими прибавочная стоимость.

Целесообразно вести обсуждение квалификационных коэффициентов применительно к величинам

I_g^L . Определение единичного количества информации как информации, воплощенной в рабочей силе квалификационной группы g , позволяет сопоставить эту величину с количеством информации, освоенной работниками в ходе подготовки. Между двумя величинами существует ранговое соответствие: чем выше ранг группы, определяемый количеством информации, освоенной каждым относящимся к ней индивидуумом, тем ниже системная вероятность этой группы и потому выше воплощенная в ней единичная информация I_g^L .

Между распространенностью квалификационных групп и сложностью соответствующего труда существует точное ранговое соответствие. Это означает, что квалификационные коэффициенты являются некоторым (количественно не вполне точным) выражением сложности труда.

Квалификационный коэффициент зависит, во-первых, от системной вероятности всей рабочей си-

лы, во-вторых, от метавероятности наиболее низкой квалифицированной категории в составе рабочей силы, в-третьих, от собственной метавероятности группы g в подсистеме рабочей силы. Два первых слагаемых по абсолютной величине одинаковы для всех квалификационных групп, причем второе равно

0, если $q_g^L = 1$ (т.е. если принимается, что в составе рабочей силы не существует лиц, обладающих лишь устаревшей, вытесняемой квалификацией). Но удельный вес этих двух слагаемых в квалификационном коэффициенте зависит от абсолютной величины третьего слагаемого: последняя тем выше, чем выше квалификационная группа. В свою очередь, из первых двух слагаемых основную роль играет, по-видимому,

первое (маловероятно, что величина q_g^L может быть намного больше 1).

Для простой рабочей силы действительны только два первых слагаемых, поскольку третье при любых условиях равно 0:

$$I_g^L y = \log_2 \left(\frac{1}{c_g^L y} \right) = \left[\log_2 \left(\frac{1}{p^L} \right) + \log_2 q_1^L = 1 \right]$$

Третье слагаемое, определяющее различия величин I_g^L , выражает добавочную (по отношению к простой рабочей силе) информацию, воплощенную в рабочей силе в зависимости от ее квалификации (для вытесняемых квалификационных категорий эта добавочная информация - величина отрицательная). Из выражения

$$\log_2 \left(\frac{1}{q_1^L} \right) < \log_2 \left(\frac{1}{q_2^L} \right) < \dots < \log_2 \left(\frac{1}{q_G^L} \right)$$

следует:

$$I_1^L < \dots < I_G^L, \quad h_1^L < \dots < h_G^L.$$

Отсюда: Таким образом, единичное количество информации, воплощенной в рабочей силе, и квалификационный коэффициент, начиная с $g = 2$, суть величины аддитивные:

$$I_g^L = I_{g-1}^L + \Delta I_{g-1}^L, \quad g = 2, \dots, G$$

$$h_g^L = h_{g-1}^L + \Delta h_{g-1}^L, \quad g = 2, \dots, G, \quad \text{где приращения}$$

$$\Delta I_{g-1}^L = \left[\log_2 \left(\frac{1}{q_g^L} \right) - \log_2 \left(\frac{1}{q_{g-1}^L} \right) \right] > 0, \quad g = 2, \dots, G$$

$$\Delta h_{g-1}^L = \frac{p^L}{\sum_{g=1}^G L_g} p r^L \left[\log_2 \left(\frac{1}{q_g^L} \right) - \log_2 \left(\frac{1}{q_{g-1}^L} \right) \right] > 0, \quad g = 2, \dots, G$$

$$I_g^L = I_1^L + \sum_{k=2}^g \Delta I_{k-1}^L, \quad g = 2, \dots, G$$

$$h_g^L = h_1^L + \sum_{k=2}^g \Delta h_{k-1}^L, \quad g = 2, \dots, G$$

На этой основе может быть предложена концепция управления развитием персонала (и наращивания человеческого капитала, соответственно) как наращиванием тезаурусной информации, определяющей экономическую ценность профессиональных качеств каждого работника в конкретной системе управления промышленным предприятием. Это также может составить основу и реструктуризации системы управления промышленным предприятием. При этом объем тезаурусной информации, которой обладает работник той или иной профессии и квалификации, целесообразно определять исходя из состава работ, который он должен выполнять согласно тарифно-квалификационному справочнику и информационной сложности той или иной работы.

Очевидно, что в этом случае информационную сложность отдельной работы следует определять по количеству некоторых минимальных неделимых объемов информации (реквизитов), необходимых для ее выполнения. Основная трудность здесь заключается в системном представлении отдельной работы и выявлении обеспечивающих ее реквизитов. Для этого необходимо проведение специальных исследований на стыке экономики, социологии, психологии и физиологии труда и теории информации.

При этом необходимо исходить из положения о том, что единственной непротиворечивой целью функционирования предприятия и интегральным критерием принятия управленческих решений и оценки эффективности реструктуризации системы управления промышленным предприятием является рост его стоимости, в связи с этим параметры обеспечения ресурсоотдачи и информационной насыщенности управленческих бизнес-процессов необходимо рассматривать во взаимосвязи с задачами увеличения стоимости исследуемого предприятия.

Литература:

1. Лочан С.А. Концепция сбалансированного развития инфраструктуры крупных машиностроительных комплексов России // Интеграл. - 2012 - № 4, с. 78-79
1. Оценка и прогноз социально-экономических последствий технологического развития / Под ред. А.К. Татаркина. - Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2004. - 267 с.
2. Колбачев Е.Б. Экономика знаний и социальная политика в современной России. / Материалы 30-й международной школы-семинара им. С.С.Шаталина. - Воронеж: ВГУ, 2007.
3. Вальтух К.К. Информационная теория стоимости и законы неравновесной экономики. — М.: Янус-К, 2001. - 869 с.

Финансовая политика в области сельскохозяйственного машиностроения в Республике Башкортостан

Нигматуллин Ирек Газизович

кандидат экономических наук,
депутат Городского округа город Уфа Республики Башкортостан,
Председатель постоянной комиссии Совета по бюджету, финансам и налогам

e-mail: nig_ufa@mail.ru

В статье проводится анализ финансовой политики Республики Башкортостан в области сельскохозяйственного машиностроения, дана оценка федеральных и региональных приоритетов развития этой отрасли, определены проблемы устойчивости и технологической модернизации предприятий данного сектора. Автор рассматривает причины недостаточной обеспеченности сельского хозяйства России современными видами техники, обосновывается необходимость разработки инструментария оценки системы финансирования развития организаций сельскохозяйственного машиностроения; проведения комплекса мер, направленных на технологическую модернизацию и переоснащение предприятий сельскохозяйственного машиностроения, а также системы мер, направленных на инновационные разработки и привлечение инвесторов в данную отрасль.

К политика, реальный сектор экономики, сельскохозяйственное машиностроение, государственная программа, приоритеты, отрасль, устойчивость, парк машин, инновации.

Актуальность данной статьи обусловлена исследованием вопросов стимулирования и направлений финансовой политики, направленное на ускоренное и инновационное развитие отрасли сельскохозяйственного машиностроения.

В прогнозе социально-экономического развития России до 2030 указывается, что «развитие производства машин и оборудования для сельского и лесного хозяйства в период 2006 – 2011 гг. характеризовалось стагнацией, что связано с относительно низкой конкурентоспособностью российских видов продукции сельскохозяйственного машиностроения по отношению к импортной продукции, осуществлением в значительных объемах сборки сельскохозяйственных машин и оборудования зарубежных марок, в том числе белорусских, на территории Российской Федерации без определенных критериев по локализации соответствующих производств (например, в части тракторов сельскохозяйственного назначения)».

По оценке экспертов, сельское хозяйство России в настоящее время недостаточно обеспечено современными видами техники. Отечественные предприятия сельхозмашиностроения резко сократили выпуск сельхозмашин, а зарубежная техника не адаптирована к российским реалиям. Отсутствие по целому ряду позиций конкурентоспособной техники российского производства не позволяет реализовать современные агротехнологии и вынуждает сельхозтоваропроизводителей покупать импортную технику. Однако зарубежные аналоги, созданные для других условий применения, далеко не всегда адаптированы к условиям полеводства в России, имеющей 550 природно-климатических зон. При этом вся импортная техника на порядок дороже отечественной¹.

Проблема устойчивого развития сельскохозяйственного машиностроения совместно с аграрным сектором экономики связана с социальными условиями экономики страны: международными и политическими конфликтами; проблемами природной и экономической среды; дифференциацией уровня жизни населения между бедными и богатыми; расширением и масштабами бедности; продовольственным кризисом и др.²

На федеральном уровне принято ряд нормативно-правовых актов, направленных на поддержку сельскохозяйственного машиностроения:

- Постановление Правительства РФ от 27.04.1999 г. № 467 «О мерах по государственной поддержке

¹ Медведева М.Б. Приоритеты инновационного процесса в сельскохозяйственном машиностроении. //Транспортное дело России. 2011. № 3. С. 25-27.

² Радищевский Д.М. Проблемы устойчивости сельскохозяйственного машиностроения. //Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2011. Т. 2-2011. С. 9-12.

лизинга сельскохозяйственной техники и оборудования»;

- Приказ Минпромторга России от 22.12.2011 г. № 1810 «Об утверждении стратегии развития сельскохозяйственного машиностроения России на период до 2020 года».

Углубленный анализ данных следует проводить по ОКВЭД 29.3 «Производство машин и оборудования для сельского и лесного хозяйства», в т.ч.: 29.31 – производство колесных тракторов, 29.32 – производство прочих машин и оборудования для сельского и лесного хозяйства, 29.32.1 – производство машин, используемых в растениеводстве, 29.32.2 – производство машин для животноводства, 29.32.9 – предоставление услуг по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию машин для сельского хозяйства, включая колесные тракторы, и лесного хозяйства.

Показатели парка основных видов техники в сельскохозяйственных организациях представлены в табл. 1.

Подпрограмма «Сельскохозяйственное машиностроение» включает следующие показатели: к 2020 году объем производства должен составить: тракторов – около 22 тыс. шт. в год, зерно- и кормоуборочных комбайнов – более 9,3 тыс. шт. в год.

Необходимо отметить, что в СССР были отмечены следующие показатели (табл. 2).

Как указывает Капитонов Е.Н., в 1996 г. по сравнению с 1990 г. выпуск тракторов сократился в десять раз, зерноуборочных комбайнов в одиннадцать раз, плугов в 26 раз, культиваторов в 40 раз, сеялок в 50 раз, доильных установок в 58 раз, льноуборочных комбайнов в 31 раз. В 1997 г. обеспеченность хозяйств составляла по тракторам 56%, по зерноуборочным комбайнам 60%, по кормоуборочным комбайнам 66, по дождевальным установкам 51%. Коэффициент обновления техники в 1994 – 1996 г. составлял 1 – 3% в год.

При этом основные показатели производства тракторов для сельского и лесного хозяйства приведены в табл. 3.

Валовая добавленная стоимость в секторе «Производство машин и оборудования» в структуре ВВП составила в 2012 году – 0,94% (рис. 1).

Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения до 2020 года предполагает достижение объема рынка сельскохозяйственного машиностроения в России к 2020 году до 349, 98 млрд. рублей, а экспорта – до 115 млрд. рублей, средняя заработанная плата по отрасли к 2020 году достигнет 56 тыс. рублей (рост в три раза), а доходы государства в виде налоговых поступлений составят более 344 млрд. рублей (в том числе НДС – 213 млрд. руб.; налог на прибыль – 32 млрд. руб. и социальные налоги). При этом указывается, что внешний торговый баланс России в отношении сельскохозяйственной техники резко отрицательный. Экспорт в 2008 году рос с темпом 5%, а импорт практически в 10 раз быстрее – 47% в год.

На федеральном уровне приняты следующие меры государственного регулирования и поддержки приведены в табл. 4.

Для реализации указанных мер предусмотрено финансирование за счет бюджетных средств в объеме 3 251,0 млн. руб., а также 4 482,5 млн. руб. внебюджетное финансирование, при этом указаны отраслевые системные проблемы:

Таблица 1

Парк основных видов техники в сельскохозяйственных организациях России

| Виды техники | 2006 | 2010 | 2011 | 2012 | Изменение (+,-) |
|--|-------|-------|-------|-------|-----------------|
| Тракторы | 439,6 | 310,3 | 292,6 | 276,2 | -163,4 |
| Плуги | 132,8 | 87,7 | 81,9 | 76,3 | -56,5 |
| Культиваторы | 162,6 | 119,8 | 114,1 | 108,7 | -53,9 |
| Сеялки | 203,9 | 134 | 123,6 | 115,4 | -88,5 |
| Комбайны: | | | | | |
| Зерноуборочные | 117,6 | 80,7 | 76,6 | 72,3 | -45,3 |
| кукурузоуборочные | 1,8 | 1,1 | 0,9 | 0,8 | -1 |
| льноуборочные | 1,6 | 0,7 | 0,7 | 0,6 | -1 |
| картофелеуборочные | 4 | 2,9 | 2,8 | 2,7 | -1,3 |
| кормоуборочные | 29,5 | 20 | 18,9 | 17,6 | -11,9 |
| Свеклоуборочные машины (без ботвоуборочных) | 6,2 | 3,2 | 3,1 | 2,8 | -3,4 |
| Косилки | 58,3 | 41,3 | 39,3 | 37,5 | -20,8 |
| Пресс-подборщики | 30,2 | 24,1 | 24,2 | 23,7 | -6,5 |
| Жатки валковые | 41,9 | 27 | 25,2 | 23,6 | -18,3 |
| Дождевальные и поливные машины и установки | 7,5 | 5,4 | 5,3 | 5,2 | -2,3 |
| Разбрасыватели твердых минеральных удобрений | 18,7 | 16,6 | 16,5 | 16,3 | -2,4 |
| Машины для внесения в почву: | | | | | 0 |
| твердых органических удобрений | 9,6 | | 6,5 | 6,1 | 5,6 |
| жидких органических удобрений | 5,1 | | 3,9 | 3,8 | 3,7 |
| Опрыскиватели и опыливатели тракторные | 24,1 | 23,2 | 23,2 | 23,1 | -1 |
| Доильные установки и агрегаты | 44 | 31,4 | 30,1 | 28,6 | -15,4 |

Таблица 2

Численность парка тракторов и машин сельскохозяйственного назначения в СССР (тыс. шт.)

| Виды техники | 1928 | 1940 | 1950 | 1960 | 1965 | 1970 | Изменение (+,-) |
|-------------------------|------|------|------|-------|-------|-------|-----------------|
| Тракторы | 27 | 531 | 595 | 1 122 | 1 613 | 1 977 | + 1950 |
| Комбайны зерноуборочные | 2 | 182 | 211 | 497 | 520 | 623 | + 621 |

Источник: Капитонов, Е.Н. История сельскохозяйственного машиностроения России: монография / Е.Н. Капитонов. – Тамбов : Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2010. 60 с.

Таблица 3

Основные показатели производства тракторов для сельского и лесного хозяйства России

| Регионы | 2009 | 2010 | 2011 |
|-----------------------------------|------|------|-------|
| Российская Федерация | 6436 | 6889 | 13234 |
| Центральный федеральный округ | 633 | 787 | 1602 |
| Северо-Западный федеральный округ | 31 | 139 | 703 |
| Южный федеральный округ | 908 | 721 | 929 |
| Приволжский федеральный округ | 4667 | 5108 | 9670 |
| Уральский федеральный округ | 83 | 17 | - |
| Сибирский федеральный округ | 114 | 117 | 315 |
| Дальневосточный федеральный округ | - | - | 15 |

Источник: Росстат

- низкий уровень инвестиций в сельскохозяйственное машиностроение и машиностроение для пищевой и перерабатывающей промышленности России;

- отсутствие стабильного платежеспособного спроса на внутреннем рынке;

- низкая доля экспорта в производстве;

- недостаточное развитие производства компонентной базы.

Одним из предприятий Республики Башкортостан является ООО «Башсельмаш», которое производит сельскохозяйственную технику:

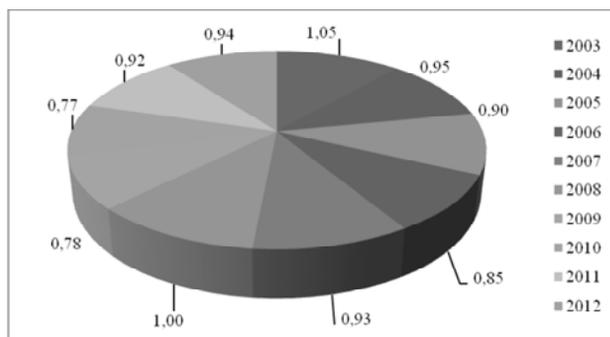


Рис. 1. Доля валовой добавленной стоимости в ВВП России сектора «Производство машин и оборудования», %
Источник: Росстат

Таблица 4
Меры государственного регулирования и поддержки подпрограммы «Сельскохозяйственное машиностроение»

| Основные мероприятия | Меры государственного регулирования |
|---|---|
| - стимулирование развития организаций сельскохозяйственного машиностроения создание отечественных конкурентоспособных образцов сельскохозяйственной техники, отвечающих современным требованиям эксплуатации, используемых агротехнологий, безопасности труда путем стимулирования инновационного развития отрасли и инвестиций в НИОКР; - модернизации существующих производственных мощностей и/или создание в России новых производств сельскохозяйственной техники, соответствующего международным стандартам, в рамках постановления Правительства Российской Федерации от 10 марта 2009 г. № 205 «Об утверждении правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским организациям сельскохозяйственного и тракторного машиностроения, лесопромышленного комплекса, машиностроения для нефтегазового комплекса и станкоинструментальной промышленности и предприятиям цветной металлургии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях и в государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» в 2008 - 2011 годах на техническое перевооружение». | стимулирование технологической модернизации предприятий отрасли путем предоставления субсидии российским организациям сельскохозяйственного машиностроения на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, направленным на технологическое перевооружение |

- прицеп-цистерны для тракторов - применяются для транспортировки технической воды, перекачки воды, закачки воды в опрыскиватели в полевых условиях, также для пожаротушения в сельской местности;

- машины для внесения минеральных удобрений – применяются для перевозки и поверхностного внесения минеральных удобрений.

Следует отметить, что данное предприятие входило в отрасль сельскохозяйственного машиностроения СССР до 1990 года.

Таким образом, получены следующие выводы:

- необходимо разработать инструментарий оценки системы финансирования развития организаций сельскохозяйственного машиностроения;

- провести комплекс мер, направленных на технологическую модернизацию и переоснащение предприятий сельскохозяйственного машиностроения;

- требуется система мер, направленных на инновационные разработки и привлечение инвесторов в данную отрасль.

Литература

1 Капитонов, Е.Н. История сельскохозяйственного машиностроения России: монография. / Е.Н. Капитонов. – Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2010. 60 с.

2 Медведева М.Б. Приоритеты инновационного процесса в сельскохозяйственном машиностроении. // Транспортное дело России. 2011. № 3. С. 25-27.

3 Радищевский Д.М. Проблемы устойчивости сельскохозяйственного машиностроения. // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2011. Т. 2-2011. С. 9-12.

Механизм влияния групп поддержки (стейкхолдеров) деятельности учреждений культуры в системе стратегического планирования

Неретин Олег Петрович,

канд. политол. наук, докторант ФГБУН Институт проблем региональной экономики Российской академии наук
regulim@mail.ru

Научные положения статьи актуальны тем, что формирование и использование механизма влияния стейкхолдеров на деятельность учреждений культуры, конкретизация его понятия и определение роли в системе стратегического планирования предоставляет возможность обеспечивать взаимодействие внешних и внутренних участников процессов оказания услуг.

В структурном отношении статья включила теоретические и методические положения о процессах и факторах влияния на деятельность учреждений культуры, сущности понятия «механизм», исходя из формулирования его функционального назначения и целевой ориентации содействия достигаемой цели в системе стратегического планирования.

Внедрение организационно-экономического механизма влияния групп поддержки деятельности учреждений культуры содействует сбалансированности экономических и социальных интересов внешних и внутренних стейкхолдеров, росту экономических и социальных результатов учреждений сферы культуры.

Вклад автора в научные положения статьи состоит в повышении уровня обоснованности осуществления комплекса мер в рамках формируемого механизма рационализации взаимодействия участников процесса оказания услуг культуры.

Ключевые слова: группы поддержки, механизм рационализации и гармонизации, учреждения сферы культуры, система стратегического планирования

Приоритетность по степени значимости раскрываемых процессов и факторов влияния на деятельность объектов сферы культуры может быть отнесена к:

- определению функционального назначения и целевой ориентации механизма содействия групп поддержки росту экономических и социальных результатов учреждений и отраслевых составляющих сферы культуры;

- роли формируемого и реализуемого механизма гармонизации влияния групп поддержки (стейкхолдеров) на деятельность и перспективное развитие учреждений и отраслевых составляющих сферы культуры;

- развитию сущностного представления о стратегическом управлении, его функциональном назначении, целевой ориентации и совместном влиянии с реализуемыми мерами в рамках механизма гармонизации, рационализации взаимодействия и влияния на поставленные (планируемые) к достижению экономических и социальных результатов локальных и отраслевых составляющих сферы культуры.

Понятие «механизм» применительно к влиянию групп поддержки на деятельность учреждений культуры и элементному взаимодействию в системе стратегического управления выражает принимаемые менеджментом организационно-экономические, инновационные и иного характера меры, направленные как на рационализацию и гармонизацию взаимодействия технологических и ресурсных элементов системы стратегического управления, так и групп поддержки текущего функционирования и перспективного развития локальных и отраслевых составляющих сферы культуры. При этом комплексные меры, осуществляемые для рационализации элементного взаимодействия системы стратегического планирования по своему составу и разнообразию ориентированны на рост экономических и социальных результатов учреждений и отраслевых составляющих сферы культуры, в то время как меры менеджмента, предпринимаемые в рамках механизма рационализации взаимодействия и влияния стейкхолдеров, хотя и не уступают по составу и разнообразию воздействия на объект исследования, в основном направлены на поддержание согласованности совместных действий с группами поддержки по повышению качества и социальной ориентированности услуг учреждений культуры различных организационно-правовых форм, включая такие некоммерческие, социально ориентированные организации, как не имеющий членства фонд, основанное на членстве некоммерческое партнёрство, автономное, бюджетное или казённое муниципальное учреждение, бюджетное учреждение, автономная некоммерческая организация.

В законодательных актах понятие «механизм» идентифицируется с реализацией провозглашённых деклараций посредством комплекса мер организаци-

онно-экономического, финансово-инвестиционного, инновационного и социального характера. То есть механизм осуществления, претворения в жизнь нормативно-правовых положений включает те конкретные меры и действия исполнительных, законодательных органов власти на различных уровнях управления, а также соответствующие меры и действия менеджмента, предпринимаемые на локальном и отраслевом уровне с целью реальной реализации провозглашённого нормативно-правового положения по отношению к объекту законодательной регламентации.

В экономической литературе понятие «механизм» по отношению к функционированию социально-экономических систем нередко раскрывается как последовательное, поэтапное ресурсообеспеченное достижение ею поставленных цели. Но целевая ориентация каждой из разноуровневых социально-экономических систем обеспечивается взаимодействием её элементов. При этом уровень элементного взаимодействия социально-экономической системы выражается в количественных и качественных её экономических, финансовых и социальных результатах как основных идентификаторов цели функционирования системы в конкретно установленный период времени.

Поэтому можно согласиться с теми содержательными составляющими понятия «механизм», предлагаемых учёными-экономистами, которые характеризуют устанавливаемую поэтапность, последовательность элементного взаимодействия системы, как организационной меры, направленной на гармонизацию и рационализацию функционирования системы в своём стремлении достичь целевой установки, количественные и качественные параметры которой сбалансированы с располагаемыми ресурсным и организационным потенциалами.

Использование понятия «механизм» рядом авторов [1] осуществляется для раскрытия и детальной характеристики состава элементов и частей социально-экономической системы. Однако каким образом рационализируется и гармонизируется состав элементов и участие каждого из элементов системы в совместном взаимодействии авторами не раскрывается, что не даёт полного представления и, на наш взгляд, объективно не отражает сущность понятия «механизм» применительно к функционированию локальной или отраслевой социально-экономической системы.

Учитывая то, что понятие «механизм» как одно из наиболее важных сущностных представлений о совершенствовании элементного взаимодействия системы, предоставляющее возможность на основе установления функционального назначения и целевой ориентации каждого из элементов системы и их совокупности, степени устойчивости и активности в процессе взаимодействия сформировать комплекс организационно-экономических и иных мер, направленных на повышение уровня их целевой ориентации достигать цели в системе стратегического управления, определение понятия «механизм», на наш взгляд, может быть представлено в такой логико-вербальной форме, как: *Объединенный в целевой направленности комплекс организационно-экономических и иных мер на повышение количественных и качественных характеристик цели системы стратегического управления социально-экономическим*

развитием локальных и отраслевых составляющих сферы культуры, осуществляемый посредством рационализации и гармонизации взаимодействия технологических и ресурсных элементов, обеспечения ими своего функционального назначения и целевой ориентации на достижение максимально возможных экономических и социальных результатов объектами стратегического управления в условиях существенных изменений инновационного, экономического, финансового и социального уровней внешней среды.

Формируемый и реализуемый механизм повышения уровня целевой ориентации каждого из взаимодействующих элементов системы управления средне-, долгосрочным развитием учреждений и отраслевых составляющих сферы культуры на достижение поставленной перед системой цели, в соответствии с нашими представлениями, тесно взаимосвязан как с влиянием прямых и опосредованных негативных и положительных факторов внешней и внутренней сред, так и с необходимостью совершенствования и повышения организационного уровня противодействия негативным факторам и содействия позитивным влияниям сред на социально-экономическое развитие локальных и отраслевых составляющих сферы культуры.

Поэтому не только противодействие влиянию негативных факторов макро-, микросред, инициирование менеджментом экономического и социального роста объектов стратегического управления, но и осуществление организационно-экономических и иных мер для укрепления взаимосвязей с индивидуумами, организациями внешней среды, с участниками процесса предоставления услуг культуры, оказывающих влияние на деятельность локальных и отраслевых составляющих сферы культуры, выступает одним из существенных факторов содействия достижению цели социально-экономической системы, повышению её количественных и качественных характеристик экономического и социального результатов.

В этой связи следует отметить, что нейтрализация негативных влияний участников процесса оказания услуг культуры на достижение поставленной цели перед системой, содействие и гармонизация на основе заинтересованности сторон в развитии взаимоотношений как внешних, так и внутренних участников (групп поддержки) текущей деятельности и перспективного развития учреждений и отраслевых составляющих сферы культуры возможно в рамках создаваемого и осуществляемого механизма обеспечения взаимодействия, организационно-экономического и социального единства внешних и внутренних участников процесса оказания услуг (стейкхолдеров) [2]. При этом механизм влияния и взаимодействия групп поддержки (участников процесса оказания услуг культуры) своими организационно-экономическими мерами должен быть направлен во внутренней корпоративной среде на повышение качества и эффективности использования ресурсного и организационного потенциалов, выражающегося в установлении равновесности экономических и социальных интересов, в гармонизации отношений участников в процессе оказания услуг.

В системе стратегического управления внутренние стейкхолдеры (творческие работники, менеджеры, персонал субъекта хозяйствования, работники, заня-

тые в экономике сферы культуры) в своём влиянии на текущую деятельность объекта стратегического управления решают на сбалансированной основе с поставленной целью перед учреждением, отраслевой составляющей как обеспечение экономических и социальных интересов групп поддержки на неантагонистической основе, так и, что связано с заинтересованностью в повышении доходности участников процесса оказания услуг культуры, в росте экономических и социальных результатов объектов управления сферы культуры.

Ориентация механизма рационализации и гармонизации взаимодействия участников процесса оказания услуг культуры на максимально возможные количественные и качественные характеристики цели системы стратегического управления учреждениями и отраслевыми составляющими сферы культуры должна реализовываться на основе объединения ресурсных и организационных потенциалов внутренних и внешних групп поддержки посредством применения различных методов и в различном их сочетании воздействия на стейкхолдеров [3].

Если для внутренних участников процесса оказания услуг культуры методы воздействия на них характеризуются экономической, административно-распорядительной и социально-психологической направленностью, то для внешних, опосредованно влияющих стейкхолдеров на процесс оказания услуг культуры потребителям, в качестве действенных и наиболее приемлемых методов управления взаимодействием с учреждениями культуры могут выступать партнёрские связи, повышение уровня их тесноты и интенсивности использования во времени с учреждениями культуры, от которых в существенной мере зависят экономические и социальные результаты, достигаемые в текущем функционировании и долгосрочном развитии объектов культуры в системе стратегического управления.

Литература

1. Дятлов А.Н., Мутовин И.А., Плотников М.В. Общий менеджмент: Концепции и комментарии. - М.: Издательство Букс, 2007.
2. Кураков А.Л. Управление социально-экономическим развитием профессионального образования: теоретические подходы и организационно-экономические основы. - СПб.: Изд-во «Студия «НП-Принт», 2011.
3. Селандер И. Стейкхолдер-менеджмент: управление заинтересованными группами // Менеджер по персоналу. № 9. 2009.



Кластерная технология экономического механизма управления учреждениями по оказанию услуг дополнительного профессионального образования

Лебедев Вячеслав Викторович

канд. экон. наук, доцент, докторант ФБОУ ФПО "Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения"

Разнообразие программных форм и учреждений дополнительного профессионального обучения, в свою очередь, должно отвечать фундаментальному системному принципу соответствия сложной социально-экономической системы такому управлению, которое обладает некоторым или адекватным разнообразием с объектом управления. Целевая ориентированность, как свойство системы управления дополнительным образованием (обучением), должна основываться на адекватности разнообразия сложившихся и развивающихся программных форм и учреждений дополнительного профессионального образования.

В том случае, если адекватность разнообразия такой сложной социально-экономической системы, как дополнительное профессиональное образование, с её системой управления не достигнута, то сложившаяся неупорядоченность функционирования сложной системы в процессе её функционирования, формирования её организационной структуры должна устраняться как рационализацией организационной структуры социально-экономической системы, так и внедрением в систему управления учреждениями дополнительного профессионального образования элементов реагирования на изменения состояния внешней и внутренней сред, нивелирующих и нейтрализующих негативные воздействия их факторов на достижение целевых установок экономической результативности и эффективности процесса оказания профессиональных услуг дополнительного образования.

Ключевые слова: Дополнительное профессиональное образование, Организационный состав мер; Состав персонала группового управления; Рационализация материально-технических и информационных ресурсов элементов системы управления учреждением дополнительного профессионального образования; Совместимость технологий систем перспективного и стратегического управления развитием учреждений дополнительного образования

Приведению в соответствие разнообразия элементного взаимодействия социально-экономической системы дополнительного профессионального образования с реальными возможностями разнообразия взаимодействия технологических и ресурсных элементов системы управления функционированием учреждений дополнительного профессионального образования, на наш взгляд, может в существенной мере оказать содействие организационно-экономический механизм совершенствования, рационализации и гармонизации элементного взаимодействия системы управления текущим функционированием и развитием дополнительного профессионального образования, целевая ориентация которого состоит в повышении степени влияния каждого из элементов системы управления учреждениями дополнительного образования на достижение планируемого экономического, финансового, социального результата, эффективности процесса оказания услуг дополнительного профессионального образования [1, 7, 9].

Формируемые и реализуемые комплексные организационно-экономические, инновационные, учебно-методические меры по осуществлению процесса обучения в учреждении дополнительного профессионального образования должны приводить не только используемые в образовательном процессе технические и информационные средства обучения, основные фонды и материальные элементы оборотных средств в соответствии с технологическими и материально-техническими изменениями внешней среды в области профессионального или общеобразовательного обучения, но и количественные и качественные характеристики таких ресурсных элементов системы управления, как профессорско-преподавательский состав, вспомогательные и обслуживающие учебный процесс работники учреждения дополнительного профессионального образования.

Рационализация взаимодействия материально-технических и информационных ресурсов элементов системы управления учреждением дополнительного профессионального образования, по нашему мнению, в рамках организационно-экономического механизма совершенствования системы управления текущим функционированием и перспективным развитием процесса оказания услуг дополнительного профессионального образования может осуществляться как посредством модернизации и обновления материально-технических и информационных ресурсов, так и использования комплексных организационных и экономических мер, воздействующих на уровень интенсивности использования данных ресурсов, в различной последовательности и сочетании их использования на определённых этапах образовательного процесса, применения доминирующих и сопутствующих им форм, а также методов их использования в учебном процессе [4, 10, 17].

Кроме того, предпринимаемые в рамках организационно-экономического механизма совершенствования системы управления процессом дополнительного профессионального или общеобразовательного обучения комплексные меры по материально-технической и информационной рационализации уровня обеспечения процесса дополнительного профессионального обучения должны отвечать как количественным, так и качественным характеристикам объёмов ресурсного потребления и инновационности образовательного процесса, требованиям потребителей услуг дополнительного профессионального образования.

Традиционный подход к рационализации и гармонизации интеллектуального труда учреждений дополнительного образования в составе всех видов ресурсов, используемых в системе управления, как правило, связан с повышением качества труда профессорско-преподавательского состава в профессиональных учреждениях и преподавателей общеобразовательных учреждений, технического, информационного и учебно-методического оснащения их труда, дополнительных образовательных программ, определяющих статус учреждения дополнительного образования [11, 15, 20].

Состав персонала группового (кластерного) управления должен включать в себя тех менеджеров, которые вместе с руководителем профессионального или общеобразовательного учреждения дополнительного обучения составляют группу менеджеров, близких по целеустремлённости к достижению поставленных перед учреждением дополнительного образования цели экономического и социального роста, по совместному разделению реальности осуществления оптимистического видения и миссии учреждения в средне-, долгосрочном периодах времени, желанию активно участвовать и добиться осуществления совместного амбициозного проекта социально-экономического развития учреждения дополнительного образования [1, 8, 15].

Важно отметить то, что организация и использование технологии кластерного управления в учреждении дополнительного профессионального образования в рамках организационно-экономического механизма совершенствования систем перспективного и стратегического управления развитием процесса оказания услуг учреждениями дополнительного профессионального образования должны исходить из сложившихся уровней качества используемого организационного потенциала менеджеров, приводящих к соответствующему уровню эффективности их труда и функционирования систем управления развитием дополнительного профессионального образования в условиях нестабильного состояния и изменения экономических, социальных, инновационных и финансовых факторов внешней среды, влияющих на результативность деятельности учреждений дополнительного профессионального обучения.

Совместимость технологий систем перспективного и стратегического управления развитием учреждений дополнительного образования и необходимость реинжиниринговых изменений в организации и технологии использования труда менеджеров, создания условий для эффективного потребления их трудового и организационного потенциалов, выступающих основными задачами совершенствования элементного

взаимодействия системы управления социально-экономическим развитием, возможна на основе:

- устранения низкого уровня использования организационного потенциала менеджеров, снижения социально-психологического уровня их реагирования на наступление возможных негативных последствий от влияния негативных экономических, финансовых, социальных и инновационных факторов внешней среды в установленных интервалах или в неопределённом времени;

- рационализации действующей системы стимулирования и мотивации профессорско-преподавательского состава и обслуживающего персонала процесс оказания услуг дополнительного профессионального и общеобразовательного обучения;

- создания условий для заинтересованности менеджеров и персонала повышать уровень интенсивности использования своего времени в процессе оказания услуг дополнительного образования;

- существенного повышения уровня адекватности технологического процесса принятия управленческих решений;

- приведения в соответствие организационной структуры учреждения дополнительного образования с возможностями максимального роста уровня эффективности использования организационного, интеллектуального потенциалов менеджеров и трудового потенциала всех участников процесса оказания услуг дополнительного образования;

- повышения уровня корпоративной культуры и приведения её в соответствие со степенью возрастания репутации учреждения дополнительного образования на рынке услуг, социальной, экономической и инновационной привлекательностью учреждения для расширяющегося контингента потребителей услуг дополнительного профессионального и общеобразовательного обучения;

- повышения уровня квалификации и компетенции менеджеров среднего и высшего звена в системе управления социально-экономическим развитием учреждений дополнительного образования;

- расширения состава и роста общего уровня конкурентных преимуществ учреждения дополнительного образования в своих сравнительных количественных и качественных характеристиках близких к эталонным конкурентным преимуществам учреждений дополнительного образования, занимающих в этой области преимущественное положение позиционирования на рынке образовательных услуг.

В реинжиниринговой ориентации организационно-экономического механизма совершенствования системы управления развитием учреждения дополнительного образования каждый из предлагаемых комплексов формируемых организационных, экономических, инновационных мер, направленных на устранение недостатков, неэффективного уровня функционирования системы управления развитием учреждения дополнительного профессионального образования, должен включать в себя тот состав мер и направленностей действия, которые соответствует адекватности наиболее полного, экономически и организационно возможного уровня использования организационного и интеллектуального потенциалов менеджеров и в целом трудовому потенциалу основного, вспомогательного и обслуживающего персонала уч-

реждения дополнительного профессионального или общеобразовательного обучения [3, 16, 21].

Изменение отношения своего влияния на повышение экономического и социального результатов деятельности учреждения дополнительного профессионального образования в условиях нестабильного состояния внешней среды в рамках реинжиниринговых изменений взаимодействия элементов системы управления социально-экономическим развитием учреждений дополнительного профессионального и общеобразовательного обучения, на наш взгляд, возможно с помощью осуществления технологии кластерного управления, предусматривающего комплекс организационных и социально-психологических мер воздействия на управленцев как для повышения доверия к сформулированному курсу организационно-экономических, инновационных и социальных преобразований в текущей деятельности и перспективном развитии учреждений дополнительного образования, подтверждаемому фактическими результатами адекватными с планируемыми, так и разделения с управленцами высшего звена сформулированного оптимистического сценария средне-, долгосрочного развития учреждения дополнительного образования.

Технология кластерного управления социально-экономическим развитием процесса оказания услуг дополнительного образования должна также основываться на пересмотре: сложившихся стереотипов обеспечения социально-экономической, инвестиционной и инновационной привлекательности учреждения дополнительного образования; сложившихся методов управления, обеспечения рациональной организационной структуры; состава соблюдаемых этических правил, их корректировки и соблюдения.

Важными составляющими реализуемой технологии кластерного управления в рамках организационно-экономического механизма совершенствования (рационализации и гармонизации) действующей системы управления развитием учреждения дополнительного образования, её влияния на соблюдение сложившихся положительных тенденций экономического и социального роста, на поддержание необходимого уровня эффективности использования трудовых и материально-технических ресурсов в условиях растущего уровня влияния негативных факторов внешней среды на социально-экономическое развитие учреждения дополнительного профессионального образования выступают организационные и экономические меры по обеспечению роста уровня оперативного реагирования на изменения состояния внешней среды, повышения степени адаптации к изменяющимся условиям функционирования системы управления процессом оказания услуг дополнительного образования посредством осуществления комплексных организационных мер по рационализации и гармонизации технологии принимаемых управленческих решений, приведения их к адекватности с достигнутым экономическими и социальными результатами на основе осуществляемых управленческих воздействий на развитие учреждения дополнительного образования [6, 8, 18].

Процесс реализуемой технологии кластерного управления должен осуществляться на основе принципа транспарентности принимаемых основных мер, приоритетных по влиянию на экономическое и социальное развитие учреждения дополнительного обра-

зования и соответствия их планируемых к достижению экономических, социальных результатов, обобщающих и честных уровней эффективности используемых ресурсов.

Устранению в действующей системе управления социально-экономическим развитием должны подлежать издержки во взаимоотношениях групп работников, индивидов друг с другом, так как поэтапный или непосредственный переход к функционированию технологии кластерного управления развитием учреждения дополнительного образования возможен на основе установления приемлемого социально-психологически и экономически для всех групп и отдельных работников морального климата, позволяющего разделять сформулированное оптимистическое видение будущего учреждения дополнительного профессионального или общеобразовательного обучения, реализовывать идею целенаправленного развития посредством активного участия в реализации комплекса организационно-экономических, инновационных, социальных и инвестиционных мер.

Одними из основных факторов совершенствования системы управления посредством организационно-экономического механизма осуществления мер по внедрению технологии кластерного управления процессом оказания услуг дополнительного профессионального образования выступают:

- разработка методики отбора менеджеров, повышения их квалификационного и организационно-профессионального уровня, исходя из принципа непрерывности обучения квалифицированных работников и специалистов;
- создание и внедрение системы мотивации менеджеров, учитывающей соответствие их организационного и интеллектуального потенциала имеющимся карьерным ступеням продвижения в сочетании с ростом оплаты труда и социального потребления;
- изменение технологии делегирования полномочий менеджерам, корреспондирующей с должностными инструкциями, опытом и уровнем квалификации.

Используемые организационно-экономические меры и действия в рамках механизма трансформации традиционного управления и превращения его технологии в кластерное управление социально-экономическим развитием учреждений дополнительного образования могут быть состоятельными и результативными на основе решения социально-психологической и организационной проблем избрания или назначения руководителя, который не только прошёл многочисленные должностные ступени в данной области образования, повысил свой уровень профессионального роста, но и пользуется высоким авторитетом у персонала учебного заведения, имеет высокий уровень возможности совмещения формального и неформального лидерства [14, 12].

К общим требованиям совмещения формального и неформального лидерства руководителем учебного заведения следует добавить его умение проявлять свои управленческие воздействия на процесс оказания образовательных услуг в рамках своих полномочий и ответственности, соблюдения принципа единоначалия и согласованности принимаемых им решения с группой основных управленцев, которые умеют отстаивать свою точку зрения по методам и способам

управления учебным заведением и подчиняться принимаемому управленческому решению, обсуждение и анализ последствий которого при его осуществлении предварял его принятие.

Демократизация управленческого процесса в учреждении дополнительного образования, по нашему мнению, должна играть доминирующую роль в отношениях руководителя с профессорско-преподавательским составом, обслуживающим и вспомогательным персоналом учебного заведения.

В то же время технология кластерного управления должна основываться на принципе неизбежности наступления административной и иной ответственности за наступление негативных последствий от действий или предпринимаемых необоснованных мер тем или иным работником учебного заведения независимо от его занимаемой должности. При этом культивирование в учебном заведении повышение уровня ответственности за достижение устанавливаемых результатов деятельности на конкретном должностном месте никоим образом не умаляют тенденцию к демократизации управления как со стороны руководителя, так и основного кластера менеджеров.

Лидерство руководителя учреждения дополнительного образования, расширяющего инструментарий демократизма управленческих воздействий состоит не только в соединении способностей воспитателя подчинённых, но и их помощника, обладающего интеллектуальными и организационными возможностями принять адекватные решения, противодействующие или нейтрализующие влияние негативных факторов внешней среды в тех ситуациях, когда его кластерный менеджмент не готов брать на себя ответственность за решения, препятствующие наступлению негативных последствий для учебного заведения [2, 5, 13].

Повышение качества процесса осуществления технологии кластерного управления развитием учреждения дополнительного образования, на наш взгляд, должно быть связано с равномерностью распределения по трудоёмкости принимаемых управленческих решений на каждом из уровней управления, что позволяет каждому из менеджеров подразделений и в целом учреждения дополнительного образования больше уделять внимания не только степени обоснованности управленческих воздействий на процесс оказания услуг дополнительного образования, но и содействовать работникам учебного заведения ответственно и творчески подходить к решению текущих и перспективных задач содействия экономическому росту, социальному развитию [6, 8, 19].

В целом необходимо отметить, что технология кластерного управления в системном единстве взаимодействия технологических и ресурсных элементов системы управления процессом оказания услуг дополнительного профессионального или общеобразовательного обучения доминирующее место отводит кластеру высококвалифицированных менеджеров, обладающих не только высокими организационными и интеллектуальными потенциалами, уровнями профессионального мастерства, опыта деятельности в области управления образовательным процессом, но и такими качествами, как интеллигентность, доброжелательность, справедливость, высокий уровень ответственности, умение превращать потенциальные возможности ожидания экономического роста в их

реальность, а оптимистические представления о развитии учреждения дополнительного образования - в идею, материализация которой возможна на основе её разделения персоналом учебного заведения и предпринимаемых конкретных адекватных организационно-экономических мер по её достижению.

Таким образом, использование кластерной технологии организационно-экономического механизма совершенствования управления учреждениями дополнительного образования, заключающейся в: объединении целевых ориентаций каждого из ресурсных элементов системы управления развитием учреждения дополнительного образования на достижение планируемых экономических, финансовых и социальных результатов; выделении особой роли менеджеру и персоналу учреждения дополнительного образования, обладающих высоким интеллектуальным воздействием на результаты его деятельности; включении в состав кластерного управления группы менеджеров, близких по совместной устремлённости к достижению поставленной цели; повышении социально-психологической и организационной устойчивости управленцев среднего и низшего звеньев; учёте сложившегося и повышении используемого организационного потенциала менеджеров; пересмотре сложившихся стереотипов обеспечения социально-экономической, инвестиционной и инновационной привлекательности, методов управления, состава этических правил, их соблюдения; транспарентности принимаемых основных организационно-экономических мер по повышению эффективности процесса оказания образовательных услуг; выделении организационных и профессиональных качественных характеристик руководителя, являющихся примером для подражания менеджерами, для развития организационного и интеллектуального потенциалов персонала; демократизации управленческого процесса, взаимоотношений руководителя и персонала учреждения дополнительного образования, позволяет менеджеру: устанавливать доминирующую роль влияния каждого ресурсного элемента системы управления на достижение цели; повышать уровень интенсивности использования своего времени в процессе оказания услуг дополнительного профессионального и общеобразовательного обучения; повышать уровень корпоративной культуры и приведения её в соответствие со степенью роста репутации учреждения дополнительного образования; устанавливать необходимый социально-психологический климат среди персонала; соблюдать устанавливаемые нормы управляемости, минимизирующие число разновысоких управляющих структур; увеличивать объёмы свободного времени, необходимого для профессионального и культурного развития, обновления знаний.

Литература

1. Stephen George? Arnold Weimerskirch. Total Quality Management: Strategies and Techniques Proven at Today's Most Successful Companies, 2002. - 2 nd ed.
2. Saunier-Seit A. Universite et societe: la formation des cadres du monde actuel // Rev. des sciences morales et polotoques. - P., 1998. - A. I, № 1. P. 35-51.
3. Аллиулов Р.Р. Механизм социального управления (вопросы теории и методологии). - М.: ЧГУ, 2003.
4. Дрогобыцкий И. Н. Системный анализ в экономике: - М.: «Статистика», 2007.

5. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. - СПб.: Питер, 2007.
6. Винокуров В.А. Управление развитием рыночных возможностей предприятия: (качество управления, системная организация, оценка, стратегическое планирование). - М.: Благовест-В, 2007.
6. Винокуров В.А. Управление развитием рыночных возможностей предприятия: (качество управления, системная организация, оценка, стратегическое планирование). - М.: Благовест-В, 2007.
7. Волков С.Д., Шевченко Л.И. Хозяйственно-финансовая деятельность образовательного учреждения: уч. пособие. - СПб.: ЛОИРО, 2005.
8. Забелин П.В., Моисеева Н.К. Основы стратегического управления: Учебное пособие. - М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1998.
9. О'Коннорс Дж., Макдсрмот И. Искусство системного мышления. - М.: Изд-во «Букс», 2008.
10. Панарин А.А. Взаимодействие систем перспективного и стратегического управления экономическим и инновационным развитием учреждений профессионального образования // Журнал правовых и экономических исследований. № 1. 2013. - С. 173-175.
11. Карпова Г.А., Цатурян Э.О. Нормативная основа развития предпринимательства в системе образования // Вестник Российской академии естественных наук. Экономическая серия. № 4(16). 2012. - С. 157-159.
12. Ковязина М.Г., Алексеева О.В. Методические аспекты применения менеджмента знаний при подготовке специалистов высшей квалификации // Журнал правовых и экономических исследований. № 1. 2013. - С. 167-169.
13. Зарецкая С.Л. Образование в контексте глобализации // Экономика образования. 2009. - № 4. - С. 34-45.
14. Кроливецкий Э.Н. Ориентация целевых комплексных программ и управления развитием социально-экономических систем на достижение наибольших результатов // Межвуз. сб. науч. тр. «Вестник института экономики и управления СПбГУКиТ». / Под ред. А.Д. Евменова. Вып. 2(25). - СПб: Изд-во СПбГУКиТ, 2008. - С. 170-174.
15. Кураков А.Л. Повышение качества высшего профессионального образования как важнейший фактор экономического роста // Актуальные проблемы экономики и права. № 1. 2007. - С. 75-91.
16. Кураков В.Л., Березина Н.В. Методологические основы и механизм реформирования социальной сферы. - Чебоксары: Изд-во Чувашского государственного университета, 2008.
17. Лебедев В.В. Управление развитием учреждения дополнительного образования. Монография. - СПб.: Издательство «Диалог», 2009.
18. Лебедев В.В. Управление текущим функционированием и перспективным развитием учреждений дополнительного образования // Научный журнал «Вестник Чувашского университета», № 7, 2006.
19. Лебедев В.В. Экономическое предложение российского образования в условиях демографического спада (по материалам московских и мурманских учебных заведений) / Современные тенденции совершенствования деятельности хозяйствующих субъектов в экономике Российской Федерации: Материалы 5-й межрегиональной научно-практической конференции. 2 апреля 2010 г. / Под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. И.А. Максимцева. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010.
20. Лукин Г.И. Образовательные услуги. Энциклопедия профессионального образования. В 3-х т. Т. 2. - М.: Воронеж, 2007.
21. Телегина Т.А. Механизм диагностирования деятельности хозяйствующих субъектов сферы услуг: Препринт. - СПб.: Изд-во «Диалог», 2005.

Инновационный подход в лишеноиндикации с использованием эпилитных лишайников для оценки состояния прибрежно-водной среды

Сонина Анжелла Валерьевна, канд. биол. н., доцент, Петрозаводский государственный университет,
Марковская Евгения Федоровна, д-р биол. н., зав. каф. ботаники и физиологии растений, профессор, Петрозаводский государственный университет,
 e-mail: angella_sonina@mail.ru

Лишайники являются признанными биоиндикаторами. Эпифитные лишайники успешно используются при оценке качества воздушной среды. Нами предлагается инновационный подход для оценки состояния прибрежной среды с использованием эпилитной группы лишайников, которые ранее не использовались. В качестве показателя нами предлагаются количественные характеристики прибрежного эпилитного лишайникового покрова: общее покрытие видов, количество видов. Эти характеристики показали достоверную реакцию лишайников на увеличение в воде концентраций соединений фосфора и азота, что позволило предложить эпилитный лишайниковый покров в качестве объекта-индикатора состояния прибрежно-водной среды в условиях антропогенного загрязнения водоемов.

Ключевые слова: биоиндикация прибрежно-водных экосистем, эпилитные лишайники, антропогенная нагрузка

Введение

Растущие антропогенные нагрузки всё более дестабилизируют природную среду и вызывают заметное увеличение контрастности и мозаичности ландшафтной структуры крупных территорий. Водоёмы, являясь резервуарами пресной воды, представляют огромное значение для человека. Изменения качества воды в условиях антропогенных нагрузок особенно на урбанизированных территориях, сказывается как на гидробиоте, так и на природных комплексах, которые формируются на прибрежных территориях и также изменяются в условиях загрязнения водоёма. Экосистемы побережий разных типов водоёмов существуют в нестабильных условиях среды, в связи с чем отличаются чуткостью реакции на различные нарушения: воздействие человека в виде рекреационных нагрузок, ресурсного использования территорий, загрязнения водоёмов. Это даёт основание рассматривать прибрежные экосистемы в качестве эталонных при изучении реакции наземной биоты на изменения состояния водной среды. Достаточно специфичной группой прибрежно-водных комплексов является эпилитная лишенофлора, развитие и существование, которой определяется влиянием граничащих сред. Этому элементу прибрежно-водной среды, как правило, не уделяется специального внимания в исследованиях. В то время как, прибрежно-водные лишайники через структуру покрова, видовое разнообразие показывают динамические свойства водоёма (Сонина, Корнилов, 2011; Сонина и др., 2011, Марковская и др., 2010) и его влияние на наземную биоту.

Место и материалы

Исследование выполнено на территории Республики Карелия. Был обследован эпилитный лишайниковый покров побережий реки Суны в среднем течении (в пределах ГПЗ «Кивач»), в нижнем течении (окрестности пос. Янишполе) и в устье, при впадении реки Суны в Петрозаводскую губу Онежского озера; берегов реки Лососинки в разных точках на территории г. Петрозаводска; побережий Онежского озера – южный берег Петрозаводской губы на территории Ботанического сада ПетрГУ, северный берег Петрозаводской губы на территории города Петрозаводска и одной точки в Кондопожской губе, в г. Кондопога напротив ООО «Кондопожский ЦБК» (Рис. 1). На берегу Онежского озера, одного из крупных водоёмов Европы, располагается столица республики Карелия – г. Петрозаводск. В Кондопожской губе Онежского озера – один из крупных в Северной Европе целлюлозно-бумажный комбинатов (ООО «Кондопожский ЦБК»). Воды реки Суны протекают по территории ГПЗ «Кивач», на ней построен Сунский каскад ГЭС, наиболее крупными станциями являются Кондопожская ГЭС и Пальеозерская ГЭС. В районе поселка Янишполе через реку проходит а/м мост, по которому проходит федеральная трасса «Кола». Эпилитный лишайниковый покров и химический анализ воды были сделаны в 19 точках исследования в условиях разных водоёмов с разной степенью антропогенной нагрузки. Определение эпилитных лишайников выполнено на базе кафедры бота-

ники и физиологии растений ПетрГУ, химический анализ воды по 21 показателю – сотрудниками лаборатории гидрохимии и гидрогеологии Института водных проблем Севера Карельского НЦ РАН.

Результаты. Лихенофлора обследованных побережий пресных водоемов насчитывает 40 видов, которые распределены между 5 порядками, 19 семействами и 28 родами. При этом наибольшим видовым разнообразием лишайников характеризуются места без очевидных источников загрязнения – заповедник «Кивач» и Ботанический сад ПетрГУ (29 и 16 видов соответственно), в то время как в условиях города (Петрозаводск), крупного поселка (Янишполе) и близ целлюлозно-бумажного производства (г. Кондопога) число видов лишайников значительно сокращено (8, 5 и 4) (табл. 1). Это наблюдение легло в основу гипотезы о возможности использования прибрежных эпилитных лишайников как объектов индикации состояния природной среды (и воздушной, и водной).

В результате проведенного сравнительного анализа лишайников по точкам исследования установлено, что наибольшим видовым разнообразием характеризуется прибрежная эпилитная лихенобиота заповедника «Кивач». Условия заповедной территории и выбор места исследования вне участков, посещаемых туристами, а также пересеченность рельефа, разнообразие скальных типов субстрата (монокристаллические выходы и разломы диабазов и валунные берега) определили видовое богатство лихенобиоты. Здесь обнаружено 29 вида лишайников. Второй точкой принятой, как условно чистая, был валунный берег Онежского озера на территории Ботанического сада ПетрГУ. В данных условиях выявлено 16 видов лишайников. Вероятно, на видовое разнообразие оказывает влияние и тип водоема. Так, Онежское озеро характеризуется волновой динамикой, частые весенние и осенние штормы отрицательно сказываются на возможности заселения прибрежных валунов, которые охлестываются штормовой волной, лишайниками. Сравнительный анализ лихенобиоты по отдельным водоемам в условно чистых и антропогенно измененных участках показал, что число видов лишайников значительно сокращается в зависимости от степени урбанизации территории (рис. 2).

На всех исследованных прибрежных территориях выявлен один общий вид *Lecanora polytropa* (Ehrh.) Rabh. толерантный к антропогенному загрязнению, что соответствует и литературным данным (Костицина, Пауков, 2006). Этот вид имеет морфологические адаптивные особенности к неблагоприятным условиям среды, например, исчезающий тип таллома, когда вегетативные ареолы практически не развиты, а сам таллом образован скоплением плодовых тел.

В контактной с водной средой зоне во всех типах водоемов встречается ограниченное число видов лишайников. Биоморфологический анализ талломов видов лишайников исследованных побережий показывает, что в точках со значительной антропогенной нагрузкой и в условиях загрязнения водоема промышленными и бытовыми стоками в лишайниковом покрове особенно на участках, погруженных в воду и контактирующих с водной средой встречаются только лишайники однообразно-накипных и ареолированных жизненных форм класса накипных (*Bacidina inundata*, *Verrucaria hydrela*, *Candelariella vitellina*, *Aspicilia aquatica*, *Aspicilia cinerea*, *Lecanora polytropa*).

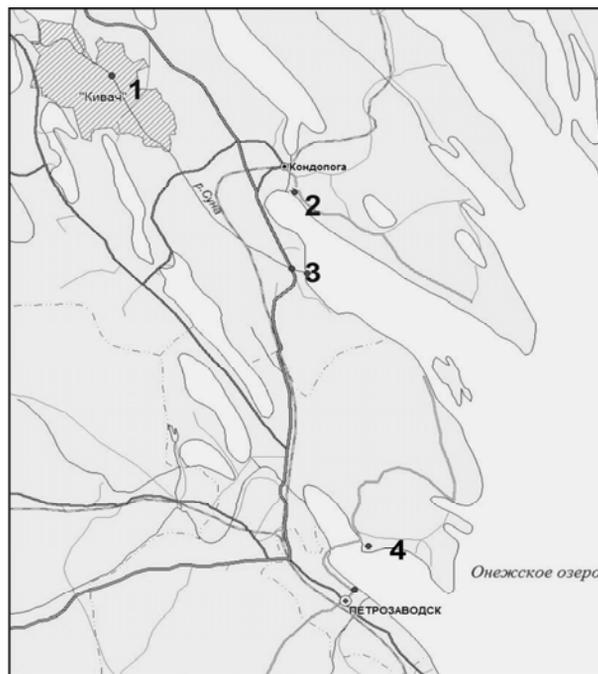


Рис. 1. Карта-схема мест исследования: 1 – ГПЗ «Кивач», 2 – г. Кондопога, 3 – пос. Янишполе, 4 – Ботанический сад ПетрГУ

Таблица 1
Видовой состав эпилитных лишайников по исследованным точкам

| Вид лишайника | Р. Суна, Зап. «Кивач» | Р. Суна, Янишполе | Онежское оз., Ботсад | Онежское оз., г. Петрозаводск | Онежское оз., г. Кондопога |
|--|-----------------------|-------------------|----------------------|-------------------------------|----------------------------|
| 1. <i>Acarospora fuscata</i> | + | | + | | |
| 2. <i>Aspicilia aquatica</i> | + | | | + | |
| 3. <i>Aspicilia caesiocinerea</i> | | | + | + | |
| 4. <i>Aspicilia cinerea</i> | + | + | + | + | + |
| 5. <i>Aspicilia laevata</i> | | | + | | |
| 6. <i>Bacidina inundata</i> | | | + | | |
| 7. <i>Bellemeria cinereorufescens</i> | | | | + | |
| 8. <i>Bellemeria cupreoatra</i> | + | | | | |
| 9. <i>Candelariella vitellina</i> | + | | + | + | |
| 10. <i>Cladonia</i> spp. | + | | | | |
| 11. <i>Diploschistes scruposus</i> | + | | | | |
| 12. <i>Ephebe hispidula</i> | + | | | | |
| 13. <i>Hypogymnia physodes</i> | + | | + | + | |
| 14. <i>Lecanora intricata</i> | + | | | | |
| 15. <i>Lecanora muralis</i> | + | | + | | |
| 16. <i>Lecanora polytropa</i> | + | + | + | + | + |
| 17. <i>Lecidea phaeops</i> | + | | | | |
| 18. <i>Lepraria</i> sp. | + | | | | |
| 19. <i>Nephroma parile</i> | + | | | | |
| 20. <i>Pannaria mediterranea</i> | + | | | | |
| 21. <i>Parmelia omphalodes</i> | + | + | | | |
| 22. <i>Parmelia saxatilis</i> | + | | | | |
| 23. <i>Peltigera didactyla</i> | + | | | | |
| 24. <i>Peltigera polydactyla</i> | + | | | | |
| 25. <i>Phaeophyscia sciastra</i> | + | | | + | |
| 26. <i>Physcia dubia</i> | | + | | | |
| 27. <i>Physcia phaea</i> | + | | | | |
| 28. <i>Polychidium muscicola</i> | + | | | | |
| 29. <i>Porpidia crustulata</i> | + | | + | | |
| 30. <i>Pyrenopsis karelica</i> | + | | | | |
| 31. <i>Rinodina gennarii</i> | | | + | | |
| 32. <i>Rinodina milvina</i> | + | | + | | + |
| 33. <i>Rhizocarpon badioatrum</i> | + | | + | | |
| 34. <i>Rhizocarpon hochstetteria</i> | | | + | | |
| 35. <i>Rhizocarpon geminatum</i> | + | | | | |
| 36. <i>Spilonema revertans</i> | + | | | | |
| 37. <i>Staurothele elegans</i> | + | | | | |
| 38. <i>Stereocaulon dactylophyllum</i> | | | | | |
| 39. <i>Verrucaria hydrela</i> | + | + | + | | + |
| 40. <i>Vulpicida pinastri</i> | | | + | | |
| Число видов | 29 | 5 | 16 | 8 | 4 |

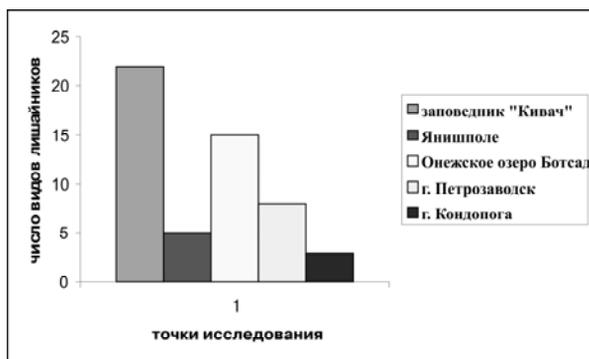


Рис. 2. Видовое разнообразие лишайников по точкам исследования

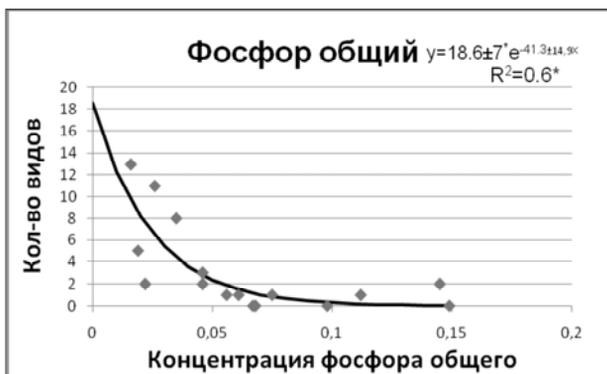


Рис. 3. Видовое разнообразие лишайников в зависимости от концентрации в воде фосфора общего (мг/л)

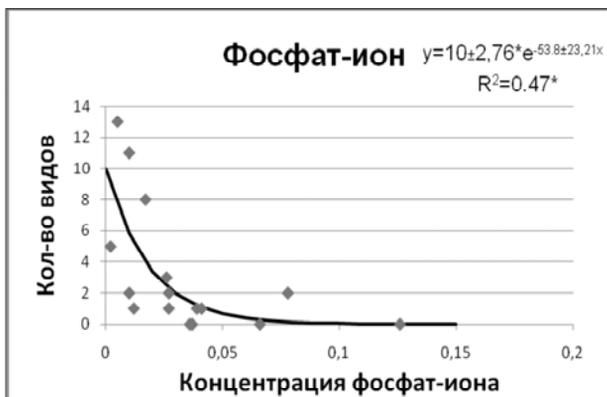


Рис. 4. Видовое разнообразие лишайников в зависимости от содержания в воде фосфат-ионов

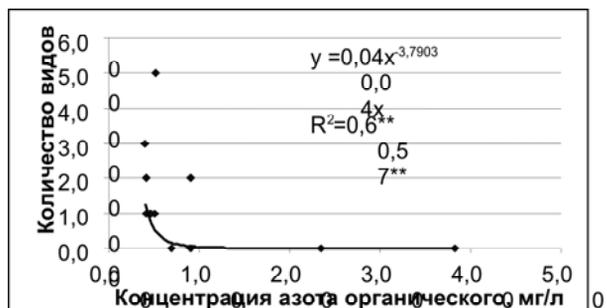


Рис. 5. Видовое разнообразие лишайников в зависимости от концентрации в воде р. Лососинки органического азота.

Это дает нам основание предположить, что виды эпилитных прибрежных лишайников по-разному реагируют на загрязняющие вещества в воде. Прежде всего, число видов лишайников сокращается на уча-

стках вблизи стоков, в некоторых точках эпилитный лишайниковый покров не формируется.

В результате проведенного химического анализа вод Онежского озера, реки Суны и реки Лососинки по 21 показателю в точках исследования установлено, что р. Лососинка, протекая по городу Петрозаводску и собирая стоки разного происхождения (сточные воды с а/м дорог, ливневые стоки и пр.), характеризуется более загрязненными водами (превышено содержание ПДК по нефтепродуктам, по цветности, самые высокие значения из всех точек исследования по содержанию соединений фосфора и азота). Содержание нефтепродуктов в исследованных водоемах превышает предельно допустимые концентрации в отдельных точках реки Лососинки в черте города Петрозаводска, что связано с попаданием ливневых стоков с автомобильных магистралей и обочин дорог, где в черте города паркуется автотранспорт. Также отмечено превышение ПДК по цветности в акватории Онежского озера в районе ЦБК г. Кондопоги.

Анализ общих характеристик лишайникового покрова (число видов лишайников в описании и общее покрытие видов) по всем точкам исследования показал, что наиболее чутко реагирует на химические показатели воды число видов лишайников в описании. Так, с увеличением содержания в воде соединений фосфора число видов эпилитных прибрежных лишайников значительно уменьшается ($P < 0.05$) (рис. 3, 4).

Значимых связей между характеристиками лишайникового покрова и другими показателями воды не выявлено. Тем не менее, в пределах реки Лососинки в черте г. Петрозаводска установлено, что число видов лишайников и общее покрытие видов в описании значительно уменьшаются с возрастанием содержания в воде азотистых соединений ($P < 0.01$) (рис. 5, 6).

При анализе данных по состоянию лишайникового покрова и показателям азотистых соединений во всех исследованных точках не выявлены значимые связи в отличие от предыдущих исследований по реке Лососинке в черте города (Рис. 7, 8, 9). В этом случае мы можем говорить лишь о тенденции снижения видового разнообразия с увеличением концентрации в воде азотистых соединений.

Несмотря на то, что содержание в исследованных водоемах цинка (от 2 до 10 смг/л), свинца (от 0,1 до 2,2 мкг/л) и алюминия (0,01 до 0,8 мкг/л) показывает значительное варьирование, не выявлены значимые связи между их количественными характеристиками в воде и состоянием эпилитного лишайникового покрова. Содержание этих веществ варьирует в пределах допустимых норм (ПДК) и малое их количество даже при значительном варьировании концентраций не оказывает негативного влияния на лишайниковый покров.

Показатель цветности воды также имеет значительные варьирования в разных водоемах (от 20 до 175 мг/л) во многих точках исследования значения цветности превышают ПДК по этому показатель, однако не выявлена реакция лишайникового покрова на этот показатель. Это можно объяснить тем, что высокие значения цветности воды – это особенность природных вод Карелии (Климат Карелии..., 2004).

Таким образом, при статистической обработке данных были получены сведения о значимом влиянии соединений фосфора в воде на число видов лишайников в описании. С увеличением концентраций соединений этого элемента в воде число видов эпилитных прибреж-

ных лишайников значительно уменьшается ($P < 0,05$). Показана тенденция к уменьшению числа видов эпилитных лишайников с увеличением азотистых соединений в воде. В результате проведенного анализа установлено, что эпилитный прибрежный лишайниковый покров реагирует на трофические характеристики водоема и может быть использован как показатель при загрязнении водоема сточными водами с промышленными, бытовыми и сельскохозяйственными отходами. Предлагаемый метод лишайноиндикации состояния прибрежно-водной среды является инновационным, где объектом-индикатором служат характеристики эпилитного лишайникового покрова.

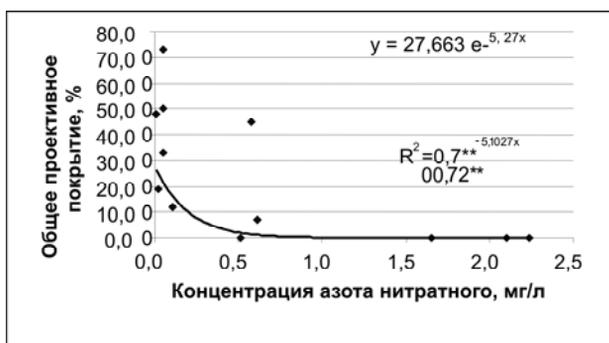


Рис. 6. Общее покрытие видов лишайников в зависимости от концентраций в воде р. Лососинки соединений азота.

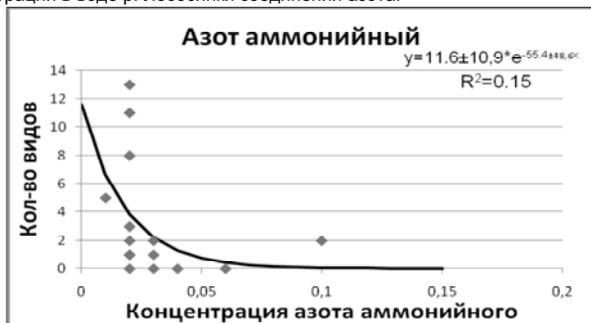


Рис. 7. Видовое разнообразие лишайников в зависимости от концентрации в воде азота аммонийного (мг/л).

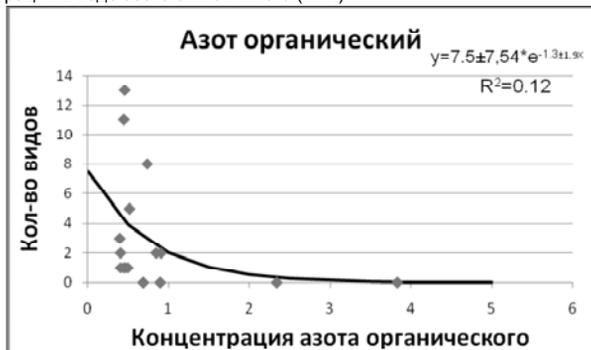


Рис. 8. Видовое разнообразие лишайников в зависимости от концентрации в воде азота органического (мг/л).

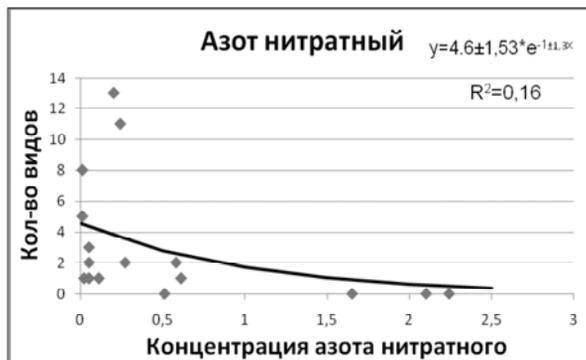


Рис. 9. Видовое разнообразие лишайников в зависимости от концентрации в воде азота нитратного (мг/л).

Литературы

1. Климат Карелии: изменчивость и влияние на водные объекты и водосборы / От вред. Н. Н. Филатов. Петрозаводск, 2004. 224 с.
2. Костицина М. В., Пауков А. Г. Литофильные лишайники на силикатных горных породах в условиях антропогенного загрязнения // Экология в меняющемся мире: Материалы конф. молодых ученых, 24-28 апреля 2006 г. Екатеринбург: «Академкнига», 2006. С. 93–96 с.
3. Марковская Е. Ф., Сергиенко Л. А., Шкляревич Г. А., Сониная А. В., Стародубцева А. А., Смолькова О. В. Природный комплекс побережий Белого моря: Учебное пособие. Петрозаводск: Карельский научный центр РАН, 2010. 135 с.
4. Панченков В. Г. Гибриды и малоизвестные виды водных растений. – Ярославль: «Александр Рутман», 2007. 72 с.
5. Садчиков А. П., Кудряшов М. А. Экология прибрежно-водной растительности. М.: НИИ-Природа, РЭФИА, 2004. 220 с.
6. Сониная А. В., Корнилов П. С. Эпилитные прибрежные лишайники – объекты индикации состояния прибрежной среды // Современные проблемы науки и образования. М.: ИД «Академия естествознания», 2011. № 6. С. 6.
7. Сониная А. В., Марковская Е. Ф., Урбанавичене И. Н., Ханин В. А. Видовой состав эпилитных лишайников и некоторые экологические особенности *Lecanora intricata* (Ach.) Ach. и *Lecanora polytrora* (Ehrh. ex Hoffm.) Rabenh. в условиях Мурманского побережья Баренцева моря // Естественные и технические науки. – М.: «Спутник+», 2011. № 3. С. 114–121.
8. Тарасова В. Н., Андросова В. И., Сониная А. В. Лишайники. Часть II. Физология, экология, лишайноиндикация. Учебное пособие. Петрозаводск: изд-во ПетрГУ, 2012. 268 с.

Координация событийных коммуникаций торговых предприятий на рынке товаров класса "Люкс"

Лочан Сергей Александрович,

д-р экон. наук, проф., Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Федюнин Дмитрий Валерьевич,

канд. экон. наук, доц., Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

В статье рассмотрены вопросы разработки и рационального применения инновационного механизма координации событийной коммуникации торговых предприятий, реализующих товары класса «люкс». Структурированы и охарактеризованы основные этапы разработки и организации событийной коммуникации торговых предприятий, реализующих товары класса «люкс». Структурированы и описаны основные форматы событийной коммуникации торговых предприятий, реализующих товары класса «люкс». Рассмотрены вопросы обоснования и выбора каналов распространения, необходимых для разработки и реализации программы продвижения событийного мероприятия, а также отражены условия и возможности учета особенностей размещения рекламных материалов, а именно сроков их подготовки и сдачи макетов. Обоснованы наиболее эффективные клиенто-ориентированные форматы событийной коммуникации. Систематизированы и охарактеризованы ключевые преимущества клиенто-ориентированных форматов событийной коммуникации. Рассмотрены вопросы организации сотрудничества с различными представителями СМИ в рамках реализации специальных проектов по осуществлению событийных коммуникаций.

Ключевые слова: инновационный механизм координации, событийная коммуникация, торговое предприятие, каналы распространения, программа продвижения, рекламные материалы, клиентоориентированный формат коммуникации, СМИ, специальный проект, тайминг, рекламный бюджет, PR-поддержка.

Событийная коммуникация является эффективным инструментом продвижения товаров класса «люкс», но в тоже время это весьма трудоемкий процесс, характеризующийся длительной подготовкой и сложным механизмом координации. В организации событийной коммуникации участвуют многие структурные единицы торгового предприятия, поскольку, как упоминалось ранее, в России отсутствуют компании специализирующиеся на мероприятиях такого уровня. Организацией событийной коммуникации торгового предприятия специально созданный отдел - event служба. Во время подготовки мероприятия, event служба тесно работает с другими структурами компании, поэтому с целью повышения эффективности работы, оптимизации как временных, так и материальных затрат, необходимо разработать четкий алгоритм координации события. Самым удобным инструментом координации является «разбивка» его на этапы (рис. 1), с подробным описанием процессов, задействованных отделов и ответственных лиц.



Рис. 1. Этапы разработки и организации событийной коммуникации торговых предприятий, реализующих товары класса «люкс»

Первый этап это определение круга проблем или задач, которые необходимо решить посредством событийной коммуникации. В круг проблем могут входить: низкая осведомленность о бренде, низкий объем продаж, корректировка имиджа бренда и т.д. В категорию задач могут входить: выход нового бренда на рынок, ребрендинг и перепозиционирование, поддержка общей рекламной компании бренда и т.д. Так необходимо провести анализ внешних и внутренних факторов среды компании [1].

Второй этап подготовки мероприятия это разработка общей концепции (сценария) мероприятия. От правильно выбранной общей концепции зависит успех всего мероприятия в целом. Процесс разработки может длиться от нескольких дней до нескольких недель, в зависимости от сложности поставленных задач и масштаба мероприятия. Разработка концепции мероприятия заключается в выборе его формата и написании общего сценария, так как формат является основой всего события и от этого зависит целый ряд подготовительных особенностей.

Основные форматы событийной коммуникации, наиболее часто используемые торговыми предпри-

ятиями, реализующие товары класса «люкс» представлены на рис. 2. Коктейль - презентация самый часто встречаемый формат, сочетает небольшой бюджет на проведение, и относительно короткие сроки подготовки. Обычно презентации проводят на территории торговых подразделений компании (бутики, корнеры) для представления новой коллекции. Приглашаются клиенты марки и журналисты глянцевого издания для последующего освещения мероприятия в светской хронике. Обслуживание осуществляют официантами в обнос, включающее: шампанское, легкие холодные закуски, десерты. Отсутствие развлекательной программы позволяет гостям полностью сфокусироваться на новой коллекции. Рекламная поддержка непосредственно мероприятия не проводится, поскольку, оно само является завершающей частью рекламы компании бренда. Клиентское мероприятие – приглашаются только самые активные поклонники марки. Смысл мероприятия заключается в предоставлении новых услуг (индивидуальный пошив костюма, школа экстремального вождения для владельцев спорткаров и т.д.) клиентам компании и повышения их лояльности. Отсутствие прессы и PR поддержки события выводит его в категорию закрытого мероприятия «для своих».

Показ мод – формат представления новой коллекции в категории «одежда, обувь и аксессуары». Отличается долгим процессом подготовки и планирования, имеет активную пре- и пост-PR поддержку. Целевая аудитория мероприятия: клиенты топ-уровня, главные редакторы глянцевого издания, деятели шоу-бизнеса, актеры театра и кино, политическая и бизнес элита. Событие подобного формата - идеальный информационный повод, освещением мероприятия, помимо профильных изданий, занимаются федеральные телевизионные каналы и печатные издания [2].



Рис. 2. Основные форматы событийной коммуникации торговых предприятий, реализующих товары класса «люкс»

Мероприятие городского масштаба задействует прилегающие улицы к торговым подразделениям, площади, парковые зоны и обусловлено общей концепцией мероприятия. Примером подобного мероприятия является ежегодный автопробег классических автомобилей «Classic Weekend Rally» проводимый под эгидой бренда Chopard в Москве. Автопробег осуществляет по городским улицам, поэтому при подготовке подобного события, компании необходимо тесно сотрудничать с государственными органами (муниципальными, федеральными, ГАИ и т.д.), которые предъявляет особые требования, в частности по безопасности так, как данные мероприятия привлекают большое количество человек.

Презентация с шоу программой является более сложной версией обычного коктейля-презентации. Для привлечения внимания искушенной публики, презентация сопровождается развлекательной программой: выступлением зарубежных и отечественных звезды эстрады, цирковым шоу, танцевальными шоу и т.д. Проводятся подобные мероприятия обычно в больших концертных залах, а если на открытых площадках, то сопровождается возведение сцен, трибун и других построек. Требуется долговременного и тщательного планирования, особенно в технической части.

Закрытый ужин является неким логическим продолжением основного мероприятия, еще называют афтерпати (от англ. afterparty). После завершения основного мероприятия, часть гостей, обычно от 50 до 100 человек, приглашаются на закрытый ужин. В качестве гостей выступают: владельцы и руководители самой компании, бизнес элита, главные редакторы глянцевого журналов, представители компаний держателей брендов, дизайнеры бренда, артисты, певцы и т.д.

После определения общей концепции и формата, идет этап детального планирования мероприятия, рекламной и PR поддержки, составление примерной сметы событийной коммуникации. С одной стороны на данном этапе необходимо четко спланировать техническое обеспечение мероприятия, найти нужные подрядные организации, определить цены и сроки выполнения работ. С другой стороны, следует определить размеры рекламной и PR поддержки мероприятия, а также совместить проведение событийной коммуникации с общей рекламной компанией бренда.

Касаясь технической части мероприятия, необходимо разработать макеты рекламных материалов, которые будут задействованы: баннеры, перетяжки, флаги, пригласительные билеты, Р.И.М, подарки и сувениры. Каждый из элементов проходит два круга согласования: сначала внутри компании, а затем высылается на подтверждение компании держателю бренда так, как необходимо, чтобы всё соответствовало корпоративным требованиям марки. После разработки и первичного согласования материалов, производятся образцы пригласительных билетов, сувениров, подарков, всего, что позволяет технологический процесс, а также выводятся цветопробы баннеров, флагов, перетяжек для подтверждения качества цветопередачи. При необходимости возведения сценического оборудования и других технических конструкций, нужно составить бриф-задание, которое будет содержать цели и задачи необходимые для выполнения и высылается компании партнеру, занимающейся техническим обеспечением мероприятия.

Каждое мероприятие обычно сопровождается кейтеринг обслуживанием. Первым шагом является выбор организации, которая будет проводить обслуживание. Предпочтения отдается кейтеринг службам и ресторанам, специализирующимся на определенных видах кухни: итальянской, французской, русской и т.д., что обеспечить должный уровень качества блюд. После выбора компании, необходимо разработать меню мероприятия с учетом общей концепции мероприятия: логично будет, если бренд французский, то и кухня будет соответствующая. Следующий шаг – изготовление образцов каждой позиции меню, их фотографирование, согласование с представителями бренда. При возможности присутствия представителей марки, возможно, организовать дегустацию блюд с последующей корректировкой, как самих блюд, так и форм подачи.

В подавляющем большинстве случаев, мероприятие подразумевает рекламную и PR поддержку. Поэтому возникает необходимость в выборе канала распространения рекламного сообщения (обычно наружная реклама, радио реклама, реклама в прессе) и подготовке PR материалов: анонс мероприятия, пост релиз для светской хроники, а также пресс-кит с информацией о бренде и мероприятии в целом для раздачи журналистам.

Завершающий шаг этапа планировки мероприятия – составление примерной сметы мероприятия.

Четвертый и пятый этап координации мероприятия – согласование проделанной работы с руководством компании и представителями бренда. Затем происходят финальные корректировки, и утверждается бюджет мероприятия. Завершение этого этапа позволяет «запустить» мероприятие, и означает, что оно состоится.

После утверждение мероприятия, следует этап тесной работы с подрядными организациями и внутренними службами [3]. Работа с подрядными организациями заключается в составлении и подписании договоров, оплате выставленных счетов, составлении плана монтажных работ. Работа с внутренними структурными единицами начинается с общего сбора всех задействованных отделов в подготовке мероприятия. Данная встреча имеет формат совещания, где присутствуют руководители отделов и формируются рабочие группы.

Прописываются задачи для каждой группы, совместное обсуждение позволяет установить взаимосвязь между ними, выработать четкое понимание цели мероприятия и ответственных лиц за определенные круги работ. Результатом этих работ является составление план площадки мероприятия (рис. 3). На плане мероприятия указываются основные объекты и элементы декорирования площадки, для простоты понимания делается список основных обозначений.

Период монтажных и подготовительных работ можно назвать одним из важнейших этапов подготовки мероприятия, успешное проведение которых определит общий успех мероприятия. Главным механизмом координации является составление тайминга монтажных работ.

В таблице тайминга прописываются монтажные и другие подготовительные работы мероприятия во временной последовательности. Основные элементы таблицы тайминга: вид работы или процесса, время, которое необходимо на осуществление работы, ответственные отделы компании или подрядные организации, а также конкретное ответственное лицо с контактным телефоном.

Последний этап – проведение самого мероприятия, для которого также составляется свой собственный тайминг (табл. 1), который упрощает понимание сценария мероприятия. Экземпляры тайминга раздаются руководителям служб и организаций, принимающих участие в проведении мероприятия, и в случае непредвиденных обстоятельств поможет связаться с ответственными лицами для их решения.

Не стоит забывать о процессе рекламной деятельности в рамках продвижения событийной коммуникации, которая также должна контролироваться и координироваться. При выборе каналов распространения для программы продвижения мероприятия, необходимо учиты-

вать особенности размещения рекламных материалов, а именно сроки их подготовки и сдачи макетов. При размещении рекламного сообщения и PR материалов в глянцевых изданиях, компании должны принимать во внимания сроки сдачи макетов – за 1,5 месяца до выхода номера. В других печатных изданиях, например, еженедельной газете «На Рублёвке» сроки сдачи материалов более поздние – за 2-3 дня до выхода номера.

При включении наружной рекламы в программу продвижения мероприятия, необходим учёт срока печати рекламной поверхности (билборда, перетяжки) и времени монтажных работ. Для контроля рекламной деятельности по продвижения событийной коммуникации, целесообразно разработать механизм её координации (табл. 2)

Таблица 1
Собственный тайминг событийной коммуникации

| Мероприятие - презентация | | | | |
|-------------------------------------|-------------|--|----------------------|----------------------------------|
| Процесс | Время | Ответственный отдел или организация | Ответственное лицо | Контактный телефон |
| Сбор гостей, аккредитация прессы. | 19.00-20.00 | Отдел рекламы, PR отдел, Служба безопасности | Ф.И.О. 1 Ф.И.О. 2 | 8-__-255-35-23 8-__-578-83-09 |
| Коктейль | 19.00-20.00 | Новиков-кейтеринг | Ф.И.О. 3 | 8-__-567-20-99 |
| Приглашение гостей в концертный зал | 20.00-20.15 | Отдел рекламы, PR отдел | Ф.И.О. 4 | 8-__-299-18-31 |
| Вступительная речь президента | 20.15-20.25 | PR отдел | Ф.И.О. 5 | 8-__-233-33-25 |
| Начало показа мод | 20.25-20.40 | Отдел рекламы, PR отдел | Ф.И.О. 6 | 8-__-233-33-25 |
| Финальный поклон и выход дизайнера | 20.40-20.45 | Отдел рекламы, PR отдел | Ф.И.О. 7 | 8-__-228-98-67 |
| Десерт | 20.45-21.30 | Новиков-кейтеринг | Ф.И.О. 8 | 8-__-567-20-99 |
| Окончание мероприятия | 22.00 | Отдел рекламы, PR отдел | Ф.И.О. 9 | 8-__-123-49-22 |

Таблица 2
Механизм координации рекламной поддержки событийного мероприятия

| Медиаканал | Подготовка | Сдача | Размещение | Мероприятие | |
|------------------|---------------------|--------------|------------|-------------|-----------|
| Пресса | Глянцевые издания | 15-30 января | 1 февраля | 10 апреля | |
| | Еженедельные газеты | 9-18 апреля | 19 апреля | 22 апреля | |
| Радио | 1-19 апреля | 1-19 апреля | 20 апреля | 28 апреля | |
| Наружная реклама | Билборд | 15-25 марта | 27 марта | | 1 апреля |
| | Перетяжка | 5-14 апреля | 15 апреля | | 20 апреля |
| Интернет | 1-17 апреля | 1-17 апреля | 18 апреля | | |

Инновационный механизм координации событийной коммуникации можно представить посредством метода «workflow» - описание последовательности действий, оформленное в виде таблицы-календаря (табл. 3).

Торговые предприятия, реализующие товары класса «люкс», обладая серьезными рекламными бюджетами, делают основной упор на рекламу в глянцевых изданиях, считающиеся «классическим» каналом распространения рекламных сообщений о товарах роскоши. Реклама в таких изданиях является весьма дорогостоящей, требует больших временных затрат на планирование и имеет сомнительную эффективность.

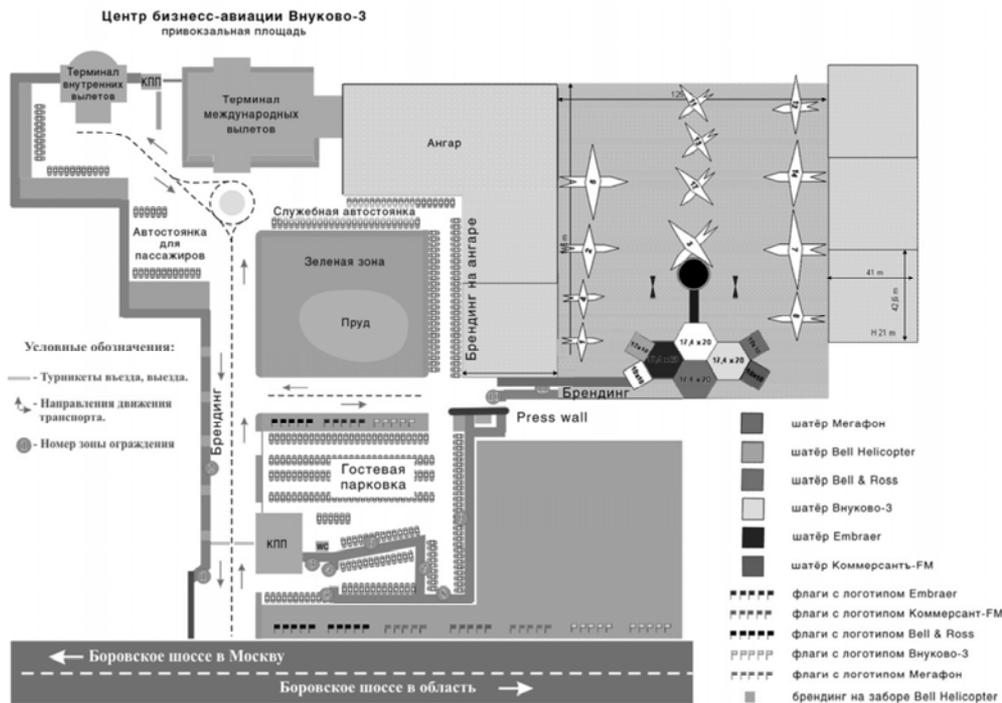


Рис. 3. Пример план площадки мероприятия.

Переняв опыт западных компаний, российские торговые предприятия начали интегрировать событийную коммуникацию в рекламные компании брендов. Отсутствие опыта её планирования и профессиональных агентств для её реализации способствует снижению эффективности событийной коммуникации, не оптимальному расходу бюджета, а в некоторых случаях отрицательному влиянию на основную рекламную компанию [4].

Основным недостатком организации событийной коммуникации торговыми предприятиями, реализующими товары класса «люкс» является зачастую её несогласованность с основной рекламной деятельностью, и выбором формата мероприятий. Поэтому следует выбрать путь совершенствования, заключающийся в определении наиболее эффективных периодов для организации событийной коммуникации и наиболее приемлемых форматов мероприятий для категории товаров класса «люкс» - «одежда, обувь и аксессуары». Категория, для продвижения которой наиболее часто используется событийная коммуникация - «одежда, обувь и аксессуары». Товары данной категории имеют одну важную особенность – сезонность. Коллекции выходят дважды в год: весна-лето (spring-summer) и осень-зима (fall-winter). Выход новой коллекции предвещает распродажу (sale) коллекции предыдущего сезона.

Первым шагом является оптимизация рекламной кампании с учетом событийной коммуникации, позволяющий существенно усилить общий рекламный эффект. При выборе времени для событийной коммуникации необходимо принимать во внимание рекламную поддержку коллекции. Рекламная активность на разных этапах жизненного цикла коллекции различна. На этапе внедрения и роста коллекции используется максимально полный охват всех основных медианосителей, также данные этапы характеризуется высо-

кой PR активностью, использованием инструментов мерчендайзинга и оформления торговых зон. На этапе зрелости реклама носит поддерживающий характер, поскольку большая часть целевой аудитории совершила покупки, внимание к рекламной кампании со стороны клиентов снижается и для нового толчка привлечения интереса среди клиентов и увеличения объема продаж целесообразно организовать событийную коммуникацию [5].

Таблица 3
Календарь этапов координации событийного мероприятия

| Этапы / Недели | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 |
|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|
| Определение и анализ круга проблем, задач, целей | X | | | | | | | | | | | | | | | |
| Разработка общей концепции | | X | X | | | | | | | | | | | | | |
| Детальное планирование, рекламная и PR поддержка | | | | X | X | | | | | | | | | | | |
| Согласование концепции внутри компании | | | | | | X | | | | | | | | | | |
| Согласование концепции с компанией бренд-обладателем | | | | | | | X | | | | | | | | | |
| Корректировка, утверждение концепции и бюджета | | | | | | | | X | X | | | | | | | |
| Работа с подрядчиками, СМИ, гос. органами | | | | | | | | | | X | X | | | | | |
| Монтажные и иные подготовительные мероприятия | | | | | | | | | | | | X | | | | |
| Проведение мероприятия | | | | | | | | | | | | | X | | | |
| Анализ эффективности | | | | | | | | | | | | | | X | X | X |

На этапе спада снижается рекламная и PR поддержка так, как большая часть коллекции уже реализована и это означает подготовку к распродаже остатков. Проведение специальных акции, например, ночных распродаж, также может способствовать скорейшей продаже неликвидных остатков коллекции.

С течением времени сила основной рекламной компании уменьшается. Влияние рекламных имиджей в гляцевых изданиях снижается, поскольку, основная масса аудитории уже узнала о выходе новой коллекции, но это не означает, что они совершили покупки. Событийная коммуникация на этапе зрелости коллекции необходима с целью поддержания основной рекламной компании, привлечения дополнительного интереса среди целевой аудитории и стимулирования покупательской активности.

Второй шаг – оптимизация формата событийной коммуникации в зависимости от рекламной стратегии и возможностей торгового предприятия. Наиболее приемлемые форматы событийной коммуникации для продвижения товаров категории «одежда, обувь и аксессуары» – клиенто-ориентированные (рис. 4).

При выборе формата мероприятия необходимо учитывать специфику их организации, временные этапы реализации, а также бюджет. Формат коктейль-презентация наиболее приемлем для реализации на этапе внедрения или роста коллекции так, как основная его задача информировать целевую аудиторию о выходе новой коллекции, её особенностях и побудить совершить покупки. В совокупность с основной рекламной компанией, презентация может существенно повысить интерес клиентов к коллекции, а также является информационным поводом для журналистов гляцевых изданий, что может обеспечить благоприятное освещение события в печатных СМИ.

Модные показы тенденции будущего сезона могут проводиться в периоды зрелости коллекции. Данный формат имеет две цели: непосредственное информирование и знакомство клиентов с коллекцией будущего сезона, приём предзаказов, а поскольку данные мероприятия часто проводятся на территории торгового подразделения, возможно стимулирование сбыта текущей коллекции. Формат вечеринки необходим для поддержания лояльности среди постоянных клиентов марки. Сочетание развлекательного мероприятия и возможности прямого контакта между продавцами и клиентами, может побудить к совершению покупок на эмоциональном фоне, что является позитивным моментом в реализации оставшейся коллекции. Данный формат событийной коммуникации также удобен для закрытия годового рекламного бюджета марки.

Данные форматы мероприятий ориентированы непосредственно на клиентов компании. Их объединяется основная цель – привлечь внимание тех клиентов, кто еще не совершил покупки текущей коллекции. Рекомендации данных форматов обусловлены их ключевыми преимуществами (рис. 4).

Возможность непосредственного контакта между продавцами и целевой аудиторией позволяет иметь индивидуальный подход к каждому клиенту. Сотрудники бутика, обладая полной информацией о новой коллекции, обязаны донести её до гостей, а непринужденная и неформальная обстановка помогает клиентам окунуться в культуру бренда. Осуществление больших продаж в непосредственном процессе событийной коммуникации

является доказательством правильного выбора атмосферы и элементов мероприятия

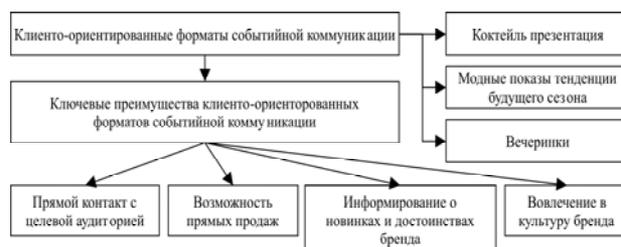


Рис. 4. Клиенто-ориентированные форматы событийной коммуникации и их ключевые преимущества

В настоящее время активно развивается диджитал (digital) направление рекламы. Продвижения товаров класса «люкс» в цифровом формате в основном ограничивается официальными сайтами брендами, где представлены общая информация о бренде, о новых коллекциях, проведенных мероприятиях и т.д. Побудить клиентов посещать подобные ресурсы достаточно тяжело. С развитием цифровых технологий, появлением новых мобильных телефонов с возможностью быстрого и скоростного доступа в интернет, планшетных персональных компьютеров дало толчок развитию специальных приложений.

В этих условиях необходимо разрабатывать специальные приложения с информацией о бренде, новых коллекциях которые клиенты могут получить, посетив мероприятия компании. Событийная коммуникация является неким инструментом по продвижению диджитал рекламы, вовлечения в процесс её освоения и пользования. Закачав приложения, клиент может получать постоянные обновления – информацию о новых коллекциях, мероприятиях и презентациях и т.д. Интеграция событийной коммуникации в текущую рекламную деятельность позволяет вовлекать целевую аудиторию посредством прямой рекламы в процессе мероприятия. Такая интеграция может представлять собой единую концепцию, связывающую рекламный материал и мероприятие.

Литература

1. Сондер М. Ивент – менеджмент. Организация развлекательных мероприятий. Техники, идеи, стратегии, методы. – М.: Вершина, 2006. -544с.
2. Назименко А. Е. Событийный маркетинг: руководство для заказчиков и исполнителей. – М.: Вершина, 2007. – 224с.
3. Шумович А., Берлов А. Смешать, но не взбалтывать: Рецепты организации мероприятий. – М.: Альпина Паблшер, 2009. - 256с.
4. Романцов А. Н. Event – маркетинг: сущность и особенности организации. – М.: Дашков и К, 2010. – 116с.
5. Лоуренс Л. Вовремя и в рамках бюджета. Управление проектами по методу критической цепи. – М.: Альпина Паблшер, 2010. – 360с.

Модернизационное сотрудничество России и стран СНГ

Котилко Валерий Валентинович,

д-р экон. наук, проф., Совет по изучению производительных сил (СОПС),

Попова Елена Владимировна,

д-р экон. наук, проф., Совет по изучению производительных сил (СОПС)

В статье рассмотрены специфические особенности разных стран СНГ к проблеме модернизации, изложены подходы к отбору инновационных проектов, анализу направлений поставок российской высокотехнологической продукции в страны Содружества, уточнению направлений кооперации предприятий различных отраслей. Выработка подходов к совершенствованию торгово-экономического и научно-технического сотрудничества России и со странами СНГ опирается, как на мировой опыт, так и учитывает специфику реализуемых методов стимулирования и поддержки инновационных проектов в странах Содружества и в первую очередь Беларуси, Украины и Казахстана. Особое внимание в статье уделяется механизмам, отработанным в ходе научно-технического сотрудничества в таких сферах, как космическая, атомно-энергетическая и коммуникационная. Оценка спроса на российскую высокотехнологическую продукцию и платежеспособность этого спроса учитывает сложившиеся тенденции экспорта этой продукции в страны СНГ с целью выявления ассортимента и структуры сложившегося рынка. Эффективность механизмов многостороннего сотрудничества увязывается в статье с эффективностью действия договорно-правовой базы, принятой в рамках Содружества.

Ключевые слова: экономические интересы России, задачи и риски модернизации, научно-техническое сотрудничество, модернизация, инновационная политика, кооперационные связи, инновационные проекты, высокотехнологическая продукция, приоритетные направления, схемы взаимодействия, оптимальный вариант сотрудничества.

Механизмы торгово-экономического сотрудничества, которые сформировались и действуют в процессе экономического взаимодействия России с государствами-участниками СНГ, заложены в нормативно-правовой базе **многосторонних и двусторонних отношений**. Речь идет о договорно-правовой базе, принятой в формате Содружества, Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), Союзного Государства России и Белоруссии, договорах и соглашениях, принятых Российской Федерацией со странами СНГ на двусторонней основе.

В соответствии со Стратегией экономического развития Содружества Независимых Государств на период до 2020 года, утвержденной Решением Совета глав правительств СНГ от 14 ноября 2008 года, взаимодействие стран СНГ должно быть направлено на:

- конкурентоспособной и социально ориентированной экономики, способной динамично развиваться на основе передовых достижений науки и техники;
- первоочередное развитие конкурентоспособных на мировом рынке производств;
- обеспечение материальных, финансовых и трудовых ресурсов для осуществления структурных изменений;
- достижение договоренностей по вопросам основных направлений технического перевооружения в отраслях, где особенно эффективны специализация и кооперация;
- диверсификацию экспортного потенциала государств-участников СНГ.

Эффективность механизмов многостороннего сотрудничества в значительной мере зависит от эффективности действия договорно-правовой базы, принятой в рамках Содружества, своевременности вступления в силу принятых договоров и соглашений, унификации национальных законодательств.

Однако эффективность договорной базы СНГ остается крайне недостаточной, что не позволяет в полной мере использовать заложенный в подписанных соглашениях и договорах интеграционный потенциал.

Прежде всего, следует отметить незавершенность процесса выполнения внутригосударственных процедур. Как известно, даже по главному документу – Соглашению о создании зоны свободной торговли и Протоколу к нему – внутригосударственные процедуры еще не завершены.

Завершение формирования Зоны свободной торговли СНГ предусмотрено в 2009-2011 годах, что зафиксировано в Плане мероприятий по реализации первого этапа Стратегии экономического развития Содружества Независимых Государств на период до 2020 года.

По мнению экспертов, недостаточная эффективность нормативно-правовой базы, принятой в формате СНГ заключается в том, что большинство правовых актов имеет модельный характер. Модельные законодательные акты обладают лишь рекомендательным характером, поэтому содержащиеся в них правовые нормы не имеют прямого действия и не

рассматриваются в качестве универсальных правовых регуляторов.

Механизмы двустороннего сотрудничества.

Эффективность и масштабы взаимной торговли между странами СНГ главным образом зависят от эффективности действия экономических механизмов двусторонней торговли. Указанные механизмы содержатся, прежде всего, в договорно-правовых актах, принятых между Россией и государствами Содружества на двусторонней основе. Речь идет о договорах и соглашениях о торгово-экономическом сотрудничестве, о свободной торговле, о сотрудничестве в развитии ведущих отраслей экономики. Главным содержанием таких договоренностей является режим внешней торговли, поэтапное изъятие из режима свободной торговли, правила взимания косвенных налогов.

Информация о действующей системе договорно-правовой базы двустороннего торгово-экономического сотрудничества России со странами СНГ представлена ниже.

Торгово-экономическое сотрудничество России с государствами Содружества опирается на различные механизмы *организационного и инфраструктурного обеспечения*. К таким механизмам следует отнести: межправительственные комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству, двусторонние комиссии по приграничному сотрудничеству; информационно-логистические центры, лизинговые компании, различные элементы товаропроводящей сети: торговые дома, деловые центры и т.п.

Несмотря на разработанные программы и соглашения в части научно-технического сотрудничества, значительное количество работ, посвященных решению проблем развития инновационной сферы, они направлены на изучение ее отдельных элементов (инновационного потенциала, финансирования инновационной деятельности, формирования институциональной среды) и не дают системного представления об управлении инновационным развитием России и ее субъектов, исследовании экономических условий, формировании конкретных методов и технологий взаимодействия субъектов - участников инновационной сферы. До сих пор не разработан эффективный механизм стратегического управления инновационным развитием, комплексно учитывающий особенности инвестирования в инновационную сферу, в создание и коммерциализацию инноваций. Отсутствует системная методология стратегического управления инновационно-инвестиционным комплексом, в соответствии с которой он рассматривался бы как система межгосударственного уровня, не сформулирован алгоритм такого управления.

В настоящее время существует немало проблем для эффективного внедрения стратегического управления межрегиональными, федеральными и региональными целевыми инновационными программами¹. Одной из причин является недостаточная разработанность методологии стратегического управления применительно к

инновационной сфере в условиях перехода социально-экономической системы на инновационный тип развития и готовности использовать ее рекомендации на практике. Необходимость дальнейшей разработки методологии и практики стратегического управления инновационным развитием отечественной экономики посредством стратегического управления реализацией инновационных программ в рамках координации инновационной политики стран Содружества, как потенциала развития инновационного типа субъекта экономики на разных уровнях реализации совместных инновационных проектов определила выбор приоритетных элементов, которые дают возможность представить реальную практику работы действующего механизма сотрудничества в научно-технической сфере.

Среди таких элементов наибольший интерес представляют направления и механизмы сотрудничества в рамках космических исследований, атомно-энергетической сфере и в сфере коммуникаций.

Механизмы торгово-экономического сотрудничества, которые сформировались и действуют в процессе экономического взаимодействия России с государствами-участниками СНГ, заложены в нормативно-правовой базе **многосторонних и двусторонних отношений**. Речь идет о договорно-правовой базе, принятой в формате Содружества, Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), Союзного Государства России и Белоруссии, договорах и соглашениях, принятых Российской Федерацией со странами СНГ на двусторонней основе.

В соответствии со Стратегией экономического развития Содружества Независимых Государств на период до 2020 года, утвержденной Решением Совета глав правительств СНГ от 14 ноября 2008 года, взаимодействие стран СНГ должно быть направлено на:

- конкурентоспособной и социально ориентированной экономики, способной динамично развиваться на основе передовых достижений науки и техники;
- первоочередное развитие конкурентоспособных на мировом рынке производств;
- обеспечение материальных, финансовых и трудовых ресурсов для осуществления структурных изменений;
- достижение договоренностей по вопросам основных направлений технического перевооружения в отраслях, где особенно эффективны специализация и кооперация;
- диверсификацию экспортного потенциала государств-участников СНГ.

Эффективность механизмов многостороннего сотрудничества в значительной мере зависит от эффективности действия договорно-правовой базы, принятой в рамках Содружества, своевременности вступления в силу принятых договоров и соглашений, унификации национальных законодательств.

Однако эффективность договорной базы СНГ остается крайне недостаточной, что не позволяет в полной мере использовать заложенный в подписанных соглашениях и договорах интеграционный потенциал.

Прежде всего, следует отметить незавершенность процесса выполнения внутригосударственных процедур. Как известно, даже по главному документу – Соглашению о создании зоны свободной торговли и Протоколу к нему – внутригосударственные процедуры еще не завершены.

¹ Согласно приложению к «Основам политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу (утв. Президентом РФ от 30.03.2002 г. № Пр-576)» инновационная программа (инновационный проект) межгосударственного, федерального, межрегионального, регионального, отраслевого уровней — обоснованный интересами рынка комплекс мероприятий, согласованный по ресурсам, исполнителям и срокам их осуществления, обеспечивающий эффективную разработку, создание и освоение инновационного продукта.

Завершение формирования Зоны свободной торговли СНГ предусмотрено в 2009-2011 годах, что зафиксировано в Плана мероприятий по реализации первого этапа Стратегии экономического развития Содружества Независимых Государств на период до 2020 года.

По мнению экспертов, недостаточная эффективность нормативно-правовой базы, принятой в формате СНГ заключается в том, что большинство правовых актов имеет модельный характер. Модельные законодательные акты обладают лишь рекомендательным характером, поэтому содержащиеся в них правовые нормы не имеют прямого действия и не рассматриваются в качестве универсальных правовых регуляторов.

Механизмы двустороннего сотрудничества. Эффективность и масштабы взаимной торговли между странами СНГ главным образом зависят от эффективности действия экономических механизмов двусторонней торговли. Указанные механизмы содержатся, прежде всего, в договорно-правовых актах, принятых между Россией и государствами Содружества на двусторонней основе. Речь идет о договорах и соглашениях о торгово-экономическом сотрудничестве, о свободной торговле, о сотрудничестве в развитии ведущих отраслей экономики. Главным содержанием таких договоренностей является режим внешней торговли, поэтапное изъятие из режима свободной торговли, правила взимания косвенных налогов.

Информация о действующей системе договорно-правовой базы двустороннего торгово-экономического сотрудничества России со странами СНГ представлена ниже.

Торгово-экономическое сотрудничество России с государствами Содружества опирается на различные механизмы *организационного и инфраструктурного обеспечения*. К таким механизмам следует отнести: межправительственные комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству, двусторонние комиссии по приграничному сотрудничеству; информационно-логистические центры, лизинговые компании, различные элементы товаропроводящей сети: торговые дома, деловые центры и т.п.

Несмотря на разработанные программы и соглашения в части научно-технического сотрудничества, значительное количество работ, посвященных решению проблем развития инновационной сферы, они направлены на изучение ее отдельных элементов (инновационного потенциала, финансирования инновационной деятельности, формирования институциональной среды) и не дают системного представления об управлении инновационным развитием России и ее субъектов, исследовании экономических условий, формировании конкретных методов и технологий взаимодействия субъектов - участников инновационной сферы. До сих пор не разработан эффективный механизм стратегического управления инновационным развитием, комплексно учитывающий особенности инвестирования в инновационную сферу, в создание и коммерциализацию инноваций. Отсутствует системная методология стратегического управления инновационно-инвестиционным комплексом, в соответствии с которой он рассматривался бы как система межгосударственного уровня, не сформулирован алгоритм такого управления.

В настоящее время существует немало проблем для эффективного внедрения стратегического управления межрегиональными, федеральными и региональными

целевыми инновационными программами¹. Одной из причин является недостаточная разработанность методологии стратегического управления применительно к инновационной сфере в условиях перехода социально-экономической системы на инновационный тип развития и готовности использовать ее рекомендации на практике. Необходимость дальнейшей разработки методологии и практики стратегического управления инновационным развитием отечественной экономики посредством стратегического управления реализацией инновационных программ в рамках координации инновационной политики стран Содружества, как потенциала развития инновационного типа субъекта экономики на разных уровнях реализации совместных инновационных проектов определила выбор приоритетных элементов, которые дают возможность представить реальную практику работы действующего механизма сотрудничества в научно-технической сфере.

Среди таких элементов наибольший интерес представляют направления и механизмы сотрудничества в рамках космических исследований, атомно-энергетической сфере и в сфере коммуникаций.

Механизмы торгово-экономического сотрудничества, которые сформировались и действуют в процессе экономического взаимодействия России с государствами-участниками СНГ, заложены в нормативно-правовой базе многосторонних и двусторонних отношений. Речь идет о договорно-правовой базе, принятой в формате Содружества, Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), Союзного Государства России и Белоруссии, договорах и соглашениях, принятых Российской Федерацией со странами СНГ на двусторонней основе.

В соответствии со Стратегией экономического развития Содружества Независимых Государств на период до 2020 года, утвержденной Решением Совета глав правительств СНГ от 14 ноября 2008 года, взаимодействие стран СНГ должно быть направлено на:

- конкурентоспособной и социально ориентированной экономики, способной динамично развиваться на основе передовых достижений науки и техники;
- первоочередное развитие конкурентоспособных на мировом рынке производств;
- обеспечение материальных, финансовых и трудовых ресурсов для осуществления структурных изменений;
- достижение договоренностей по вопросам основных направлений технического перевооружения в отраслях, где особенно эффективны специализация и кооперация;
- диверсификацию экспортного потенциала государств-участников СНГ.

Эффективность механизмов многостороннего сотрудничества в значительной мере зависит от эффективности действия договорно-правовой базы, принятой в рамках Содружества, своевременности вступления в силу принятых договоров и соглашений, унификации национальных законодательств.

¹ Согласно приложению к «Основам политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу (утв. Президентом РФ от 30.03.2002 г. № Пр-576)» инновационная программа (инновационный проект) межгосударственного, федерального, межрегионального, регионального, отраслевого уровней — обоснованный интересами рынка комплекс мероприятий, согласованный по ресурсам, исполнителям и срокам их осуществления, обеспечивающий эффективную разработку, создание и освоение инновационного продукта.

Однако эффективность договорной базы СНГ остается крайне недостаточной, что не позволяет в полной мере использовать заложенный в подписанных соглашениях и договорах интеграционный потенциал.

Прежде всего, следует отметить незавершенность процесса выполнения внутригосударственных процедур. Как известно, даже по главному документу – Соглашению о создании зоны свободной торговли и Протоколу к нему – внутригосударственные процедуры еще не завершены.

Завершение формирования Зоны свободной торговли СНГ предусмотрено в 2009-2011 годах, что зафиксировано в Плана мероприятий по реализации первого этапа Стратегии экономического развития Содружества Независимых Государств на период до 2020 года.

По мнению экспертов, недостаточная эффективность нормативно-правовой базы, принятой в формате СНГ заключается в том, что большинство правовых актов имеет модельный характер. Модельные законодательные акты обладают лишь рекомендательным характером, поэтому содержащиеся в них правовые нормы не имеют прямого действия и не рассматриваются в качестве универсальных правовых регуляторов.

Механизмы двустороннего сотрудничества. Эффективность и масштабы взаимной торговли между странами СНГ главным образом зависят от эффективности действия экономических механизмов двусторонней торговли. Указанные механизмы содержатся, прежде всего, в договорно-правовых актах, принятых между Россией и государствами Содружества на двусторонней основе. Речь идет о договорах и соглашениях о торгово-экономическом сотрудничестве, о свободной торговле, о сотрудничестве в развитии ведущих отраслей экономики. Главным содержанием таких договоренностей является режим внешней торговли, поэтапное изъятие из режима свободной торговли, правила взимания косвенных налогов.

Информация о действующей системе договорно-правовой базы двустороннего торгово-экономического сотрудничества России со странами СНГ представлена ниже.

Торгово-экономическое сотрудничество России с государствами Содружества опирается на различные механизмы организационного и инфраструктурного обеспечения. К таким механизмам следует отнести: межправительственные комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству, двусторонние комиссии по приграничному сотрудничеству; информационно-логистические центры, лизинговые компании, различные элементы товаропроводящей сети: торговые дома, деловые центры и т.п.

Несмотря на разработанные программы и соглашения в части научно-технического сотрудничества, значительное количество работ, посвященных решению проблем развития инновационной сферы, они направлены на изучение ее отдельных элементов (инновационного потенциала, финансирования инновационной деятельности, формирования институциональной среды) и не дают системного представления об управлении инновационным развитием России и ее субъектов, исследовании экономических условий, формировании конкретных методов и технологий взаимодействия субъектов - участников инновационной сферы. До сих пор не разработан эффективный механизм стратегического управления инновационным развитием, комплексно учитывающий особенности инвестирования в инновационную

сферу, в создание и коммерциализацию инноваций. Отсутствует системная методология стратегического управления инновационно-инвестиционным комплексом, в соответствии с которой он рассматривался бы как система межгосударственного уровня, не сформулирован алгоритм такого управления.

Таблица 1
Важнейшие направления космического сотрудничества

| Направление | Участники | Описание проекта |
|--|--|--|
| Геоинформационные системы | Россия, Украина, Казахстан, Беларусь | Совместные работы на уровне адаптации ранее созданных систем к конкретным приложениям |
| Космическая навигация | Россия (Роскосмос, ФЦП «Глобальна: навигационная система») | Спутниковая навигация |
| Телекоммуникации | Россия (Роскосмос, ЗАО «Спутникова система «Гонец»), Казахстан (Казкосмос) | Пилотный проект по созданию многофункциональной системы персональной спутниковой связи на основе интеграции ресурсов низкоорбитальных спутниковых систем «Гонец» и Orbcomm |
| Исследования свойств материалов | Казахстан (АО «Национальный центр космических исследований и технологий»), Россия (ФГУП «Центральный научно-исследовательский институт машиностроения», ОАО «РКК «Энергия» им. С.П. Королёва») | Проведение космических экспериментов по исследованию свойств металлических сплавов для конструкций и элементов космической техники на российском сегменте МКС |
| Наземно-космический геодинамический и геофизический мониторинг | Казахстан (Институт космических исследований), Россия (Институт океанологии им. П.Л. Ширшова РАН и Институт физики Земли им. Г.А. Гамбурцева РАН) | Наземно-космический геодинамический и геофизический мониторинг углеводородных месторождений в акватории Каспийского моря и прибрежных районах |
| Биологические и медицинские исследования | Казахстан (Национальный центр биотехнологий МОН РК), Россия (Институт медико-биологических проблем РАН) | Биологические и медицинские исследования и эксперименты в рамках выполнения казахстанских космических программ научных исследований и экспериментов на российском сегменте МКС |
| Фундаментальные исследования | Казахстан (Астрофизический институт Национального центра), Россия (РАН РФ) Казахстан (Институт ионосферы Национального центра), Россия (ФГУП «НИИ космического приборостроения») и ФГУП «Особое конструкторское бюро Московского энергетического института») Узбекистан, Россия (ФГУП «НИИ космического приборостроения») | Проект создания и использования орбитального космического телескопа «ВКО-УФ» Международный проект по регистрации космических лучей и регистрации радиоизлучений Солнца Строительство радиоастрономической обсерватории |
| Исследование предвестников землетрясений из космоса | Казахстан, Украина, Россия (Институт земного магнетизма, ионосферы и распределения радиоволн РАН РФ и ЗАО «Технологии Геоскан»), Франция | Изучение космических факторов, связанных с предвестниками землетрясений |
| Переподготовка и повышение квалификации специалистов | Казахстан (АО «Национальный центр космических исследований и технологий» Казкосмоса), Россия (НП «Российский учебно-научно-инновационный комплекс авиакосмической промышленности») (РУНИКАП) | Учебный центр по переподготовке и повышению квалификации специалистов космической сферы Казахстана |

Таблица 2

Проекты атомной отрасли в странах СНГ по переделам (проектные мощности, годы выхода на проектные мощности, оценка инвестиций в проекты)

| | Добыча | Конверсия | Обогащение | Фабрикация топлива | Строительство АЭС |
|-----------|---|-----------------------------|--|--|--|
| Казахстан | 2 проекта: 6200 тонн урана (2011-2020) | 1 проект: 12000 тонн (2018) | 2 проекта: МЦОУ (участник); ЦОУ (участник) | 1 проект: 400 (+800) тонн урана (2013) | 1 проект: 300 МВт ~\$1 млрд. (2020) |
| Россия | 6 проектов: 8600 тонн урана > 100 млрд. руб (2015-2024) | | 2 проекта: МЦОУ, ЦОУ | | 7 проектов: 11,4 ГВт 700 млрд.руб. (2011-2016) |
| Армения | 1 проект: начальная стадия | | | | 1 проект: 1 ГВт \$5 млрд. (2017) |
| Беларусь | | | | | 1 проект: 2,4 ГВт \$7-9 млрд. (2020) |
| Украина | 1 проект: 1000 тонн урана | | 1 проект: МЦОУ (участник) | 1 проект: 200 (+200) тонн урана (2013) | 1 проект: 2 ГВт \$5 млрд. (2017) |
| Монголия | 1 проект: 1000 тонн урана | | | | |
| ИТОГО | 10 проектов: 16800 тонн урана (2011-2020) | 1 проект: 12000 тонн (2018) | 2 проекта: МЦОУ, ЦОУ | 2 проекта: 600 (+1000) тонн урана (2013) | 11 проектов: 17,1 ГВт >\$41 млрд (2011-2020) |

* Источник: Евразийский банк развития

В настоящее время существует немало проблем для эффективного внедрения стратегического управления межрегиональными, федеральными и региональными целевыми инновационными программами. Одной из причин является недостаточная разработанность методологии стратегического управления применительно к инновационной сфере в условиях перехода социально-экономической системы на инновационный тип развития и готовности использовать ее рекомендации на практике. Необходимость дальнейшей разработки методологии и практики стратегического управления инновационным развитием отечественной экономики посредством стратегического управления реализацией инновационных программ в рамках координации инновационной политики стран Содружества, как потенциала развития инновационного типа субъекта экономики на разных уровнях реализации совместных инновационных проектов определила выбор приоритетных элементов, которые дают возможность представить реальную практику работы действующего механизма сотрудничества в научно-технической сфере.

Среди таких элементов наибольший интерес представляют направления и механизмы сотрудничества в рамках космических исследований, атомно-энергетической сфере и в сфере коммуникаций.

Важнейшим направлением реализации государственной научно-технической и инновационной политики в Республике Беларусь является обеспечение условий для формирования и эффективного использования инновационной инфраструктуры. В частности, в стране введен в действие целый ряд нормативных правовых актов, нацеленных на правовое обеспечение создания и функционирования ее базовых элементов.

В Республике Беларусь функционирует 6 организаций, которые по их уставной деятельности относят-

ся к технологическим паркам: ЗАО «Технологический парк Могилев»; ИРУП «Научно-технологический парк Белорусского национального технического университета «Метолит»; ООО «Арвит-Авто»; Фонд «Научно-технологический парк Белорусского государственного университета»; инновационная ассоциация «Академтехнопарк» НАН Беларуси; научно-технологическая ассоциация «Национальный инфопарк». При этом первым трем из указанных объектов Государственный комитет по науке и технологиям официально присвоил статус научно-технологического парка.

Специалисты отмечают достаточно высокую эффективность функционирования белорусских технологических парков. В частности, в г. Могилеве впервые в Республике Беларусь реализован проект создания научно-технологического парка, который комплексно решает вопросы трансфера технологий и их практического использования в экономике страны и региона. Технопарк выполняет взаимодополняющие функции инкубатора малого предпринимательства, бизнес-инновационного центра, центра трансфера технологий. Данный объект инновационной структуры страны за время своего существования оказал поддержку 75 малым инновационным предприятиям, из которых 25 размещаются в технопарке в настоящее время. Например, только за период 2002–2004 гг. инновационными предприятиями технопарка выполнено более 25 НИОК(Т)Р и произведено продукции (работ, услуг) на сумму 11 млрд бел. руб. (около 5 млн долл. США). Учитывая положительный опыт функционирования белорусских технологических парков принято решение о создании аналогичных объектов и в других городах страны – Бресте, Гомеле, Гродно, Новополоцке и Лиде.

Динамичное развитие национальной экономики в современных условиях делает предельно актуальной проблему технологического обновления производства и повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции на основе максимально быстрого внедрения в производственные процессы наиболее передовых, прогрессивных технологий, основанных на самых последних достижениях научно-технического прогресса. Одним из факторов, способствующих достижению поставленной цели, является трансфер технологий. Сущность трансфера технологий обусловлена передачей научно-технических знаний и опыта с целью оказания научно-технических услуг, внедрением и применением новых технологических процессов, выпуском новой продукции как на бездоговорной основе, так и на условиях, определенных договором между сторонами-участниками.

Важным элементом научно-технологической и инновационной инфраструктуры Республики Беларусь является *Республиканский центр трансфера технологий* (РЦТТ), основной задачей которого является коммерциализация и продвижение научно-технологических разработок на отечественный и зарубежный рынки, а также привлечение инвестиций в сферу наукоемких и высокотехнологических производств. РЦТТ, входящий в состав инновационной ассоциации «Академтехнопарк» НАН Беларуси, является «ядром» формирующейся в стране системы трансфера технологий. Его филиалы и отделения сегодня созданы во всех областях Республики Бела-

реть, а также в ряде ведущих научных организаций и вузов страны.

Анализ международного трансфера технологий (импорт-экспорт технологий) в Республике Беларусь позволил сделать следующие выводы:

- влияние зарубежного опыта на технологическое обновление промышленности страны недостаточно, поскольку импорт собственно технологий осуществлялся только в 32 % общего количества сделок по международному трансферу;

- предпочтение в импорте технологий отдается странам дальнего зарубежья, где приобретается около 70 % всех импортных технологий;

- большинство (около 85 %) импортированных в Беларусь технологий приобреталось в овеществленной форме, то есть в виде техники и оборудования, причем доля овеществленной технологии в международных сделках продолжает увеличиваться;

- удельный вес сделок в таких прогрессивных формах, как приобретение патентов и лицензий, открывающих широкие возможности для выпуска конкурентоспособной продукции колеблется в пределах 1,6- 2,8 %.

Анализ функционирования системы трансфера технологий в Республике Беларусь показывает, что эта сфера инновационной деятельности в стране еще только начинает развиваться и потому связана с наличием многочисленных, требующих своего решения проблем. Для дальнейшего развития и повышения эффективности трансфера технологий в целях сокращения технологического отставания Беларуси от индустриально развитых стран необходима целенаправленная государственная поддержка процесса создания благоприятных условий для развития трансфера технологий.

В области нормативно-правового регулирования инновационной деятельности и трансфера технологий в Республике Беларусь ведется разработка специального законодательного акта – Закона «О трансфере технологий», который бы регламентировал следующие аспекты:

- условия коммерциализации технологий, порядок регистрации сделок, связанных с передачей разработчикам и третьим лицам прав собственности на технологии, разработанные за счет государственного бюджета;

- статус и порядок создания инновационных агентств, региональных центров трансфера технологий и других органов, уполномоченных в проведении государственной регистрации технологий и сделок с ними;

- меры государственной поддержки и регулирования сделок по международному трансферу технологий с учетом условий вступления государств – участников СНГ в члены ВТО и др.

Следующим, вытекающим из логики развития рассматриваемой системы шагом должно стать создание единой для стран Союзного государства системы трансфера технологий с возможностью поэтапного присоединения к ней государств – участников ЕврАзЭС и СНГ. В перспективе необходимо обеспечить доступ предприятиям Беларуси и России к мировым сетям и базам трансфера технологий.

В Республике Беларусь предпосылки для формирования и основы научно-технологической и инновационной инфраструктуры сегодня в целом сформиро-

ваны, причем центральное место в ней занимает созданный в центре г. Минска по решению Президента Республики Беларусь *Парк высоких технологий*.

В стране действует Фонд информатизации Республики Беларусь, находящийся в ведении Министерства связи и информатизации Республики Беларусь, созданный с целью оказания содействия формированию на территории страны единого информационного пространства, развитию телекоммуникационных сетей, обеспечению доступа заинтересованных субъектов к современным средствам связи и интересующей их информации, созданию условий ведения электронного бизнеса как фактора, способного существенно сократить транзакционные издержки, а также решению других аналогичных задач.

В частности, Фонд информатизации является государственным заказчиком ГНТП «Передовые информационные и телекоммуникационные технологии», выступает финансирующей организацией по Государственной программе информатизации Республики Беларусь на 2001–2005 гг. и на перспективу до 2010 г. «Электронная Беларусь», а также финансирует научные исследования и разработки по формированию Перечня работ по развитию единой научно-информационной сети Республики Беларусь.

Особенности финансирования Белинфондом проектов сводятся к следующему:

- финансирование носит смешанный характер, то есть осуществляется как за счет бюджетных средств, так и за счет других источников. Выделение бюджетных средств имеет заемный характер, поскольку они подлежат возврату в Белинфонд после наступления установленного договором срока, причем возвращенные средства остаются в распоряжении фонда;

- финансирование имеет паритетный характер, так как фондом осуществляется выделение средств в объеме до 50 % от общей стоимости инновационного проекта, а оставшуюся часть средств исполнитель проекта изыскивает самостоятельно;

- длительный, как правило до 4 лет, период финансирования и выполнения проекта;

- отсутствие залога и страхования выделяемых Белинфондом средств, что выгодно отличает сотрудничество с фондом от вступления в кредитные отношения с банками;

- целевое назначение финансирования, что выражается в невозможности использования выделенных Белинфондом средств на другие, не связанные с выполнением конкретного инновационного проекта цели.

Международный опыт сотрудничества в сфере модернизации позволяет сделать следующие выводы и предположения:

1. Выработка подходов к совершенствованию торгово-экономического и научно-технического сотрудничества России и со странами СНГ должна опираться, как на мировой опыт, так и учитывать специфику реализуемых методов стимулирования и поддержки инновационных проектов в странах Содружества и в первую очередь Беларуси, Украины и Казахстана.

Особое внимание следует обратить на механизмы отработанные в ходе научно-технического сотрудничества в таких сферах, как космическая, атомно-энергетическая и коммуникационная.

2. Оценка спроса на российскую высокотехнологическую продукцию и платежеспособность этого спро-

са должна учитывать сложившиеся тенденции экспорта этой продукции в страны СНГ с целью выявления ассортимента и структуры сложившегося рынка. В противном случае резко возрастает величина возможного риска при выборе случайно отобранного инновационного проекта для поддержки.

Оценка потенциального спроса на высокотехнологичную продукцию должна опираться на предлагаемую методику пошагового (критериального отбора) новых инновационных проектов и на прогноз экспорта высокотехнологичной продукции в страны СНГ, основанный на двух сценариях возможного развития ситуации в перспективе.

3. Анализ кооперационных связей России со странами в сфере производства и сбыта высокотехнологической продукции опирается на международный опыт, учитывал специфические условия в каждой из стран СНГ, а также учитывал не только российские интересы, но и интересы каждой из сторон кооперационного процесса с целью определения баланса интересов.

4. Особое внимание следует уделить эффективности инновационного процесса. Необходимо анализировать изменения удельного веса в затратах на технологические инновации в первую очередь в машиностроении и металлообработке, объем отгруженной инновационной продукции. Например, в Беларуси объем отгруженной инновационной продукции, приходящийся на 1 рубль затрат на инновации, составляет примерно 2,4 руб.. Для сравнения – в технологически развитых странах аналогичный показатель составляет значение 5–10 и более единиц. Следует также негативно оценивать тенденцию неуклонного снижения количества и удельного веса инновационно-активных предприятий.

Важным показателем оценки эффективности следует считать показатель активности патентной деятельности.

5. Опыт технологически развитых стран, в то или иное время успешно реализовавших стратегию технологического прорыва, показывает, что *фискальная и, в частности, налоговая политика* может стать весьма эффективным фактором стимулирования научно-технической и инновационной деятельности. *Льготное налогообложение* субъектов инновационной деятельности, включая предоставление права использовать методы ускоренной амортизации новой техники, – самая обычная практика в странах, успешно реализовавших прорыв на рынки высокотехнологичной и наукоемкой продукции. При этом в ключевые периоды развития этих стран общая сумма налоговых льгот участникам инновационного процесса на всех его этапах достигала значения 1–1,5 % ВВП.

6. В ряде случаев следует обратить внимание на такой опыт стимулирования инновационной деятельности, как:

а) освобождение от обложения НДС оборотов по реализации на территории страны НИОК(Т)Р, зарегистрированных в государственном реестре;

б) распространение освобождения от уплаты налога на прибыль на научные учреждения с направлением высвободившихся средств на развитие материально-технической базы науки;

в) освобождение от обложения налогом на недвижимость специального оборудования, приборов, испытательных стендов, полигонов и других подобных объектов;

г) освобождения от чрезвычайного налога и отчислений в государственный фонд содействия занятости населения в части сумм от выполнения НИОК(Т)Р за счет бюджетных средств организаций, осуществляющих научную деятельность;

д) освобождение от платежей, уплачиваемых из выручки в областной и местные бюджеты, организаций в части сумм от выполнения НИОК(Т)Р за счет бюджетных средств;

е) снижение ставки обложения НДС организаций – изготовителей товаров, производимых с применением новых и высоких технологий;

ж) снижение (не более чем в 2 раза) ставки налога на прибыль, полученную от реализации высокотехнологичных товаров собственного производства;

з) согласно освобождение от платы за землю опытных полей, использованных для научной деятельности;

е) создание инновационных фондов за счет отчислений (в размере 0,25 %) от величины их бюджета с отчислением этих средств на себестоимость, появление фондов развития строительной науки путем отчисления в него средств, относимых на себестоимость строительно-монтажных работ, в размере 0,5 % стоимости последних.

6. Совершенствование финансирования научных исследований и разработок. В условиях беспрецедентного обострения международной конкуренции за рынки сбыта и доступ к быстро истощающимся запасам природных ресурсов государства, желающие сохранить свой экономический суверенитет и элементарно остаться на политической карте мира, сегодня вынуждены придавать исключительное внимание ускоренному развитию своей научно-технологической сферы. При этом наиболее важным фактором борьбы за рынки высокотехнологичной и наукоемкой продукции становится *продуманная государственная научно-технологическая и инновационная политика, предусматривающая опережающее финансирование научно-инновационной сферы*.

7. Осознание исключительной значимости указанного условия наглядно демонстрируют страны мировой экономической элиты, руководители которых понимают, что нынешнее столетие – это век науки, высоких технологий и беспрецедентно жесткой конкуренции, и потому прилагают максимум усилий к укреплению национального научно-технического и инновационного потенциала. Эти усилия проявляются, например, в стремлении обеспечить наукоемкость ВВП на уровне 3 % (см. выше). В частности, ЕС поставил задачу довести уровень наукоемкости своего ВВП до 3 % и предпринимает весьма энергичные меры для ее решения.

8. В структуре совокупных расходов на исследования и разработки в большинстве стран (Южная Корея, Япония, Франция, Великобритания и др.) за последние 10 лет произошло некоторое (на 1–2 %) увеличение доли государства в этих затратах, в отдельных же государствах (Швеция и др.) на аналогичную величину возросла доля отечественного предпринимательского сектора. В США доля государства сократилась весьма значительно (почти в 2 раза), причем резкое снижение «госзаказа» компенсировалось притоком иностранных инвестиций в научно-инновационную сферу. В целом же финансирование исследований и разработок во всех развитых странах

сегодня на 60–75 % осуществляется предпринимательским сектором экономики. Следовательно, *рост расходов (в том числе государственных) на научно-инновационную сферу и, как следствие, планомерный рост наукоемкости ВВП – магистральная тенденция развития стран мировой экономической элиты в последние десятилетия.*

9. Вопреки указанным тенденциям все государства – участники СНГ демонстрируют диаметрально противоположную (негативную) динамику развития научно-технической и инновационной сферы, причем кардинальное ухудшение ситуации произошло именно в последние 10–15 лет их «рыночного оздоровления». В странах СНГ по мере построения рыночных систем хозяйствования демонстрируется обвальное (в 2–11 раз) снижение наукоемкости ВВП. Как следствие, резко снизилась доля стран региона на рынке наукоемкой и высокотехнологичной продукции.

10. По оценкам специалистов Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, за последние 10–12 лет доля наукоемкого сектора на внутреннем отечественном рынке сократилась с 12 до 6 %, а удельный вес России в мировой наукоемкой отрасли снизился в 8–9 раз и составил менее 1 %. По другим оценкам, российская доля на анализируемом рынке сегодня гораздо меньше и составляет лишь 0,3 %.

В то время как в развитых странах мира объем финансирования НИР и НИОКР сегодня составляет 2,5–3 % от ВВП и более, в любой из стран СНГ эта величина в несколько раз ниже.

Литература

1. Котилко В.В. Региональная инновационная политика. «Вестник Поволжского гос.ун-та сервиса.Серия экономика» Выпуск 3, Тольятти, № 11, 2010г., стр. 19–33., 2,0 п.л.

2. Котилко В.В. Перспективы участия РФ в прикаспийском экономическом сотрудничестве. Германия.: Lambert Academic Publishing, 2011г., 332 с.

3. Котилко В.В., Орлова Д.В. Эволюция российского предпринимательства, Германия.: Lambert Academic Publishing, 2011 г., 369 с.

4. Котилко В.В. Экономические интересы и риски в сфере научно-технического сотрудничества России со странами СНГ (концепции модернизации). Монография. – М.: "Креативная экономика" 2012 г. - 336 с.

5. Вашанов В.А., Котилко В.В., Кривилев В.А. и др. Приграничное сотрудничество Российской Федерации и Республики Беларусь в рамках формирования ЕЭП. М.: СОПС, 2012, 232 с.

Особенности коммуникаций в компании в период репутационного кризиса

Иванов Андрей Викторович,
Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова

В данной статье показывается важная роль связей с общественностью (public relation) в период репутационного кризиса в компании. Именно PR в период общественного скандала и публичной негативной полемики по проблеме наделяется особым качеством для, как минимум, нивелирования проблемы, а в лучшем - использования кризиса для наращивания публичного капитала марки. На конкретных примерах показывается важность современных подходов к интегрированным коммуникациям (ИК) организации и потребителя с позиций маркетинга. Акцентируется интегрированный маркетинговый подход к проблематике. Подробно выделен один из важнейших элементов интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК) – связи с общественностью. Описываются кризисные ситуации в различных отраслях бизнеса с выделением методики преодоления негативного общественного мнения, посредством применения различных стратегий и механик. Учитывается цифровой характер инструментария для достижения наиболее эффективного результата.
Ключевые слова: связи с общественностью, интегрированные коммуникации, интегрированные маркетинговые коммуникации, кризис менеджмент.

Актуальность проблемы комплексного и эффективного коммуницирования компании с потребителем в современных условиях трудно переоценить. Сейчас все более востребованным становится «цифровой» вектор продвижения в информационном пространстве. А что же связи с общественностью? Как можно манипулировать общественным мнением в век «digital»?

Сначала немного истории. Конструкция «связи с общественностью» (public relations) как самостоятельное понятие было введено третьим президентом США Томасом Джефферсоном. В 1807 году в «Седьмом обращении к Конгрессу» предлагалось увеличить воздействие государственных институтов на общество для получения особого «климата доверия» [8]. И так, PR изначально вышел из политической колыхали. Только позже идея развилась, обзавелась технологиями и была раскрашена во все цвета - от классического белого и лукавого черного до скандального желтого. С развитием промышленности в начале XX века, формированием потребительского общества появляется необходимость управления и манипуляции сознанием общественности, становящейся не только электоратом, но и активным потребителем товаров и услуг. Связи с общественностью становятся одним из видов коммуникаций между производителем и потребителем для гармонизации их взаимоотношений.

При всем многообразии различных методологических подходов к изучению связей с общественностью и представленных в литературе определений, остановлюсь на одном заявлении, сделанном в Мехико в 1978 г. Представители более чем 30 национальных и региональных ассоциаций PR запротоколировали: «PR – это искусство и наука анализа тенденций, предсказания их последствий, выдачи рекомендаций руководству организаций и осуществления программ действий в интересах и организаций, и общественности» [1]. Остальные дефиниции являются либо производными, либо уточнениями и разъяснениями последнего. Все современные практики PR используют именно это базовое определение.

Несколько слов об интегрированных коммуникациях. В России только «в нулевые» началось активное проникновение концепции интегрированных коммуникаций. Именно релайтеры – специалисты по связям с общественностью, стали движителями идеи слияния коммуникационного инструментария маркетинга, рекламы и связей с общественностью. В итоге появился структурированный подход и зарождение «Интегрированных маркетинговых коммуникаций». Безусловно, данные технологии больше востребованы в современном бизнесе, но также применимы и в политике, а если быть точнее - в практике government relations (связей с государственными органами власти).

Таким образом, интегрированные маркетинговые коммуникации (ИМК) – это «вид коммуникационно-маркетинговой деятельности, отличающейся особым

синергетическим эффектом, возникающим вследствие оптимального сочетания рекламы, директ-маркетинга, стимулирования сбыта, PR и других коммуникационных средств, приемов и интеграции всех отдельных сообщений» [3]. Схематично данное определение можно увидеть на рис. 1.



Рис. 1. Модель ИМК

Причем многие практики ИМК акцентируют внимание на равноценном по значимости дуализме PR – внутреннем (корпоративном) и внешнем – собственно связи с общественностью вовне. В некоторых отраслях промышленности (автомобильная, банковская, транспортная и др. отрасли) особенно важно иметь сильный и сплоченный единой общекорпоративной идеей коллектив. Это становится актуальным и значимым в период финансовых, политических или репутационных проблем. Схематично комплексную задачу PR можно представить в табл. 1. Классификация по И. Синяевой [5].

Основными преимуществами комплексного подхода можно выделить:

1. Стратегический подход к процессу взаимодействия
2. Единый центр планирования, управления и финансирования коммуникациями
3. Синергия воздействия
4. Оптимизация всех ресурсов организации
5. Адресность и персонафицированность воздействия
6. Формирование устойчивой лояльной среды потребителей
7. Капитализацию бренда и увеличению его рыночного капитала

Таблица 1
Задача PR деятельности в коммерческой структуре

| Задача PR деятельности в коммерческой структуре | |
|---|---|
| Внутри фирмы | Вне фирмы |
| 1. Исследование общественного мнения в коллективе и установление атмосферы доброжелательности и поддержки | 1. Исследование общественного мнения, раскрутка бренда |
| 2. Организация корпоративных коммуникаций в целях создания культуры, единого стиля и социальной ответственности | 2. Организация эффективных коммуникаций с целевыми аудиториями |
| 3. Профилактика конфликтов, снижение текучести кадров | 3. Разработка модели антикризисного управления |
| 4. Подготовка выступлений руководства, вручение премий, наград | 4. Создание доверительных контактов с институтами СМИ: прессой, радио, ТВ и др. |
| 5. Формирование имиджмейкинга, разработка рекомендаций | 5. Организация креативной деятельности. |

Еще одной концептуальной проблемой взаимодействия элементов ИМК является определение лидера – маркетолог или релайтер? Первостепенность и значимость маркетинга или связей с общественностью – извечная проблема двух направлений коммуникации с потребителем. Однозначного ответа на это вопрос не существует. Тенденция развития российского бизнеса в большинстве случаев неправильно объединяет эти направления или подчиняет PR маркетинговому управлению, что не совсем верно. Лишь иногда бывает наоборот, но это связано только с личностными характеристиками отдельно взятых релайтеров, их профессиональными навыками и харизматичностью.

В практической части статьи будет рассмотрено несколько примеров возникновения кризисных ситуаций и формирования негативного общественного мнения о компании, что может привести как к сиюминутным снижениям товарооборота, так и долгосрочной стагнации, репутационным рискам и снижению общего капитала бренда. В каждом конкретном примере выработывалась политика антикризисного реагирования. Были ли успешными выбранные стратегии?

Пример 1. Сеть ресторанов Тинькофф и экспертиза РБК [2].

В ходе независимой экспертизы различных сортов «живого» пива по московским пивным ресторанам: Гамбринус, Ерш, Почтмейстер, Тинькофф и др. неожиданно возникла неприятная ситуация для бренда Сети ресторанов Тинькофф. В образцах пива были обнаружены бактерии кишечной палочки. Страшнейший скандал, грозящий перерасти в санитарно-эпидемиологические проверки, потерю репутации всей сети Частных пивоварен и разочарование верных и лояльных любителей пива. Как следствие финансовые проблемы. Встречные санитарные проверки в двух независимых СЭС доказали абсолютную чистоту и доброкачественность продукта. Внутреннее расследование показало, что забор пива в пластиковую бутылку был произведен барменом по требованию гостя в нарушении правил розлива в ПЭТ тару без использования специального оборудования. К сожалению, предоставление всех документов и объяснения с журналистами к результатам не привели – ведь сенсация будоражила сознание «четвертой власти». Экспертиза была обнародована в первоизданном виде, но с оговоркой на результаты встречной проверки о доброкачественности пива.

Для исправления ситуации предложены и незамедлительно предприняты ряд антикризисных мер, которые включали в себя:

- разработка стратегии «зачистки и трансформации» - отслеживались все цитирования, перепечатки, реакции во всех СМИ и проводилось контрвоздействие – опровержения, ответные статьи и публикации, открывались форумы, обсуждения и разъяснения;
- организация активной работы с digital медиа (учитывая информационный поток, степень достоверности и охвата аудитории этому СМИ отводилось особое внимание) – публикация опровержений, положительных отзывов, прения по вопросу, разъяснения и пр.;
- созвана пресс-конференция представителей СМИ в московском ресторане с экскурсией по пивоварне и, конечно, обязательной совместной с журналистами дегустации всех сортов пива;

- проведена акция в ресторане для всех желающих по ознакомлению и разъяснению с процессом производства (пивоварня находится в самом ресторане) бесплатной дегустацией всех сортов пива;

- проведено несколько агрессивных маркетинговых акций – бесплатная раздача пива: при заказе кружки пива – вторая в подарок. Для продвижения использовались SMS, электронные рассылки, продвижение в социальных сетях, прямая реклама, купонная система распространения и др.;

- учитывая летний период публикации, совпадающий с традиционным сезонным спадом многие рекламные коммуникации переориентированы на digital, рекламу в поддержку акционной деятельности и антикризисному PR;

- инициация и непрерывное участие ресторана в различных ТВ проектах: экспертизы, контрольные закупки, экспертные мнения и пр. для упрочения положительного имиджа именно в области доброкачественных и «живых» продуктов питания (кстати, термин «живое пиво» также является «know-how» компании Тинькофф еще в 90-е годы).

Предложенные мероприятия позволили «зачистить» общественное мнение и нивелировать негативное воздействие. Помимо этого получили обратный эффект увеличения трафика новой целевой аудитории, актуализации клиентской базы и упрочение связей с лояльной группой потребителей. Именно комплексность подхода, понимание руководства в необходимости немедленных действий и правильное распределение каналов коммуникации позволило получить синергетический эффект, позитивную реакцию рынка и потребительского сообщества.

Пример 2. ОАО Аэрофлот и блоггер Артемий Лебедев [6], [7].

История известного дизайнера и аудиозного блогера Артемия Лебедева с ОАО «Аэрофлот – российские авиалинии» началась еще в 2010 году, когда Артемий был возмущен сервисом компании и, как всегда, довольно категорично, красноречиво и «доходчиво» разъяснил интернет общественности все преимущества клиентоориентированного подхода компании. Скандал начал свое движение. Особой официальной реакции не последовало, то есть применялась типичная стратегия замалчивания со стороны бренд-лидера отрасли. Но продолжая пользоваться услугами авиакомпании, в один прекрасный момент Лебедеву продают билет на рейс, регистрация на который закончилась, и он не может улететь. Естественно терпение словоохотливого блогера и дизайнера заканчивается, и он, включая все свое воображение, в блоге публикует историю. Сопровождает ее графическими «фотожабами» – картинки, порочащие репутацию обидчика. Скандал развивается. Стороны начинают судиться. Это, фактически, все, на что идет авиакомпания. Репутационные риски значительно увеличиваются, однако, похоже, авиаперевозчика это мало волнует и ведет он себя в роли «разобидевшегося юнца». Процессы длятся долго – Аэрофлоту придется компенсировать затраты за неправильно проданный билет (87 тыс. руб), Артемию – удалять картинки, компенсировать нанесенный моральный вред компании (34 тыс. руб.). В итоге получаем конфликт лидера отрасли и лидера общественного мнения на протяжении нескольких лет и, на мой взгляд, безого-

ворочную победу блогера и репутационное фиаско организации.

Безусловно, бывшим монополистам не пристало обращать внимание на клиентов, можно лишь декларировать подходы, не выполняя обещания. Однако, забывать о конкурентнонагруженности отрасли, оперативности и массовости цифровых каналов коммуникации нельзя ни одному бренду. Репутация нарабатывается десятилетиями, а испариться может в одночасье. Существуют специальные методики и регламенты поведения персонала в подобного рода конфликтных ситуациях (речь идет о сервисе, оказании недоброкачественной услуги). Также есть правила ведения претензионной работы. Особое внимание уделяется подходу к лидерам общественного мнения, конфликтовать с которыми на их информационном поле, выходит значительно дороже для имиджа компании в целом.

Таким образом, можно смело признать проигранную войну бренда против клиента, что доказывает резонансность дела, освещения в различных СМИ и количество позитивных отзывов на действия скандалиста.

Пример 3. КБ «Русский стандарт», коллекторы и погашение кредита за счет продажи органов кредитора [4].

Еще одно нашумевшее дело в череде скандалов о коллекторских агентствах (организации, взыскивающие с должников банков просроченные дебиторские задолженности). С появлением в России этого бизнеса и ростом числа банковских займов, растет вероятность не возврата и просроченных задолженностей. В феврале 2013 года Челябинке предложили взамен просроченного платежа в Коммерческом банке «Русский стандарт» продать свои органы. Женщина потеряла работу по болезни и не смогла погасить заём в 45 тыс. рублей, который за несколько месяцев превратился в 150 тыс. руб. Коллекторы даже предоставили прейскурант, в котором, например, печень оценили в 18 тыс. руб. Позже предложили продать грудного ребенка сестры!

О моральной стороне вопроса в данной статье говорить не будем, хотя это выходит за грань понимания о добре и зле! Волнует законность действия коллекторов, примеров нарушения коего уже множество. А ведь бизнес только начал развиваться и является очень перспективным. В любом случае репутационные риски за недобросовестное и незаконное действие долговых агентств несет именно банк выдающий кредит. И в СМИ фигурирует именно «Русский стандарт». Что же предпримет PR служба банка? В момент написания статьи скандал набирает обороты и можно только предположить о его развитии. Приведу лишь возможные сценарии.

Пессимистический – применяется стратегия «замалчивания» или «черного пиара», чтобы опорочить вкладчицу. Данные варианты возможны, как доказывает практика банковского взаимоотношения с общественным мнением.

Оптимистический. Топ менеджмент компании обращает внимание на проблему. Собирает пресс-конференцию с участием первых руководителей банка, чтобы поставить вопрос о взаимодействии банк-коллекторы-должники. Законодательные, надзорные, страховые и моральные проблемы коммуникации бизнеса и потребителя давно назрели в отрасли и, воспользовавшись случаем (пусть и очень негатив-

ным), можно в одночасье стать лидером мнения в столь популярной для общественного сознания проблеме. Выступив с инициативой к банковскому сообществу, инициировать процесс налаживания цивилизованной работы с заемщиками. Нельзя забывать и о конкретном случае. В качестве моральной компенсации имеет смысл оплатить лечение пострадавшей челябинки, «простить» ей набежавшие проценты в период недееспособности и, вернув, в социум дать возможность планового погашения задолженности. Это, безусловно, повысит социальную ответственность организации в глазах общественности. Возможно, пойти далее и организовать меценатскую поддержку конкретной челябинской больницы, детскому дому или другой социальной организации, создать общественный фонд пострадавших заемщиков или подобное (механика может видоизменяться). Общие затраты окупятся сторицей.

Таким образом, на волне негативного резонанса можно организовать на редкость позитивную PR акцию, которая принесет несоизмеримо больший марочный капитал бренда, повысит на порядки социальную значимость банка и переведет его в лидеры общественного мнения, собрав все СМИ (тематические, рейтинговые ТВ, радио ток-шоу, прессу, цифровые СМИ и пр.). Причем БЕСПЛАТНО! Такого рода мероприятие - подарок грамотному релайтеру (пусть это не покажется циничным) для верного позиционирования своего предприятия и формирования положительного общественного мнения. А вот как будут развиваться события со скандалом «Русского стандарта»? Время покажет...

Литература

1. Блэк С. Паблик рилейшнз. Что это такое? М., 1990. 240 с.
2. Деловой журнал РБК, Выпуск 06/2011, Экспертиза РБК, О. Редичкина, Пенные радости, URL: <http://magazine.rbc.ru/2011/06/01/privacy/562949980582570.shtml>
3. Музыкант В. Л. Маркетинговые основы управления коммуникациями (Полный курс MBA). М.: Эксмо, 2008. – 832 с.
4. Новости, Челябинское отделение ГТРК «Южный Урал». <http://chelyabinsk.rfn.ru/rnews.html?id=752323&cid=7>
5. Синяева И. Интегрированные маркетинговые коммуникации. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 495 с.
6. Живой журнал URL: <http://tema.livejournal.com/908120.html>
7. YouTube URL: <http://www.youtube.com/watch?v=prQkv2BUK7M>
8. Historic speeches. Thomas Jefferson 1807 State of the Union Address. October 27, 1807 <http://www.presidentialrhetoric.com/historicspeeches/jefferson/stateoftheunion.1807.html>

Специфика информационных инвестиций в сфере продвижения НКО: российский опыт

Автономова Светлана Алексеевна,
канд. соц. наук, доцент кафедры рекламы РЭУ им. Г.В.Плеханова
Кутыркина Людмила Владиславовна,
канд. филос. наук, доцент кафедры рекламы РЭУ им. Г.В.Плеханова,

В статье анализируется специфика маркетинга благотворительных организаций, причины и задачи использования маркетинговых инструментов современными НКО в мировой и российской практике. Особое внимание в статье уделяется задачам продвижения некоммерческих организаций, целесообразности информационных инвестиций в развитие известности и репутационного капитала благотворительных организаций. Авторы особое внимание в статье уделяют специфическим социально-психологическим и политико-правовым условиям благотворительной деятельности в современной России. На основании анализа ряда исследований информационного пространства России, авторы выделяют возможные и целесообразные каналы продвижения НКО в России, и в числе важнейших из которых – Интернет, прежде всего – социальные сети. Авторы также анализируют современное состояние общественного отношения к деятельности НКО в целом, к благотворительности – в частности, и возможные причины такого отношения в России. На основании проделанного анализа авторы делают выводы о возможных и целесообразных способах продвижения благотворительной деятельности в публичном пространстве России.

Ключевые слова: маркетинг благотворительных организаций, отношение российской общественности и СМИ к благотворительной деятельности, технологии комплексного продвижения благотворительности, российская специфика информационных инвестиций в сфере продвижения «третьего сектора».

Благотворительные организации уделяют много внимания вопросам продвижения своих программ и проектов, так как это способствует повышению осведомленности и поддержки их деятельности. Возросшая конкуренция за источники финансирования, поиск своего потребителя заставили благотворительные организации изменить стратегию своей деятельности. Большую актуальность приобрели задачи продвижения своих проектов, формирования репутации, привлечения источников финансирования. Однако в России вопросам маркетинга в этой области уделяется недостаточно внимания, и лишь отдельные благотворительные организации в последние годы сумели реализовать системный маркетинговый подход для обеспечения своей эффективной работы.

Благотворительные организации ориентируют свою работу на решение социальных, культурно-просветительских, научно-исследовательских задач, привлекая для этого различные формы общественной и государственной поддержки. Разнообразные цели деятельности благотворительных организаций требуют выделения различных направлений их маркетинговой стратегии. Благотворительные организации ориентируют свою работу не только на конечных получателей благотворительной помощи, но и на лиц, предоставляющих для этого финансирование, а иногда и на непосредственных исполнителей благотворительных проектов. Основными направлениями деятельности фонда являются привлечение финансовых средств и дальнейшее их распределение на благотворительные цели.

Таким образом, благотворительным организациям приходится в области маркетинга иметь дело с двумя взаимосвязанными задачами:

- 1) деятельностью по привлечению необходимых средств и ресурсов;
- 2) использованием привлеченных средств и ресурсов в соответствии с миссией организации.

Без маркетинга невозможна работа с благополучателями, исполнителями работ, заинтересованными лицами, а также средствами массовой информации. Эта деятельность необходима для оправдания миссии благотворительной организации и создания ее репутации. Отношения с попечителями, спонсорами, различного рода фондами, государственными и местными властями направлены в благотворительной организации на получение денежной, материальной, организационной поддержки и выделяются в отдельное направление маркетинга.

Необходимо отметить, что разные области маркетинга благотворительных организаций тесно взаимосвязаны. Внимание прессы, создание собственного уникального имиджа и прочной репутации позволяет привлечь частную, корпоративную и государственную поддержку. Все это позволяет определить маркетинг благотворительных организаций как совокупность взаимосвязанных мер, направленных на создание репутации и получение внешней поддержки.

Маркетинговая среда благотворительной организации, как и любой другой включает в себя макро- и микро- среды. Макросреда включает в себя политические и экономические факторы, определяющие развитие благотворительной деятельности в целом. К этим факторам можно отнести экономическое благосостояние страны, тип экономической среды, политический строй и прочее.[1]

Наряду с макропроцессами большое значение имеет также микросреда. Микросреда включает силы, имеющие непосредственное отношение к самой организации и ее возможностям по обслуживанию клиентуры. [2]

Микросреда, в свою очередь, может быть подразделена на две составляющие - внутреннюю и внешнюю. Внешней микросредой в маркетинге является та окружающая среда, на которую организация выходит своими маркетинговыми мероприятиями. Для благотворительных организаций она включает конечных благополучателей, партнеров, спонсоров, благотворителей, попечителей, волонтеров, конкурентов, а также общественность в качестве средств массовой информации и иных лиц, формирующих общественное мнение о работе благотворительной организации.

В качестве конечных благополучателей выступают различные слои населения. Благотворительные организации могут специализироваться на работе с определенной аудиторией, например, с детьми, инвалидами, пенсионерами и т.д. Причем удовлетворение потребностей целевой аудитории требует пристального внимания. Одним из способов выявления данных потребностей являются проводимые организацией социологические опросы, изучение общественного мнения через вторичные источники информации.

Помимо потребителей большую роль во внешней микросреде играют партнеры и конкуренты благотворительных организаций. В роли партнеров могут выступать коммерческие предприятия, органы государственной власти, общественные и иные некоммерческие организации, совместными усилиями решающие общие задачи.

Конкурентов благотворительных организаций можно объединить в две группы. Первая группа включает благотворительные организации, ориентированные на ту же целевую аудиторию и реализующие схожие программы и проекты. Вторая группа конкурентов объединяет не только благотворительные организации, но и другие, иногда совершенно разные некоммерческие организации, конкурирующие между собой за источники финансирования, например в отдельном регионе.

В связи с тем, что одним из направлений маркетинга благотворительных организаций является привлечение независимой поддержки, отдельное место во внешней микросреде занимают благотворители, попечители, спонсоры и волонтеры.

Внутренняя микросреда [1] маркетинга включает тех лиц и те силы, которыми осуществляется маркетинг внутри организации. Как правило, в крупных благотворительных организациях имеются службы, планирующие, разрабатывающие и осуществляющие маркетинговые программы отдельно для получателей благотворительной помощи и отдельно для спонсоров и попечителей. Так, в благотворительном фонде маркетингом может заниматься как специально соз-

данный отдел, так и попечительский совет, который является обязательным органом в структуре управления фондом. В функции попечительского совета входят привлечение финансирования, контроль за расходованием средств, разработка и продвижение программ фонда в обществе.

Комплекс маркетинга благотворительных организаций также имеет свои специфические особенности:

- Продуктом для благотворительных организаций выступают услуги, работы, проекты и программы, нацеленные на реализацию уставных целей организации.

- В связи с тем, что благотворительные организации представляют большинство своих услуг на безвозмездной основе, такой элемент комплекса маркетинга как цена не имеет большого значения.

- Каналы распределения услуг, проектов благотворительных организаций могут быть как собственными, так и независимыми. К независимым каналам распределения относятся, как правило, сторонние исполнители программ благотворительной организации, когда последняя выступает заказчиком и передает права на оказание услуг и выполнение работ другим лицам. В данном случае актуальными для благотворительной организации являются вопросы контроля качества оказываемых услуг. В других случаях благотворительная организация может использовать собственные каналы распределения, занимаясь самостоятельно реализацией своих программ.

Благотворительные организации уделяют много внимания вопросам продвижения своих продуктов - программ и проектов, так как это способствует повышению осведомленности и поддержки их деятельности. В сфере благотворительности находят применение все элементы комплекса продвижения продукта. Благотворительные организации, привлекая дополнительных получателей помощи, благотворителей, спонсоров, с помощью методов продвижения решают одновременно социальные и экономические задачи. Социальные задачи заключаются в решении общественно важных проблем, тогда как экономические — в привлечении средств для поддержания и развития уставной деятельности благотворительной организации [1].

Традиционная реклама для благотворительных организаций играет меньшую роль, чем в коммерческом секторе. Это связано, прежде всего, с высокими расходами на покупку места и времени в средствах массовой информации, что не может позволить себе благотворительная организация.

В качестве альтернативы традиционной рекламе благотворительные организации активно используют социальную рекламу и связи с общественностью, в задачи которых входят популяризация и распространение важных сведений о продукте. ПР, в отличие от традиционной рекламы, основана на использовании редакторского, а не коммерческого места и времени, поэтому расходы на нее значительно ниже. Вместе с тем общество оказывает ПР большее доверие, чем рекламе, в силу получения более подробной информации о деятельности организации.

Методы осуществления коммуникации благотворительными организациями крайне разнообразны. К ним можно отнести размещение информационных статей в массовых печатных изданиях, распростра-

нение информации посредством радио- и телевизионных программ, участие в выставках, организацию мероприятий событийного характера (event-мероприятия), которые завоевывают все большую популярность среди благотворительных организаций. Систематическое проведение мероприятий многими благотворительными организациями позволяет выделить подобную практику в самостоятельный инструмент их политики продвижения. Однако событийный маркетинг имеет и свои недостатки. В отличие от информации в средствах массовой информации организация специальных мероприятий сопряжена с высокими расходами. Это делает событийный метод дорогим инструментом, недоступным для многих благотворительных организаций. Хотя справедливости ради надо отметить получившую распространение практику консолидации усилий различных благотворительных организаций для проведения совместных мероприятий. Проводится все больше специально организованных мероприятий, таких как благотворительная ярмарка «Душевный базар», Фестиваль Шарлотки, Благотворительный Праздник урожая. Устраиваются зоны благотворительных организаций на других крупных мероприятиях («Volvo Fashion Weeks», «Пикник Афиши», «Усадьба Джаз», Фестиваль еды от «Вокруг Света» и др.) Продвижения идей частной благотворительности открывает для НКО и фондов много возможностей и заслуживает все большего внимания.

Опыт «Душевного базара» является ярким примером опыта проведения специальных мероприятий, направленный первоначально на фандрайзинг, привлечение помощи к определенным проектам и сбор средств фондами, а затем превращающимся в способ распространения благотворительности как стиля жизни, внедрению «моды» на волонтерство, на добрые дела.

Идея «Душевного Базара» родилась весной 2010 года. Начинали с новогодней благотворительной ярмарки - городского события с творческими мастер-классами для взрослых и детей, концертом, кулинарным шоу, базаром подарков (все средства от реализации которых всегда идут на программы фондов) и самой большой благотворительной елкой Москвы. В первом «Душевно Базаре» участвовали 19 некоммерческих организаций и более 3000 горожан, был собран почти миллион рублей пожертвований.

В 2011 году было решено, что ярмарки недостаточно и затеяли фестиваль: 21 кинопоказ, мастер-класс по социальной рекламе и выросшая в два раза ярмарка. 40 фондов-участников, более 5000 гостей, более двух миллионов рублей пожертвований. В 2012 году ярмарка собрала более 50 фондов-участников и почти 3 млн. руб. В 2013 году масштаб события, количество участников и объемы сбора также увеличились.

На второй год существования «Душевного Базара» стало понятно, что гости приходят на мероприятия, а потом возвращаются как волонтеры, предлагают новые идеи и берутся за их реализацию. Границы между участниками, организаторами и партнерами постепенно стираются. По результатам опроса обнаружено, что большая часть сообщества - активные, успешные, образованные горожане 25-45 лет, то есть как раз те люди, у которых есть энергия и ресурсы для позитивных изменений.

Не менее интересным является опыт Екатеринбурга, который проводит ежегодный «Добровольческий форум Свердловской области». В этом году он прошел в тринадцатый раз. Значимым является то, что данное мероприятие постепенно стало площадкой коммуникации государственных и негосударственных организаций, нацеленных на реализацию социальных задач области. В частности, в декабре 2013 года Комплексный центр социального обслуживания населения Чкаловского района города Екатеринбург принял участие в выставке социальных проектов НКО Свердловской области в рамках «Добровольческого форума Свердловской области» представив проект «Будем помнить! Будем жить!», который реализуется в рамках благотворительной Программы «Место встречи: диалог», осуществляемой САФ Россия при поддержке немецкого Фонда «Память, ответственность и будущее». То есть государственная организация представила негосударственный, более того - иностранный проект. И проект «Будем помнить! Будем жить» вызвал большой интерес у граждан г.Екатеринбурга и многих НКО. А реализующий его Центр социального обслуживания Чкаловского района города Екатеринбург был награжден дипломом оргкомитета. Надо отметить, что в Свердловской области добровольческое движение набирает обороты. Очень много волонтеров, желающих помочь людям находящимися в трудной жизненной ситуации присоединяется к этому движению. Это связано и с поддержкой областной администрации (серьезное внимание добровольческому движению уделяет Министр социальной политики А.В.Злоказов), которая своим участием в мероприятии демонстрирует свое партнерство с фондами и волонтерами в совместной реализации социальных задач. В частности, в ходе Добровольческого форума подводятся итоги Ежегодного Областного конкурса социальных проектов НКО Свердловской области.

Благотворительными организациями также в последнее время активно используются прямой маркетинг, телемаркетинг и почтовая рассылка [1].

Специалисты выделяют также ряд особенностей технологии продвижения благотворительных организаций, связанных с финансовой стороной вопроса:

- 1) Нетрадиционная система формирования бюджета. Бюджет формируется с помощью фандрайзинга (из благотворительных взносов коммерческих компаний, пожертвований граждан), а также прибыли от продаж (сувениров, значков, календарей), средств, собранных в результате специальных мероприятий (аукционов, лотерей);

- 2) Преобладание бесплатных информационных сообщений в СМИ по отношению к оплаченной рекламе;

- 3) Максимальное задействование добровольцев, работающих на общественных началах;

- 4) Использование нетрадиционных методов распространения информационных материалов с целью максимального охвата целевой аудитории.

Отдельно хотелось бы сказать о специфике и проблематике российского PR в благотворительности.

PR - это деятельность, направленная на формирование общественного мнения в пользу организации, что в случае с благотворительными организациями необходимо для получения поддержки их про-

грамм со стороны местного сообщества, привлечения добровольцев, получения новых источников финансирования. Другими словами, приобретение известности (в смысле громкого доброго имени) - первый шаг к стабильной работе и открытию реальных возможностей для решения проблем, как самой организации, так и ее клиентов [3].

На сегодня одна из сложнейших и актуальных задач российской благотворительности – формирование у широкой общественности позитивного восприятия самого понятия «благотворительность». Репутация у благотворительности в России на данный момент неустойчивая. Это связано, прежде всего, с тем, что практически никем не предпринимал до последнего времени сознательные усилия по формированию положительного имиджа благотворительного сектора.

Грамотная благотворительная деятельность нуждается и в грамотном PR-сопровождении, ведь от управления репутацией проекта зависит его эффективность. [4]

Главная цель PR-сопровождения благотворительности состоит в формировании позитивного восприятия этого понятия в самых различных слоях российского общества. По экспертным оценкам «Форума доноров» [5], 55% российских граждан ничего не знают о деятельности благотворительных организаций и только 2% сталкивались с ней лично. «Необходимо вести непрерывную информационную деятельность, постоянно подчеркивать, в чем состоит смысл благотворительности, какой эффект для общества возымеют вложенные средства. Специалисты по связям с общественностью призваны не только информировать о целях и результатах благотворительной деятельности, но и менять в общественном сознании восприятие ее самой. Говорить не исключительно лишь о страдании и сострадании, но и о большой общественной значимости и огромной радости благотворительной деятельности» [6]

Другая проблема - тему благотворительности нельзя назвать приоритетной для российских СМИ. Причин, по которым СМИ не уделяют ей необходимого внимания, несколько: [7]

1) Закон «О рекламе» (2006 г.) позволяет расценивать статьи о благотворительности как рекламу, потому что под распыляемое определение рекламы, приведенное в законе, можно подвести любую информацию с упоминанием названия организации;

2) Многотиражные общественно-политические издания традиционно отдают предпочтение информационным сообщениям, имеющим отношение к политике, экономике и финансам, а также к общественным и природным катаклизмам. Благотворительная деятельность не относится к этим сферам и потому практически никогда не попадает на первые полосы и в сводки горячих новостей. Кроме того, в области благотворительности не так часто случаются скандалы или просто громкие события. Отсутствие острой событийности не способствует росту популярности темы в СМИ;

3) В период возрождения благотворительности после начала перестройки стали известны примеры ее использования для получения особых налоговых льгот, отмывания денег и маскировки преступной деятельности. Как раз такие примеры в силу скандальности привлекли к себе внимание журнали-

стов и стали предметом многих нашумевших публикаций. Такие случаи были единичными, в отличие от многих других проявлений честной благотворительной деятельности, но последние оставались практически незамеченными ни СМИ, ни обществом в целом – негативные примеры наложили самый сильный отпечаток на отношение прессы к благотворительности и продолжают влиять на восприятие темы до сих пор. Сейчас подобных скандалов практически не происходит, благодаря чему постепенно отношение журналистов к теме меняется, но это приводит только к сокращению негативных публикаций, а не к увеличению позитивных;

4) В этот же период представители российского бизнеса, жертвовавшие на благотворительность средства, не стремились сделать свою благотворительность публичной, старались не афишировать ее. Так поступали в то время и многие зарубежные благотворительные фонды, действующие в России. Российские СМИ с самого начала не были приучены к освещению деятельности фондов и отдельных благотворителей. Это привело к полной неинформированности населения о социальных программах бизнеса и деятельности фондов, соответственно, не способствовало снижению уровня враждебности людей по отношению к благотворительности.

Сейчас, для развития интереса СМИ к теме благотворительности, заинтересованным организациям необходимо применять комплексные меры, направленные на просвещение журналистов в области благотворительной деятельности, разъяснение ее роли в общественном развитии, новейших международных и российских тенденций в данной области, а также демонстрировать наиболее яркие и действенные примеры» [7]

Какие каналы информации целесообразно и возможно использовать НКО для информационной поддержки своей деятельности в контексте основных трендов развития СМИ в России и тенденций изменения общественно-политической и правовой ситуации НКО в стране ?

На структуру медиа-каналов, доступных и эффективных в информационном сопровождении деятельности НКО, существенное влияние оказывают основные тренды развития рынка СМИ России. По даны ВЦИОМ самым востребованным СМИ на 2012 год остается телевидение: 98% населения России получают информацию из центральных телевизионных каналов, а 88% - из региональных. На втором месте по востребованности информации находится пресса : центральную прессу читает 70%, а региональную - 68% населения России. Третьим по уровню востребованности источником информации в России в 2012 году стал Интернет. Им, как источником информации, пользуются 59% россиян.

Большая часть россиян по-прежнему доверяют телевидению (70%) и прессе (68%). Но чрезвычайно важной характеристикой рынка СМИ стал рост доверия россиян к Интернету, как источнику информации. Если в 2008 году Интернету, как источнику информации, доверяли 49%, то в 2012 году интернету стали доверять 64% россиян. Данные другой исследовательской компании «Synovato Comson» также, как и данные ВЦИОМ, свидетельствуют о лидерстве телевидения как источника объективной информации. Но

показатель доверия к телевидению, по данным «Synovato Comcon», значительно ниже-35% (против 70% ВЦИОМ). В то время, как в надежности Интернета как медиа-источника уверены, по данным компании «Synovato Comcon», 40% пользователей Интернета. При этом необходимо заметить, что сегодня половина населения страны – пользователи интернета. А в сегменте до 34 лет аудитория Интернета уже обогнала телевидение и другие медиа-источники, и Россия по количеству пользователей Интернета стала европейским лидером. По данным компании ВЦИОМ на весну 2012 года, ежедневная аудитория сети выросла до 38% от населения страны. По данным международной исследовательской компании ComScore, в 2007 году российский пользователь интернета в среднем проводил в Сети 13,3 часа в месяц. К началу 2012 года -22,5 часа в месяц. Российский сегмент «мировой паутины» отличает глубокое проникновение социальных сетей. Как показывают социологические исследования ВЦИОМ, подавляющее большинство российских пользователей Интернета зарегистрированы в социальных сетях. В среднем российские пользователи проводят в социальных сетях 13 часов, что является одним из самых высоких показателей в мире.

Таким образом, в качестве канала распространения информации в России НКО целесообразно использовать Интернет в целом, и социальные сети в частности, что будет оправдано с точки зрения коммуникационной эффективности.

Использование Интернета, как канала распространения информации о программах НКО, обусловлено широкими возможностями для реализации информационной инициативы организаторов и партнеров НКО в интернете, по сравнению с телевидением, радио и прессой. Незначительный спрос на информацию из сферы деятельности НКО со стороны традиционных СМИ обусловлен рядом причин.

Во-первых, НКО сегодня по-прежнему не пользуются в России доверием населения. Социологические исследования, в том числе исследовательской группы «Циркон», показывают, что российские граждане в массе своей по-прежнему плохо знакомы с НКО, слабо понимают суть и смысл их функционирования. Опыт личного участия в НКО в какой-либо форме отсутствует у подавляющего большинства россиян. Наибольшим доверием граждан в России пользуются общества защиты прав потребителей (12%), ветеранские организации (9%), общества инвалидов (7%). Политическим партиям, правозащитным и религиозным организациям доверяют всего 4% опрошенных. По сравнению с данными за 2010 год, уровень доверия к НКО в 2012 году повысился на 1-2%. Консолидированных усилий НКО, общественных объединений, в том числе в информационном пространстве, дали определенные результаты. В период с 2004 по 2012 годы выросла информированность россиян о деятельности НКО. Доля «ничего не знающих об НКО» граждан снизилась с 58% до 44%.

Но общие ожидания общественных организаций, что рост осведомленности россиян об НКО будет сопровождаться ростом доверия к ним, и повышением активности участия в деятельности НКО - пока не оправдались.

Во-вторых, непоследовательность политики государства в отношении НКО негативно сказывается на взаимоотношениях общества, бизнеса, власти и самих НКО. Многие положительные сдвиги были ниве-

лированы принятием ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части регулирования деятельности НКО, выполняющих функции иностранного агента». Поскольку одним из оснований для внеплановой проверки НКО является публикация в СМИ, то это ведет к определенной сдержанности в публикациях со стороны НКО. В свою очередь, отсутствие достаточной разъясняющей информации в СМИ, позволяющая бытовать в общественном мнении традиционно негативному значению выражения «иностранного агента». А расширительное толкование процесса «формирования общественного мнения» позволяет легко инкриминировать это любому НКО, деятельность которого направлена на определенные социальные группы, а также на информирование о своей деятельности ЦА. Это препятствует развитию конструктивного диалога НКО и СМИ, соответственно, диалога НКО и различных групп общественности, стейкхолдеров.

В-третьих, сложившиеся рамки восприятия деятельности НКО обществом во многом определяют формат освещения их деятельности в СМИ. Социологические опросы 2012 года на тему прав и свобод личности указывают на то, что 44% россиян считают наиболее важным право на социальное обеспечение в старости. На недостаточность социальной защиты сегодня как на проблему указывают 35,3% россиян. Важно отметить, что доверие к негосударственным структурам в решении социальных проблем пока остается довольно низким. Но значительно чаще, чем несколько лет назад, граждане России допускают необходимость разделения ответственности за социальную сферу между государственными и негосударственными структурами. 76% россиян (по данным компании «Циркон») считают, что НКО сегодня должны, наряду с государственными учреждениями, участвовать в решении социальных задач.

Все вышеперечисленные нами тренды в развитие СМИ и социально-правовой ситуации вокруг НКО в России в определенном смысле задают «коридор» информационной активности НКО: сфере используемых СМИ - преимущественно Интернет, в содержательной сфере – преимущественно информация о социальной помощи, в первую очередь - пожилому населению, без особого акцента на иностранном происхождении донора.

Литература

1. Шекова Е.Л., Особенности маркетинга благотворительных организаций. – маркетинг в России и за рубежом, №4, 2006;
2. Ф. Котлер, Маркетинг. Менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль. – СПб, 1998;
3. Н.Г.Каминская, исполнительный директор «Форума Доноров». - Взгляд на современную российскую благотворительность с точки зрения донорских организаций, <http://www.donorsforum.ru/>, 2006;
4. Алексей Глазырин, генеральный директор PR-агентства «Ньютон», вице-президент РАСО. «PR-сопровождением благотворительности нужно заниматься нежно и тонко», интервью на infoblago.ru;
5. <http://www.donorsforum.ru/>
6. Алексей Глазырин, генеральный директор PR-агентства «Ньютон», вице-президент РАСО. «PR-сопровождением благотворительности нужно заниматься нежно и тонко», интервью на infoblago.ru;
7. Жаренова О.А., Корпоративная благотворительность в России. – М., 2004;

Характеристика возможностей инновационного развития социально-экономической системы

Клименко Эдуард Юрьевич,
к.ф.-м.н., РЭА имени Г.В. Плеханова

В статье представлена комплексная характеристика возможностей инновационного развития социально-экономической системы России в разрезе ее подсистем и сегментов, а также дана оценка возможности использования зарубежного опыта для развития данной системы.

Ключевые слова: инновации, развитие, социально-экономическая система, сегмент, зарубежный опыт.

Дадим характеристику возможностей инновационного развития социально-экономической системы СЭС России. Это позволит оценить возможности использования зарубежного опыта для инновационного развития исследуемой системы. Определение СЭС как совокупности взаимосвязанных сегментов, которые образуют целостность и позволяют получить синергетический эффект, помогают нам установить два важных момента при структуризации сегментов системы: собственно общность сегментов, а также направленность и характер связей между сегментами. Это позволит нам понимать далее под сегментами не только совокупность объектов и субъектов, которые вовлечены в инновационные процессы, но также любые их объединения объектов и субъектов, которые сформированы для достижения системы целей развития СЭС. Сегменты с этих позиций - важные участники национальной экономики. Деятельность объектов и субъектов, образующих сегменты, должна регламентироваться специфической системой предпосылок, требований и норм, которые связаны с определенными структурами, регулирующими инновационную активность в конкретных регионах, отраслях и корпоративных структурах.

Второй важный момент описания сегментов СЭС - отражение системы отношений между объектами и субъектами в рамках конкурентного сегмента, который отражает специфику и характер взаимоотношений между участниками инновационных процессов и обеспечивает данные процессы организационными структурами, в совокупности образующими подсистему сегментов. В частности, можно выявить следующую типологию взаимоотношений между объектами и субъектами в составе системы [1]: конкуренция (отношения, которые создают стимулы для разработки и внедрения инноваций); трансакция (отношения, которые направлены на трансфер технологий, аккумулирование знаний, других ресурсов), сотрудничество (отношения, которые предполагают осуществление дружественной кооперации объектов и субъектов сегмента СЭС для достижения целей долгосрочного развития).

Следует также указать, что взаимодействие сегментов СЭС, как правило, строится или на основе добровольного сотрудничества или посредством жестких норм и предписаний, что связано с особенностями современного состояния и потенциала инновационного развития СЭС. С учетом типа сегмента взаимоотношения носят или подчиненный или управляющий характер. В аспекте всего сказанного под сегментом будем понимать группу объектов и субъектов, которые обладают схожими интересами, потребностями и возможностями осуществления инновационных и инвестиционных проектов, а также генерации и накопления знаний.

Разделение СЭС на сегменты, а также их изучение позволяет нам сконцентрировать внимание на самых перспективных по критерию обеспечения возможных темпов инновационного развития национальной экономики сегментах [2]. В качестве основных сегментов СЭС России будем считать федеральный, отраслевые, региональные, корпоративные, внутрифирменные сегменты, которые образуются из элементов институциональной, субъектной, процессной и административной среды. При этом под институциональной средой понимается совокупность правовых, экономичес-

ких, административных, финансовых и коммерческих отношений. Субъектная среда включает инноваторов, потребителей инноваций, регуляторов и администраторов инновационных процессов. Процессная среда объединяет генераторов идей, испытателей, внедренческие структуры, коммерческих агентов, эксплуатантов, а административная среда - местные власти, власти субъекта РФ, органы государственного управления и международные инновационные структуры.

Федеральный сегмент – совокупность объектов и субъектов СЭС, которые на основе взаимодействий друг с другом стимулируют процессы создания, развития и распространения новых производственных технологий, накопление знаний в рамках и в интересах конкретного государства или государственных органов управления. К объектам и субъектам федерального сегмента относятся органы госуправления наукой и инновациями, институты, связанные с обеспечением функционирования инновационной среды, институты системы государственного бюджетного ресурсного обеспечения инноваций, государственные научные лаборатории и центры, государственные научно-исследовательские университеты.

Отраслевой сегмент – совокупность объектов и субъектов СЭС, действующая в интересах повышения инновационного потенциала и конкурентоспособности конкретной отрасли национальной экономики.

Региональный сегмент – совокупность объектов и субъектов СЭС, действующая в интересах повышения инновационного потенциала и конкурентоспособности конкретного регионального хозяйства страны.

Основу отраслевого и регионального сегмента образуют следующие объекты и субъекты, имеющие различную или отраслевую (ведомственную) или региональную принадлежность: система инновационных инку-

баторов, технопарки, комплексы инновационно-технологических центров, комплексы центров трансфера технологий, система региональных, отраслевых государственных вузов.

Корпоративный сегмент – совокупность объектов и субъектов СЭС, действующая в интересах повышения инновационного потенциала и конкурентоспособности конкретной корпоративной структуры. Основу корпоративного сегмента образуют следующие объекты и субъекты: институты системы частного ресурсного обеспечения инноваций и науки, корпоративные венчурные фонды, научно-исследовательские центры корпораций, малые наукоемкие предпринимательские структуры в составе корпораций, инжиниринговые структуры, консалтинговые агентства и агентства экспертизы проектов, негосударственные образовательные вузы. При этом устойчивость экономического роста корпоративных структур напрямую зависит от эффективности использования их ресурсного потенциала и комплексности структурных и инновационных преобразований [3].

Внутрифирменный сегмент – совокупность объектов и субъектов СЭС, формирующих корпоративную систему, связанную с передачей знаний посредством обеспечения их аккумуляции от объектов и субъектов корпоративного сегмента. Объекты и субъекты внутрифирменного сегмента ориентированы на преимущественное распространение знаний посредством осуществления процессов дополнительного образования сотрудников, их первоначального обучения, а также повышения квалификации [4]. Существенное значение в структуре объектов и субъектов внутрифирменного сегмента играют инструменты диффузии инноваций между подразделениями предприятий, образующих корпоративные структуры, реализуемые в

рамках формализованных (корпоративные информационные сети, специализированная литература, конференции, научно-практические семинары), а также неформализованных (личное общение между работниками) каналов.

Следующим важным вопросом является описание и комплексная характеристика основных подсистем каждого из представленных сегментов. При этом в качестве основных подсистем сегментов нами будут выделены: научно-методическая, инновационная, экономическая, организационно-управленческая и инфраструктурная подсистемы.

Научно-методическая подсистема ориентирована на формирование, а также развитие научного и технического потенциала объектов и субъектов сегмента, включая и формирование соответствующих данным потенциалам образовательных ресурсов.

Инновационная подсистема связана с формированием высокого, достаточного спроса в национальной экономике на изготавливаемую инновационную продукцию, с обеспечением промышленного производства инновационными технологиями, с разработкой методологического инструментария, приводящего к повышению эффективности деятельности объектов и субъектов сегментов.

Экономическая подсистема ориентирована на обеспечение рационального перетока информации и ресурсов между объектами и субъектами, на обеспечение их необходимыми и достаточными инвестиционными, финансовыми ресурсами.

Организационно-управленческая подсистема связана с целенаправленным и эффективным управлением процессами взаимодействия объектов и субъектов для последующего перехода СЭС к более динамичным темпам своего инновационного развития.

Инфраструктурная подсистема ориентирована на обеспе-

чение эффективной взаимосвязи между образованием, наукой, рынком и производством по факту текущей деятельности объектов и субъектов, на содействие в осуществлении инновационных проектов, а также развитие форм международного и научного технического сотрудничества объектов и субъектов.

Далее в таблице дана развернутая характеристика указанных подсистем для каждого сегмента СЭС.

Важное значение имеет структуризация инновационной подсистемы как область, в которой взаимодействуют новаторы, инвесторы, производители и потребители инновационной продукции, технологий и знаний. Также в рамках данной подсистемы обеспечивается осуществление инновационных процессов объектов и субъектов. Основой для эффективного функционирования инновационной подсистемы выступает научно - методическая подсистема, которая обеспечивает требуемыми технологиями и знаниями протекающие стадии инновационного цикла объектов и субъектов, что приводит к росту их научного и технического потенциалов. Фактически, научно-методическая подсистема – это главный ресурс, инновационный потенциал национальной экономики в силу обеспечения стимулирования в рамках данной подсистемы объектов и субъектов на выполнение фундаментальных, прикладных и опытно-конструкторских разработок [5].

Также значимой для перехода на инновационный путь развития следует считать экономическую подсистему. Отличительной особенностью данной подсистемы выступает то, что она связана с удовлетворением потребительского спроса на инновационную продукцию, и с его формированием применительно к современным условиям меняющейся рыночной среды. Наличие явных потребностей в результатах разработки и внедрения инноваций - важней-

Таблица 1
Развернутая характеристика подсистем и сегментов НИС

| | Федеральный сегмент | Отраслевые сегменты | Региональные сегменты | Корпоративные сегменты | Внутрифирменные сегменты |
|--|--|--|--|--|--|
| Научно-методическая подсистема | -обеспечение технологического лидерства страны в областях промышленного производства и сферы услуг; -обеспечение подготовки квалифицированных специалистов. | -создание новых и преумножение числа конкурентных преимуществ участников отраслей промышленности; -организация научно-исследовательской деятельности в отрасли. | -фор-ние сильного научного и технического потенциала для обеспечения инновационного развития региона; -организация научно-исследовательской деятельности в регионе. | -создание новых знаний, разработка новых технологий; -обеспечение наличия квалифицированных кадров. | -осуществление эффективного сотрудничества на уровне отдельных подразделений хозяйственной структуры; -нахождение резервов для обеспечения инновационного развития. |
| Инновационная подсистема | -фор-ние системы новых потребностей в различных видах инновационной продукции; -организация выставочных, конкурсных мероприятий, круглых столов. | -обеспечение условий своевременного предъявления спроса в отношении результатов разработок и исследований на уровне отрасли; -подготовка ряда предложений, связанных с инновационным развитием отрасли. | -обеспечение условий своевременного предъявления спроса в отношении результатов разработок и исследований на уровне региона; -подготовка ряда предложений, связанных с инновационным развитием региона. | -осуществление эффективного производства инновационной продукции; -обеспечение эффективного функционирования корпорации. | -стимулирование инициативы для обеспечения инновационного развития; -эффективное использование объектов инновационной инфраструктуры. |
| Экономическая подсистема | -создание рыночного цивилизованного пространства; -бюджетная поддержка участников инновационных проектов. | -содействие в области обеспечения технологиями и знаниями участников отрасли; - финансовая и экономическая экспертиза проектов инновационной деятельности в отрасли. | -рациональное стимулирование потребительской и производственной активности в регионе; -обеспечение доступности финансово-экономических ресурсов в регионе. | -обеспечение согласования интересов инновационных агентов корпорации; -обеспечение эффективных взаимодействий с индивидуальными инвесторами инновационных проектов. | -рациональная организация ресурсообмена; -оценка эффективности действий подразделений хозяйственной структуры. |
| Организационно-управленческая подсистема | -прямое, косвенное регулирование инновационной деятельности в экономике; -реализация форм государственно-частного партнерства. | -уточнение приоритетов, а также направлений эффективного функционирования отрасли; -координация инновационной деятельности на отраслевом уровне. | -укрепление взаимосвязей и повышение эффективности взаимодействий участников регионального хозяйства; -уточнение вектора инновационного развития региона. | -построение сбалансированной системы управления корпорацией; -обеспечение диверсификации и деятельности корпорации. | -принятие и реализация эффективных решений; -создание эффективной корпоративной культуры и благоприятной инновационной среды. |
| Инфраструктурная подсистема | -содействие в обеспечении коммерциализации новшеств; -ресурсное обеспечение совместных НИОКР | -информационная и консультационная поддержка участников отрасли; -укрепление межотраслевых кооперационных связей. | -информационная и консультационная поддержка участников регионального хозяйства; -укрепление межрегиональных кооперационных связей. | -построение системы управления инновационными проектами; -улучшение практического инструментария разработки и внедрения инноваций | -повышение квалификации работников; -организация обмена опытом и знаниями между работниками. |

шее условие функционирования объектов и субъектов СЭС. Однако, здесь важно сегодня составить сегодня наибольшие конкурентные преимущества. Поэтому в рамках экономической подсистемы сегментов формируется механизм «от-

браковки» принимаемых инновационных решений, который затем находит свое отражение в ассортиментном профиле инновационных товаров и услуг ведущих отраслевых и региональных хозяйствующих субъектов [6].

Важной связующей подсистемой, которая обеспечивает переток новых знаний между объектами и субъектами СЭС, является инфраструктурная подсистема. По мнению автора, это комплекс взаимосвязанных объектов и субъектов, которые обслуживают и обеспечивают реализацию мероприятий инновационной деятельности. Существенное значение здесь приобретают инновационные центры, которые способствуют коммерциализации результатов инноваций (например, федеральные центры по передаче инновационных технологий).

Наконец, организационно-управленческая подсистема выполняет функции по обеспечению эффективности протекания инновационных процессов в национальной экономике. Также структуризация данной подсистемы позволяет отразить характерную для современной экономики неизбежную интегрированность бизнеса и государства, что предполагает развитие инструментария государственно-частного партнерства при осуществлении инновационных проектов [7].

Следует отметить, что в рамках конкретного государства структурированные подсистемы приводят к формированию уникальной конфигурации институциональных механизмов в национальной экономике. При этом их взаимодействие должно в полной мере соответствовать политическим, социально-экономическим, культурным особенностям страны, уровню развития производительных сил страны и выбранным и реализуемым сценариям инновационного развития. Поэтому специфика взаимодействия представленных подсистем выражается в наличии различных видов инновационного развития СЭС, присущих разным странам. Это определяет необходимость тщательного изучения зарубежного опыта инновационного развития СЭС с последующей оценкой возможностей его использования по выделенным сегментам и подсистемам.

Литература

1. OECD Dynamising National Innovation Systems, Paris, 2002
2. Создание инновационной инфраструктуры для комплекс-

ного развития и автоматизации отечественных производств: монография. - СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2011. - 134 с.

3. Лочан, С.А. Механизм обеспечения устойчивого развития корпорации // Интеграл. - 2011 - № 6(62), с. 89

4. Савон Д.Ю., Сафонов А.Е. Эколого-экономические аспекты инновационного развития промышленного предприятия региона: монография. - Ростов-н/Д : [б. и.], 2010. - 161 с.

5. Каленская Н.В. Формирование инфраструктурной модели инновационного развития промышленных кластеров (в рамках институционального подхода): монография. - Казань : Изд-во Казан. ун-та, 2008. - 162 с.

6. Засименко Б.В. Инфраструктурное обеспечение инновационной деятельности предприятий: монография. - М. : Маркетинг, 2007. - 15 с.

7. Белоусов А.В., Белоусов В.И. Инфраструктура поддержки инновационного предпринимательства: состояние, пути совершенствования: монография. - Воронеж : Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2000. - 245 с

Сервисный (ремонтный) аутсорсинг как инструмент управления развитием предприятий нефтегазовой отрасли

Томазова Олеся Владимировна
канд. экон. наук, доц.
Самарский государственный техни-
ческий университет
E-mail: ovtom@mail.ru

Проанализирован нефтегазовый комплекс России, рассмотрены его состояние и перспективы развития. Затронут вопрос о становлении российского рынка нефтегазового сервиса, выявлены его проблемы, оценено текущее состояние. Рассмотрены преимущества зарубежного нефтесервисного рынка.

В работе исследован и обоснован аутсорсинг, как бизнес-процесс, представлены его виды и структура. Обоснована недостаточность раскрытия и изученность применения аутсорсинга в нефтегазовой отрасли и в первую очередь в разрезе ремонта (сервиса) оборудования нефтегазодобывающих предприятий, а также его экономические последствия в управлении. Также рассмотрен аутсорсинг как инновационная составляющая исследуемого рынка нефтяного сервиса, выявлены его экономические связи на основе контрактных отношений, между заказчиком и исполнителем. Предложен алгоритм аутсорсинга сервисного обслуживания оборудования нефтегазодобывающего оборудования. Рассмотрено три подхода применения реорганизации нефтегазового производства, предложены инструменты к их реализации. Обоснована экономическая составляющая их реализации. Выявлены факторы, влияющие на развитие аутсорсинга.

Ключевые слова: сервис, аутсорсинг, нефтегазовый сервис, инновации, нефтегазодобывающее оборудование, реорганизация.

Реорганизация и трансформация нефтегазового комплекса (НГК) России продолжается много лет. Ориентируясь на зарубежный опыт развития мировых нефтяных гигантов, многие российские вертикально-интегрированные нефтяные компании, в настоящее время, пересматривают свою корпоративную политику с целью оптимизации структуры путем выведения или продажи непрофильных активов частично либо полностью в независимый сервис. За рубежом рынок нефтяного сервиса сформирован достаточно давно и представлен узкоспециализированными сервисными компаниями.

Ни для кого ни секрет, что затраты на ремонт и техническое обслуживание нефтегазодобывающего оборудования, в структуре себестоимости добычи нефти, слишком высоки. Поэтому стремление нефтяных компаний снизить себестоимость и оптимизировать затраты на добычу нефти путем реструктуризации, остается вопросом актуальным и мало исследованным.

Наблюдая за развитием российских вертикально-интегрированных нефтяных компаний, можно увидеть, что функционирование отечественного рынка нефтяного сервиса происходит либо за счет выделения структурных подразделений из состава нефтяной компании, либо создаются дочерние специализированные сервисные компании, которые оказывают специализированные сервисные услуги на внутреннем рынке с возможным выходом на внешний.

Рынок отечественного нефтегазового сервиса формировался и изменялся по двум направлениям: выделенные непрофильные активы из структур нефтедобывающих предприятий поглощались более крупными независимыми сервисными компаниями; мелкие и средние сервисные компании объединялись между собой, образуя более крупные. В результате таких преобразований на рынке нефтяного сервиса происходит появление компаний, которые обладают всем спектром современных технологий и оказываемых услуг. На российском рынке нефтяного сервиса стала присутствовать концепция, которая широко применяется в мировой практике, это концепция интегрированного нефтяного сервиса.

Российские вертикально-интегрированные нефтяные компании пошли по американскому пути развития (выведение непрофильных активов), хотя США, на процесс становление и развитие своего нефтегазового сервиса и выращивание мировых сервисных гигантов, потратило почти сто лет, а вот для наших отечественных сервисных компаний времени почти не остается. Ситуация, сложившаяся на рынке нефтегазового сервиса поправимая, но без должной поддержки и участия государства, она практически не разрешима.

На сегодняшний день, основным направлением ведения бизнеса, как в Российской практике, так и в зарубежной является выделение отдельных бизнес-процессов в самостоятельные компании. Инструментом преобразования структуры нефтегазодобывающих предприятий – это ее реорганизация, как основная часть реструктуризации. В рассматриваемом варианте реорганизация подразумевает обновление производственной и организационной структуры нефтегазодобывающего предприятия (нефтяной компании). Анализируя инновационные направления в НГК, автор считает, что для нефтяных компаний в реструктуризации своего бизнеса и решений основных вопросов как снижение себестоимости добычи нефти и нехватка капиталовложений, является такой инновационный подход, как аутсорсинг сервисного обслуживания и фирмен-

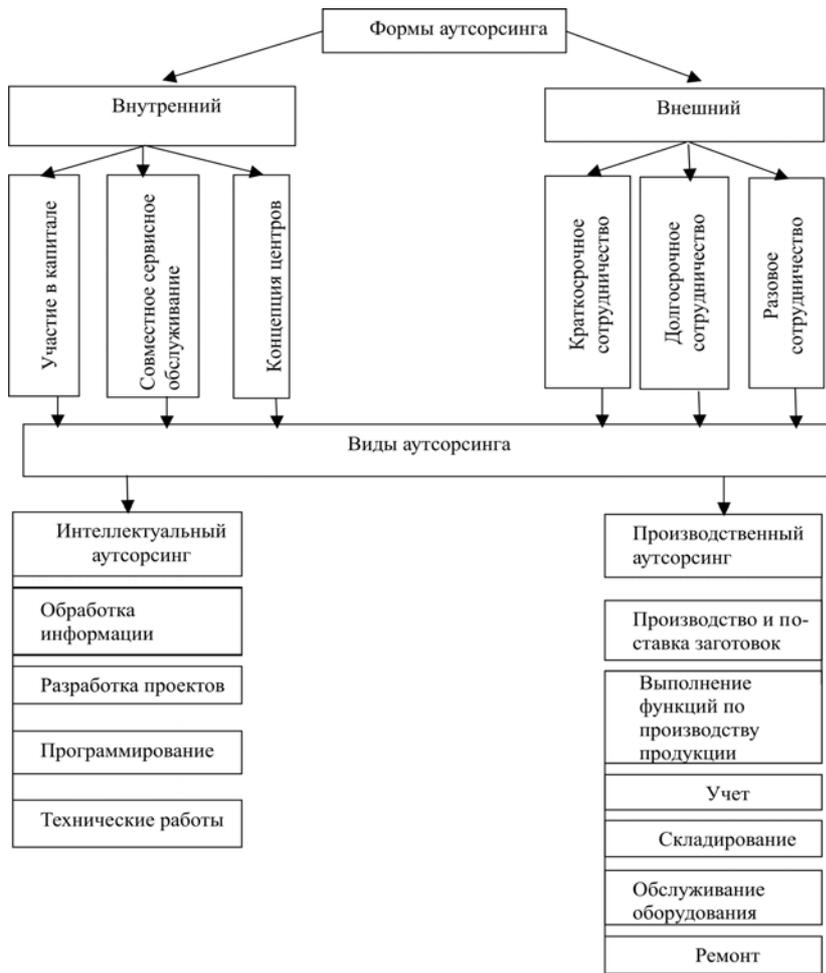


Рис. 1. Виды аутсорсинга

ное обслуживание оборудования нефтегазодобывающих предприятий.

Аутсорсинг, представляет собой процесс привлечения внешних специализированных компаний для решения внутренних задач предприятия. Так же, аутсорсинг, это длительные экономические связи на основе контрактных отношений, между заказчиком и исполнителем.

На сегодняшний день классификация видов аутсорсинга является «подвижной», так как по мере установления партнерских отношений в рамках аутсорсинга услуг по ремонту оборудования нефтегазодобывающих предприятий, темпы развития этого сектора бизнеса достаточно быстрые, а соответственно возникают новые формы взаимоотношений в условиях экономической глобализации, также происходит влияние политических и ряда других факторов.

В зависимости от правовых форм совместной деятельности выделяют внутренний и внешний аутсорсинг.

Внутренний аутсорсинг включает перераспределение функций внутри нефтедобывающего предприятия с целью сохранения качества предоставляемых услуг.

Применяя внешний аутсорсинг, нефтегазодобывающее предприятие передает внешней фирме-аутсорсеру выполнение отдельных или взаимосвязанных функций по сервису оборудования, сокращая тем самым свою долю в стоимости добытой нефти, а также уровень налогообложения.

Также выделяют частичный и полный аутсорсинг.

Рынок услуг аутсорсинга представлен двумя основными составляющими:

-интеллектуальный аутсорсинг;

-производственный аутсорсинг.

По мнению автора, многие исследования по разработке вопроса об аутсорсинге имеют прикладной характер. Автор не отрицает того факта, что исследователями и специалистами накоплен весьма объемный материал, который требует систематизации и теоретического обобщения. Но не смотря на такое положение вещей, до сих пор в исследуемом направлении остается много вопросов, требующих дальнейшего изучения и проработки.

Недостаточно раскрыто и изучено применение аутсорсинга в нефтегазовой отрасли и в первую очередь в разрезе ремонта (сервиса) оборудования нефтегазодобывающих предприятий, а также экономические последствия в управлении для последних, от аутсорсинга.

Характерной особенностью применения аутсорсинга на предприятиях нефтегазовой отрасли заключается в присутствии вертикальной интегрированности, созданной в переходный период в экономике, ориентируясь на опыт зарубежных развитых стран. Руководство предприятий нефтегазовой отрасли решают проблемы эффективного управления и функционирования, за счет вывода вспомогательного производства либо в дочерние предприятия, либо в самостоятельные сервисные компании. При таком положении дел, опыт развитых стран, как основа эффективного управления, является показательным и в развитии отечественного сервиса преобладает аутсорсинг – как новая стратегия ведения бизнеса.

В исследуемой теме, нас интересует производственный аутсорсинг, так как он предполагает передачу вспомогательного производства на условиях обслуживания или вывод этого подразделения из основной структуры в самостоятельную сервисную компанию, и в дальнейшем на этих условиях пред-

полагается также строить отношение в рамках аутсорсинга.

Поскольку на предприятиях нефтегазового комплекса наметилась положительная динамика развития аутсорсинга, как бизнес-процесса, то можно предположить, что в самом ближайшем будущем будет сформирован конкурентный рынок сервисных услуг. И здесь будет уместно говорить о разработке алгоритма эффективного применения и реализации аутсорсинга сервисного обслуживания нефтегазодобывающего оборудования (рис.2). Данный вопрос до настоящего момента не был достаточно исследован и проработан.

Исследуя алгоритм реализации аутсорсинга сервисного обслуживания нефтегазодобывающего оборудования и экономическую целесообразность применения реорганизации нефтегазодобывающего производства, нужно рассмотреть несколько альтернативных вариантов выведения непрофильных активов из структуры предприятия. Автор выделяет следующие варианты:

- это выведение вспомогательных подразделений в дочерние предприятия;
- это выделение непрофильных активов из структуры нефтяной компании;
- это передача услуг по ремонту и техническому обслуживанию на аутсорсинг.

В настоящее время в нефтегазовом комплексе России процессом нефтегазодобычи занимаются нефтегазовые компании и специализированные сервисные компании. В становлении их отношений аутсорсинг сыграл не последнюю роль, но и влияние следующих факторов имело место быть.

1. Для поиска, разведки, бурения, добычи нефти и газа требуется дорогостоящее, высокотехнологичное оборудование, специализированные инструменты, это требует определенных расходов, и нефтедобывающие предприятия не видят смысл содержать и поддерживать все выше перечисленное



Рис.2. Алгоритм реализации аутсорсинга сервисного обслуживания нефтегазодобывающего оборудования

оборудование в рабочем состоянии постоянно.

2. Использование специализированных сервисных технологий, способствует повышению эффективности во всех бизнес-процессах. Специализированные сервисные компании предлагают целый ряд работ и услуг, начиная от сдачи оборудования в аренду до его производства.

3. Внедрение новых технологий, на сегодняшний день, осуществляется в основном через рынок сервиса, и для их реализации требуются узкоспециализированный персонал. Также есть работы, которые носят сезонный характер и это влияет на содержание специального оборудования.

Все это важные аргументы в пользу существования специализированных сервисных компаний и освобождение нефтегазовых предприятий от расходов на свой внутренний сервис.

Также существуют вертикально-интегрированные компании, которые не торопятся, а точнее не собираются выделять вспомогательное подразделение из своей структуры, и достаточно успешно функционируют в сложившихся условиях. Но руководству таких нефтяных компаний предстоит провести внутренние реорганизационные мероприятия, которые будут направлены на повышение эффективности управления вспомогательным производством.

Все выше перечисленное, позволяет сделать выводы о

том, что динамичное развитие аутсорсинга позволяет решить главную задачу предприятий НГК, это концентрация на основной деятельности – добыче нефти и газа.

Передача сервиса на аутсорсинг будет способствовать улучшению финансовых показателей нефтяной компании, специализированная сервисная компания будет нести ответственность и риски перед заказчиком, что будет требовать более серьезных работ над управлением, развитием технологий.

Если сравнить два варианта – продажу собственных сервисных подразделений и выведение их на аутсорсинг, то при наличии рынка их лучше продавать. Если же развитого рынка нет, и компания не может сама осуществлять эффективный сервис, а на рынке присутствуют провайдеры, способные оказывать качественные услуги, тогда нужно отдавать на аутсорсинг. Имущество при этом остается в собственности компании, а деньги платятся за эффективное управление этими активами. Если эффективность деятельности падает, всегда можно прекратить взаимоотношения и нанять другого поставщика услуг.

Несмотря на сложности, рынок независимых услуг в нефтегазовой отрасли постепенно развивается. В основном это происходит поэтапно по следующему сценарию. Сначала нефтегазодобывающие ком-

пании выделяют сервисные подразделения в отдельные структуры, находящиеся под строгой материнской опекой. Затем в составе акционеров дочерней компании появляются другие совладельцы. Сервисная компания начинает активнее привлекать заказы со стороны. На последнем этапе, когда дочернее предприятие уже обзавелось постоянными клиентами, оно продается и далее действует как самостоятельное независимое сервисное предприятие¹.

Аутсорсинг проникает в структуру бизнеса нефтяных компаний все глубже и глубже. Сначала он внедрился в сферу обслуживающих подразделений, затем затронул информационные системы и некоторые виды управленческой деятельности. По мнению автора, самое главное ради снижения себестоимости добычи нефти и газа, не передать на аутсорсинг перспективные и инновационные разработки и технологии.

Анализируя систему сервисного обслуживания оборудования нефтегазодобывающих предприятий, как второе направление инноваций, автор

отмечает трудность данного подхода, так как в отличие от аутсорсинга весь цикл ремонтных процедур остается внутри предприятия. Это противоречит сегодняшнему веянию на освобождение от непрофильных активов, что является следствием одного из способов снижения себестоимости добычи нефти и газа. Но для реализации данного инновационного подхода необходимо разработать механизм, который обеспечит качественную реализацию выбранного направления. Разрабатываемый механизм будет включать в себя организационные, технические, кадровые изменения. Сложность и доступность разрабатываемого механизма системы сервисного обслуживания будет зависеть от видов оборудования, отделов, где разрабатываемая система будет внедряться.

Резюмируя выше сказанное, следует отметить, что возникновение и развитие аутсорсинга сервисного обслуживания и ремонта оборудования нефтегазодобывающих предприятий обуславливается рядом факторов, среди которых автор выделяет наиболее значимые по его мнению.

В первую очередь это развитие рыночной среды. Усиливается конкуренция между сервисными компаниями, идет борьба за работника, за услуги.

Во-вторых, это разработка и укрепление нормативно-правовой базы.

В-третьих, это применение высокотехнологичных услуг и оборудования.

В-четвертых, это внешние условия развития аутсорсинга сервисного обслуживания предприятий нефтегазовой отрасли, формируются под воздействием развития самой экономики в целом.

Литература

1. Руднева Л.Н. Организация и управление деятельностью бурового предприятия в условиях сервисного обслуживания. Учебное пособие. – Тюмень: ТюмГНГУ, 2010. – с.30-31.

Ссылки:

1 Руднева Л.Н. Организация и управление деятельностью бурового предприятия в условиях сервисного обслуживания. Учебное пособие. – Тюмень: ТюмГНГУ, 2010. – с.30-31.

Источники финансирования региональной системы образования Ханты-Мансийского автономного округа – Югры

Патрахина Татьяна Николаевна
канд. филос. наук, доцент кафедры
коммерции и менеджмента ФГБОУ
ВПО «Нижневартовский государ-
ственный университет»
E-mail: trening.nv@yandex.ru

В статье рассмотрена образовательная система Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, которая представлена четырьмя кластерами: «Крупный и крупнейший город», «Большой город», «Средний и малый город», «Муниципалитеты, имеющие в составе сельские населенные пункты». Кластеры классифицированы по таким критериям, как численность населения и территориальные особенности населенных пунктов. Показана система многоуровневого финансирования региональной системы образования, которая в настоящее время представлена 53 государственными, 811 муниципальными, 6 негосударственными образовательными организациями. Рассмотрены направления поддержки и финансирования образовательных организаций Ханты-Мансийского автономного округа – Югры из средств федерального, окружного бюджета и бюджета муниципальных образований. Систематизированы данные по объемам финансирования государственных программ в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре за первый квартал 2014 года, а также обозначены статьи целевого использования межбюджетных трансфертов и субсидий.

Ключевые слова: источники финансирования, региональная система образования, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра

Ханты-Мансийский автономный округа-Югра (ХМАО-Югра) – стратегически важный регион Российской Федерации, который обеспечивает энергетическую безопасность страны. Основа успешного экономического развития округа – грамотная политика развития человеческого капитала посредством современной образовательной системы.

Перспективы развития системы образования округа, в первую очередь, связаны с инновационным развитием территории, а также с созданием такой интегрированной модели образования, в которой программы всех уровней образования будут согласованы и взаимосвязаны, и что немаловажно – ориентированы на специфику региональной экономики и особенности социального и культурного развития округа.

Образование Югры – это система 4 кластеров:

1 кластер – «Крупный и крупнейший город», численность населения 100-200 тысяч человек и выше (города Сургут, Нижневартовск, Нефтеюганск);

2 кластер «Большой город», численность населения 50-100 тысяч человек (города Ханты-Мансийск, Когалым, Мегион, Нягань);

3 кластер – «Средний и малый город», численность населения 12-50 тысяч человек (города Радужный, Урай, Пыть-Ях, Югорск, Лангепас, Покачи);

4 кластер «Муниципалитеты, имеющие в составе сельские населенные пункты» (Сургутский, Кондинский, Нижневартовский, Ханты-Мансийский, Березовский, Белоярский, Советский, Октябрьский, Нефтеюганский районы).

Общее руководство окружной системой образования осуществляет Департамент образования и молодежной политики Ханты-Мансийского автономного округа-Югра (далее, Депобразования и молодежи Югры), который является исполнительным органом государственной власти округа.

В настоящее время система образования Югры представлена организациями дошкольного, общего, профессионального, дополнительного, коррекционного, инклюзивного образования. По организационно-правовым формам образовательные организации округа делятся на государственные, муниципальные и негосударственные. Всего на территории ХМАО-Югры образовательную деятельность осуществляют: 53 государственных, 811 муниципальных, 6 негосударственных образовательных организации.

В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации, финансирование образовательной организации осуществляется из того бюджета того уровня, к которому относится учредитель данной организации. Экономическая деятельность образовательных организаций регламентирована Статьей 99 «Особенности финансового обеспечения оказания государственных и муниципальных услуг в сфере образования» нового Федерального закона (ФЗ) «Об образовании Российской Федерации» [3].

Источниками финансирования региональной системы образования являются средства бюджета разных уровней: государственного, окружного, муниципального, а также поступления от платных образовательных услуг.

Федеральный бюджет – это формат разработанных и утвержденных федеральных законов, за счет данного бюджета осуществляется текущее финансирование и выплачиваются целевые субсидии государственным образовательным организациям.

Окружной бюджет и бюджет муниципальных образований, входящих в состав субъекта, составляет консолидированный бюджет ХМАО-Югры, из него предоставляются субвенции органам местного самоуправления на реализацию отдельных государственных полномочий и программ.

Помимо этого, образовательные организации имеют возможность привлекать дополнительные средства посредством оказания платных услуг (Статья 101. ФЗ «Об образовании»), пожертвований и добровольных взносов.

По данным Депобразования и молодежи Югры, за период 2013 года в системе образования ХМАО-Югры общий объем субвенций органам местного самоуправления, направленный на исполнение отдельных государственных полномочий из окружного бюджета, составил 21 млрд. 852 млн., 780 тыс. рублей. Данные средства обеспечивают следующие статьи расходов: организация питания школьников; реализация основных общеобразовательных программ; компенсация части родительской оплаты содержания ребенка в дошкольной образовательной организации; поддержка детей-инвалидов; информационное обеспечение образовательных организаций.

В ходе реализации региональных полномочий, Депобразования и молодежи Югры осу-

ществляя финансирование 51 подведомственной образовательной организации, в составе которых организации НПО, СПО, ВПО, а также специальные (коррекционные) школы. По итогам 2013 года объем финансирования составил 7 млрд. 310 млн. 208 тыс. руб., из которых 23 млн. 55 тыс. рублей реализованы в рамках исполнения наказав депутатов: приобретение необходимого оборудования для организации и проведения спортивных и культурно-массовых мероприятий коренных малочисленных народов [1].

Объем финансирования на 2014 года запланированных государственных программ на территории ХМАО-Югры составит 57 209 102,3 тыс. рублей [2]:

1. Государственная программа Ханты-Мансийского автономного округа-Югры «Развитие образования на 2014-2020 годы» – 57 111 390,4 тыс. рублей, в том числе из бюджета автономного округа: 47 622 505,2 тыс. рублей, по программе «Сотрудничество»: 2 576 745,0 тыс. рублей, из внебюджетных источников: 6 912 140,2;

2. Государственная программа Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Доступная среда в Ханты-Мансийском автономном округе на 2014-2020 годы» – 48 981,0 тыс. рублей, в том числе из бюджета автономного округа: 38 641,0 тыс. рублей; из федерального бюджета: 10 340,0 тыс. рублей;

3. Государственная программа Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «О реализации государственной политики по профилактике экстремизма и развитию российского казачества в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре на 2014-2020 годы» – 17 493,9 тыс. рублей, в том числе из бюджета автономного округа: 17 493,9 тыс. рублей;

4. Государственная программа Ханты-Мансийского ав-

тономного округа – Югры «Социально-экономическое развитие коренных малочисленных народов Севера Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2014-2020 годы» – 31 087,0 тыс. рублей, в том числе из бюджета автономного округа: 31 087,0 тыс. рублей;

5. «Обеспечение прав и законных интересов населения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в отдельных сферах жизнедеятельности в 2014-2020 годах» – 150,0 тыс. рублей из бюджета автономного округа.

Примечательно, что помимо программного обеспечения, по результатам заключенных соглашений окружной бюджет пополняется средствами федерального бюджета за счет межбюджетных трансфертов и субсидий. Активно осуществляется поддержка студентов, обучающихся в организациях начального и среднего профессионального образования, образовательные программы которых соответствуют приоритетным направлениям развития рыночной экономики округа и страны. Субсидии из федерального бюджета направлены на поддержку реализации целевых программ «Наша новая школа», подпрограмм Федеральной целевой программы развития образования, а также на выплату денежных поощрений лучшим педагогам, на проведение мероприятий по разработке и внедрению программ модернизации профессионального образования.

Таким образом, можно констатировать, что основным источником финансирования системы образования Ханты-Мансийского автономного округа – Югры являются средства бюджетов различного уровня: федерального и консолидированного, несмотря на значительное повышение в последнее время роли внебюджетных источников. В целом, отмечается увеличение объема финансирования образовательной отрасли округа, при снижении объемов

федерального финансирования государственных целевых программ в перспективе 2014 года.

Литература

1. Департамент образования и молодежной политики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. URL: <http://www.doinhmao.ru> (дата обращения: 10.12.2013).

2. Ханты-Мансийский автономный округ – Югра. Единый официальный сайт государственных органов. URL: <http://www.admhmao.ru/wps/portal/hmao> (дата обращения: 30.12.2013).

3. Федеральный закон «Об образовании Российской Федерации» от 26.12.2013 г. Кодексы и законы. Правовая навигационная система. URL: <http://www.zakonrf.info/zakon-ob-obrazovanii-v-rf/> (дата обращения: 27.12.2013).

Оценки последствий для АПК присоединения России к ВТО

Юров Геннадий Юрьевич
аспирант ФГБОУ ВПО РГАУ
yurov@astkom.ru

Основные проблемы развития АПК, связанные с низкой доходностью сельскохозяйственных товаропроизводителей, неспособностью аграрной сферы экономики обеспечить население собственным продовольствием и преимущественно негативными последствиями для нее от членства страны в ВТО усиливают вероятность проявления разного рода рисков, расширяют и обостряют перечень вопросов эффективного функционирования АПК и его отдельных отраслей на всех уровнях управления.

Вступление в ВТО закрепило неравные условия конкуренции между отечественными и зарубежными производителями. Это касается и размера субсидий, и защиты рынка. Россия теперь может поддерживать своих крестьян в десятки и сотни раз меньше, чем другие страны в пересчете на хозяйственный гектар.

Отличительной особенностью развития сельскохозяйственных организаций является их дифференциация и поляризация по размерам и уровню интеграции – от микропредприятий до крупных интегрированных холдингов.

Ключевые слова: ВТО, агропромышленный комплекс, сельскохозяйственные организации, сельское хозяйство, экономический рост.

Развитие сельскохозяйственного производства происходит в сложной и противоречивой социально-экономической ситуации.

Удельный вес сельского хозяйства в валовой добавленной стоимости, численности занятого населения, инвестициях в основной капитал, основных фондах сократился, что свидетельствует об ухудшении макроэкономических показателей развития (табл. 1).

Удельный вес в структуре валового внутреннего продукта по виду экономической деятельности сельское хозяйство охота и лесное хозяйство охота, составляет: в целом по стране 3,7%, среднегодовая численность занятых 9,5% от всего занятых в экономике.

Основными производителями сельскохозяйственной продукции являются сельскохозяйственные организации, крестьянские (фермерские) хозяйства и хозяйства населения.

Сельскохозяйственные организации в процентном отношении от общего объема производства с достаточным отрывом лидируют в производстве зерна и яиц. Производство ими скота, птицы на убой и молока не намного превышает производство аналогичной продукции хозяйствами населения. Хозяйственная деятельность включает следующие стадии: исследования и разработки, на которой формируются идеи создания новых или улучшенных существующих изделий или процессов; производство, в процессе которого происходит превращение исходных ресурсов и идей в конечную продукцию; маркетинг, обеспечивающий надежный прогноз спроса и реальные заказы на продукцию; формирование и использование ресурсов; продвижение товара, перемещение продукции в места, где её может купить потребитель или откуда она может быть ему доставлена.

Хозяйственная деятельность – главная задача организации, направлена на получение прибыли для удовлетворения социальных, экономических интересов собственников имущества и членов трудового коллектива. Организации могут осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, если они не запрещены законодательством и отвечают целям, предусмотренным в уставе. Однако основным видом хозяйственной деятельности является производственная, в процессе которой ресурсы превращаются в продукцию.

В динамике (табл. 2) количество крупных и средних сельскохозяйственных организаций сократилось на 15,59%, в т.ч. за счет убыточных организаций – на 47,75%. В 2009-2011 гг. без субсидий сельское хозяйство было убыточно: уровень убыточности колебался от 0,4 до 5,4%, а с учетом субсидий рентабельность составляла от 8,3 до 11,8%, что почти втрое ниже, чем необходимо. В результате сохраняется инвестиционная непривлекательность отрасли и не обеспечивается ее расширенное воспроизводство, т.к. уровень рентабельности по всей деятельности (с учетом субсидий) не превышал среднебанковский процент.

Отличительной особенностью развития сельскохозяйственных организаций является их дифференциация и поляризация по размерам и уровню интеграции – от микропредприятий до крупных интегрированных холдингов.

Специфика отечественного сельскохозяйственного производства такова, что оно является чрезвычайно затратным, так как, например, из-за неблагоприятных природных условий требует капитальных вложений для содержания животных; производство является ресурсозатратным.

Основная проблема связана с низкой доходностью сельского хозяйства. Усугубляет сложившуюся ситуацию их высокая закредитованность, а также быстрый рост расходов на ее обслуживание, а не на развитие производства, поскольку общая кредиторская задолженность сельскохозяйственных организаций достигла 1,7 трлн. руб., превысив на 36,5% объем выручки/

Нерешенность этих системных проблем хронически препятствует преодолению двух разнонаправленных тенденций, связанных с одной стороны, с увеличением объемов государственной поддержки сельского хозяйства, а с другой – ростом импорта продовольствия, достигшего 42,5 млрд. долл., что почти соответствует объему годовой выручки сельскохозяйственных организаций.

Усугубляет ситуацию противоречивость и неоднозначность оценки последствий для АПК присоединения России к ВТО.

Основные проблемы развития АПК, связанные с низкой доходностью сельскохозяйственных товаропроизводителей, неспособностью аграрной сферы экономики обеспечить население собственным продовольствием и преимущественно негативными последствиями для нее от членства страны в ВТО усиливают вероятность проявления разного рода рисков, расширяют и обостряют перечень вопросов эффективного функционирования АПК и его отдельных отраслей на всех уровнях управления.

По условиям присоединения к ВТО импортные пошлины на многие продовольственные то-

Таблица 1

Удельный вес сельского хозяйства в экономике Российской Федерации, %, по [1]

| Показатели | 2005г. | 2010г. | 2011г. | 2012г. | Отклонение, ±, пп. |
|-----------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------------------|
| Удельный вес сельского хозяйства: | | | | | |
| в валовой добавленной стоимости | 4,7 | 3,6 | 4,2 | 3,7 | -1 |
| численности занятого населения | 11,1 | 9,8 | 9,7 | 9,5 | -1,6 |
| инвестициях в основной капитал | 2,7 | 3,0 | 3,0 | 2,9 | 0,2 |
| основных фондах | 3,5 | 3,1 | 2,9 | 2,7 | -0,8 |

Таблица 2

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций, млн. руб. [3]

| | 2006г. | 2007г. | 2008г. | 2009г. | 2010г. | 2011 г. |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| Количество организаций, ед. | 25273 | 23969 | 22980 | 22482 | 21951 | 21334 |
| в том числе: | | | | | | |
| прибыльных | 16393 | 18094 | 17982 | 16210 | 15580 | 16676 |
| убыточных | 8880 | 5875 | 4998 | 6272 | 6371 | 4658 |
| Удельный вес в общем количестве, % | | | | | | |
| прибыльных | 65 | 75 | 78 | 72 | 71 | 78 |
| убыточных | 35 | 25 | 22 | 28 | 29 | 22 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения (с учетом субсидий) | 50146 | 105781 | 117437 | 83564 | 82219 | 134026 |
| Уровень рентабельности по всей деятельности (с учетом субсидий), % | 9,7 | 16,7 | 14,8 | 9,4 | 8,3 | 11,8 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения (без субсидий) | 13361 | 49739 | 17689 | -28410 | -53043 | -4015 |
| Уровень рентабельности по всей деятельности (без субсидий)', % | 2,6 | 7,9 | 2,2 | -3,2 | -5,4 | -0,4 |
| Субсидии из бюджетов всех уровней относимые на финансовый результат | 36785 | 56042 | 99748 | 111974 | 135262 | 138041 |
| Прибыль (убыток) от продаж сельскохозяйственной продукции | 52832 | 107503 | 105744 | 93649 | 118881 | 142478 |
| в том числе: | | | | | | |
| продукции растениеводства | 33913 | 85490 | 80359 | 52972 | 69389 | 88254 |
| продукции животноводства | 18919 | 22013 | 25385 | 40677 | 49493 | 54224 |
| Уровень рентабельности от продаж, % | 11,5 | 19,2 | 15,0 | 11,8 | 13,6 | 14,2 |
| в том числе: | | | | | | |
| продукции растениеводства | 19,7 | 40,2 | 31,9 | 17,8 | 23,2 | 25,5 |
| продукции животноводства | 6,6 | 6,3 | 5,6 | 8,2 | 8,6 | 8,2 |

вары в России сразу же снизились: на поставляемую по квотам свинину - с 15 до 0%, а с-верх квоты - с 75 до 65%, на живых свиней - с 40 до 5%, на молочные продукты - с 25 до 15%. В результате с сентября по ноябрь ввоз говядины, свинины, молока, масла и сыров вырос от 10 до 33,5% (данные Минсельхоза). Институт конъюнктуры аграрного рынка дает более впечатляющие цифры: импорт сухого молока за то же время увеличился на 216%, сухой сыровотки - на 89%, сыров - на 116%, а сливочного масла - на 136%. Подсочил и завоз растительного масла (50%), табачных изделий (33%) и алкоголя (35%). Импорт по свинине - бо-

лее миллиона тонн. Увеличен ввоз говядины – 700 тысяч тонн. По сведениям Национальной мясной ассоциации, цены на живых свиней в Центральной России упали с 94 руб. за 1 кг в августе до 65 руб. Нынешние их уровень уже ниже себестоимости для большинства наших участников рынка. Между тем, за последние 7 лет в наше свиноводство было привлечено 250 млрд. руб. инвестиций из частных и государственных источников. По данным Минэкономразвития в I квартале 2012 г. рост ВВП России составил 4,9% в годовом выражении, во II-м - 4,0%, в III-м - его рост снизился до 2,8%, а в IV-м - опустился до 2,2%.

Таблица 3

Структура затрат на производство и продажу продукции в организациях по виду деятельности «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство», % к итогу¹ [4]

¹ Без субъектов малого предпринимательства.

² С 2010 г. – страховые взносы в Пенсионный фонд, ФСС, ФФОМС, ТФОМС.

| Годы | Все затраты | в том числе | | | | | | | |
|------|-------------|--------------|-------------------|---------|---------|--------------|--------------------------------------|------------------------------|----------------|
| | | материальные | из них | | | оплата труда | единый социальный налог ² | амортизация основных средств | прочие затраты |
| | | | сырье и материалы | топливо | энергия | | | | |
| 2005 | 100,0 | 62,3 | 40,2 | 12,6 | 3,7 | 19,7 | 3,0 | 5,5 | 9,5 |
| 2006 | 100,0 | 63,0 | 42,0 | 12,2 | 3,4 | 19,3 | 3,0 | 5,3 | 9,4 |
| 2007 | 100,0 | 61,3 | 43,7 | 10,1 | 3,1 | 18,7 | 3,0 | 5,6 | 11,4 |
| 2008 | 100,0 | 61,7 | 46,2 | 9,4 | 2,7 | 18,3 | 3,0 | 6,0 | 11,0 |
| 2009 | 100,0 | 60,3 | 44,2 | 7,2 | 3,2 | 18,6 | 3,0 | 7,4 | 10,7 |
| 2010 | 100,0 | 60,8 | 45,7 | 6,7 | 3,3 | 17,8 | 2,9 | 7,9 | 10,6 |
| 2011 | 100,0 | 62,4 | 47,7 | 7,3 | 3,1 | 16,9 | 3,6 | 8,1 | 9,0 |

Средневзвешенный уровень импортной таможенной пошлины на отечественную продукцию сельского хозяйства снижается в результате переходного периода менее чем на 3%: примерно с 21,5% при присоединении к ВТО до 18,5% после присоединения. Переходные периоды предусматривают разные сроки. Ни на один базовый продукт сельского хозяйства, который выращивается и потребляется в России, импортная таможенная пошлина не снижается.

РФ, вступив в ВТО, приняла обязательства по ограничению господдержки, оказываемой АПК в рамках «желтой корзины» (включает меры, оказывающие искажающее воздействие на торговлю), на уровне до 9 миллиардов долларов до 2013 года включительно и поэтапному снижению до 4,4 миллиардов долларов к 2018 году.

Минсельхоз в 2013 году начал работу по сокращению объемов субсидирования в рамках «желтой корзины» за счет расширения мер «зеленой корзины» (не оказывающие искажающего воздействия на торговлю), выделив средства на несвязанную погектарную поддержку. Были приняты поправки в закон «О развитии сельского хозяйства», определяющие критерии неблагоприятных для ведения сельского хозяйства регионов, что позволяет не ограничивать объем их поддержки.

Ведомство также ведет работу по принятию концепции по поддержке отечественных производителей и переработчиков сельхозпродукции на основе механизмов внутренней продовольственной помощи.

В результате сниженных таможенных пошлин полки магазинов заполнили товары иностранного происхождения, которые в достатке субсидированы тамошними государствами. Потребитель не выиграл, так как розничная торговля получила весь доход от сниженных пошлин. В сфере продовольственных товаров рынок стал еще более «небезопасным для здоровья», так как дешевый и средней стоимости импортные продукты чаще всего очень низкого качества.

По итогам первого полугодия 2013г. в стоимостном выражении экспорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья сократился на 19,3% - с \$6,35 млрд. до 5,13 млрд. Импорт продовольствия не только не сократился, но даже увеличился 5,9% - с \$15,8 млрд. до 16,8 млрд. При этом экспорт муки обвалился на 58,4% после спада на 72,6% годом ранее, крупы – на 10,7%, подсолнечного масла – на 27,1%, макаронных изделий – на 5,4% (на фоне спада на 26,8% годом ранее), пшеницы – на 83%. Одновременно с этим импорт молока увеличился на 7,6% (из них сухого молока и сливок – на 41,2%), картофеля

– на 3,9%, томатов – на 4,6% (11,9% годом ранее), бананов – на 8,7% (3,9% годом ранее), цитрусовых – на 8,8%, яблок – на 14,4% (годом ранее рост на 14%), кофе – на 23,9%, а макаронных изделий – на 18,3% (годом ранее рост на 20,2%). При этом, что импортные поставки злаков даже при сравнительно неплохом урожае и действующих ограничениях на экспорт зерна из России возросли на 16,3% (после роста на 39,8% годом ранее). Происходит усиление зависимости российской экономики от импорта продуктов питания и пищевых товаров, сопровождаемое разрастанием кризисных явлений как в российском сельском хозяйстве и пищевой промышленности в частности, так и во всей российской экономике в целом

Директор Института проблем глобализации, эксперт Московского экономического форума Михаил Делягин отмечает спад в экономике: «Торможение роста с 4,5% в январе–мае прошлого года до 1,8% в январе–мае этого, смена бурного (на 14%) инвестиционного роста спадом (правда, лишь на 0,4%), официальные ожидания нехватки в пока еще профицитном бюджете 1 трлн. рублей».

По итогам полугодия министр экономического развития Алексей Улюкаев честно признал, что инвестиционная активность в РФ показала отрицательный рост, а ВВП увеличился всего на 1,7%. Эксперты полагают, что экономика сейчас балансирует на грани кризиса. В этих условиях особенно обостряется международная конкуренция. Таким образом, Россия начала свое движение по ВТО на кризисной точке.

Вступление в ВТО закрепило неравные условия конкуренции между отечественными и зарубежными производителями. Это касается и размера субсидий, и защиты рынка. Россия теперь может поддерживать своих крестьян в десятки и сотни раз меньше, чем другие

страны в пересчёте на хозяйственный гектар.

Отечественные сельхозпроизводители только в свиноводстве понесли убытки в размере 50 млрд. рублей, в то время как государство оказывает отрасли поддержку в размере 5,7 млрд. рублей – в 10 раз меньше. Рентабельность новейших комплексов, насколько можно судить по передовой Белгородской области, снизилась с 29 до 10%, не самые современные еле покрыли затраты, а личные подсобные хозяйства по всей стране становятся убыточными.

Европейский рынок сельхозмашин по итогам первых пяти месяцев текущего года демонстрирует рост на 7%. Рынок тракторов и комбайнов в Канаде вырос на 7 и 38% соответственно, в США – на 13 и 52%. Зато в России отгрузки тракторов упали на 13, а комбайнов – на 39%.

Ожидаемого «взрывного» роста импорта не случилось. По данным Федеральной таможенной службы, за январь-август прошлого года в сравнении с аналогичным до вступления в ВТО периодом, импорт в долларовом выражении вырос, но только на 6%, это в пределах аграрной инфляции и долгосрочного тренда показателя. Еще интереснее взглянуть на ежемесячную динамику импорта. В течение первых месяцев наблюдался скачок ввоза продовольствия, но он быстро сошел на нет, а затем и вовсе ушел в минус.

На свекловичный сектор и производителей сахара присоединение к ВТО существенного влияния не оказало. Готовый потребительский продукт – белый сахар – фактически невозможно импортировать, ввозная пошлина остается высокой. После присоединения к ВТО произошло техническое увеличение пошлины на сахар-сырец – было отменено понятие вне-сезонного периода, когда она

применялась в пониженном размере.

Увеличение импорта риса не произошло. Отечественный короткозерный рис дороже импортного длиннозерного, но лучше подходит для определенных блюд. С 90-х г производство риса выросло втрое. Отечественные производители вполне конкурентоспособны, около 200 тысяч тонн своей продукции они поставляют за рубеж.

За несколько месяцев до вступления в ВТО объем импорта мясной продукции и особенно свинины несколько снизился – производители ожидали сокращения таможенных пошлин и своих расходов. В первые месяцы после вступления в ВТО импорт существенно вырос, накопленный объем был выброшен на рынок. Это привело к первому витку снижения цен. Личные подсобные хозяйства и технологически устаревшие фермы с высокой себестоимостью производства начали «сбрасывать» поголовье, что еще более усугубило ситуацию.

Основной эффект от вступления в ВТО совпал с максимальным (в натуральном выражении) приростом производства свиноводческой продукции. Уже профинансированные проекты крупных участников рынка должны обеспечить прирост производства свинины в размере 400 тысяч тонн. Эта цифра вполне сопоставима с квотами на импорт этой продукции, которые составляют 450 тысяч тонн. В итоге предложение на рынке свинины резко (приблизительно на треть) выросло. Цены обвалились до минимума – так, что завозить импортный продукт, некогда доминировавший на нашем рынке, в Россию уже стало невыгодно. Весной-летом 2013 года ситуация постепенно нормализовалась, а цены отыграли приблизительно половину экстремального падения.

В итоге свиноводство продемонстрировало и в 2013-м, и в 2012 году рекордные темпы роста. Импорт свинины и субпродуктов (как, впрочем, и всех видов мяса) в целом за год не вырос, а сократился, причем весьма существенно. Это обстоятельство весьма контрастирует с развитием ситуации на Украине, где за год после присоединения к ВТО импорт мясной продукции увеличился втрое.

Большим стал эффект от Таможенного союза. В крупнейшего поставщика молочных продуктов для нашего рынка превратилась Беларусь, где молочные хозяйства активно субсидируются государством. Через дыры в границах в Россию существенно возросли транзитные поставки импортных продуктов. Например, Беларусь ввозит в Россию больше фруктов, чем производит сама.

Литература

1. Статистические материалы развития агропромышленного комплекса России. – М.: Россельхозакадемия, 2013. – 35 с.

2. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2011 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 - 2012 годы» – М, 2012.

3. Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций Российской Федерации за 2006-2011 годы. – М.: ФГБУ «Центр экспертно-аналитической оценки эффективности деятельности агропромышленного комплекса». – 2012. – 196 с.

4. Аналитическая информация. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.mcsx.ru>

Экономическое значение и доступность потребляемых ресурсов при производстве молока, конкурентоспособность организации

Трофимов Николай Евсеевич, аспирант Российского государственного аграрного заочного университета

В статье определены факторы, влияющие на эффективность производства молока, ресурсосбережение как главный фактор повышающий конкурентоспособность организации в современных экономических условиях. Ключевые слова: эффективность производства молока, оптимизация ресурсов, факторы влияющие на производство молока, ресурсы потребляемые при производстве молока

Производство молока в рыночных условиях основано на обеспечении ценового спроса превышающем совокупные затраты на производство единицы товарной продукции.

Только в этом случае формируется прибыль являющаяся источником расширенного воспроизводства и его качественного преобразования с целью поддержания конкурентоспособности.

Эффективность производства молока складывается под воздействием комплекса факторов: организационных, технологических, технических, экономических, социальных, экологических, правовых и др. Сочетание многообразных факторов определяет условия производства, его характер и, в конечном итоге, уровень затрат. Главным образом на эффективность производства молока влияют три фактора:

- технологический: кормопроизводство, генетика животных, материально-техническая база, квалификация работников, технологическое решение и др.;

- экономический: мотивация труда, цены, возможности инвестирования в производство, доступность рынков сбыта.;

- организационный: концентрация капитала, развитие кооперативных связей, формы хозяйствования и др. Очевидно, что максимальный эффект может быть обеспечен только при рациональном использовании накопленного ресурсного потенциала, использовании инновационного способа развития и ориентации на современные рыночные условия.

В сфере материального производства происходит сложное переплетение технологических и экономических процессов в результате которых под воздействием на предметы труда происходит создание новых продуктов. В сельском хозяйстве основой этих процессов является земля. По выражению К.Маркса, земля является великой лабораторией и арсеналом, доставляющим средства труда, материал труда и место для поселения. Характеризуя значение земли для общественного производства К.Маркс утверждает: «...труд не единственный источник производимых им потребительных стоимостей, вещественного богатства, Труд есть отец богатства, земля - его мать».

В период индустриального развития сельского хозяйства земля по-прежнему является основным и главным средством производства. Причем, местоположение земли и ее качества являются важнейшим условием увеличения и удешевления производства, рационального размещения сельского хозяйства по природно-экономическим зонам, определяет его специализацию. Экономический эффект территориального разделения труда в АПК, исходя из интересов потребителей продукции, определяется снижением затрат на произведенную и доставленную к месту потребления продукцию. Рациональное размещение сельского хозяйства по зонам и регионам оказывает существенное влияние на экономику отрасли: способствует получению дополнительного чистого дохода, эффективному использованию основных и оборотных средств, своевременному и качественному возмещению материальных ресурсов, сокращению нерациональных перевозок продук-

ции. В процессе размещения происходят изменения в структуре валовой и товарной продукции сельского хозяйства: изменяются технические и технологические основы производства; возникают новые экономические связи.

Земля в сочетании с климатом формирует саму возможность произрастания сельскохозяйственных культур и предопределяют эффективность их выращивания. Поскольку невозможно воссоздать подобную производственную систему – эти условия являются глобальным преимуществом в выборе производства. В полной мере это относится и к организации производства молока – зависимость от природных факторов, зоны расположения предприятия, условий организации производства. Почвенно-климатические условия, биоклиматический потенциал соответствующей зоны определяют специализацию производства молока.

Ресурсы потребляемые при производстве молока можно сгруппировать как материально-производственные, технические, Финансовые и трудовые. Потребление ресурсов происходит в форме потребления прошлого и живого труда.

Особенный характер сельского хозяйства проявляется в потреблении естественно-природного ресурса земли в форме использования при котором земля не изнашивается и не происходит уменьшения ее производственной ценности.

Ф.Энгельс писал «Производительная сила, находящаяся в распоряжении человечества, беспредельна. Урожайность земли может быть бесконечно повышена приложением капитала, труда, науки.»

Главный по стоимости, потребляемый ресурс, при производстве молока – это корма. Энергия корма и содержащиеся в нем химические соединения являются материалом и энергетическим источником процесса производства молока.

Кормопроизводство непосредственно связано с производительным использованием земли и способностью к формированию урожая кормовых культур. Высокая доля затрат на корма в структуре себестоимости молока требует учета многообразия естественных условий и технологии их производства. Современные технологии в молочном животноводстве позволяют обеспечивать высокие показатели конверсии корма – до 0,8-0,9 к.ед. на производство 1кг. молока. Однако и при этом условии доля затрат на корма в структуре себестоимости не опускается ниже 42-44%. Это говорит о первостепенном значении кормопроизводства в формировании себестоимости производства молока. В свою очередь факторы формирования себестоимости корма являются определяющими

Конкуренентоспособности в производстве молока. Поскольку расход кормов также значителен по весу и физическому объему – то, очевидно, требование максимального сокращения расходов на их транспортировку к месту содержания животных.

При наличии компактного расположения большой площади сельскохозяйственных угодий в распоряжении предприятия-застройщика, с целью оптимизации затрат, чаще принимаются решения в пользу максимальной концентрации капитала на одной производственной площадке. Современные промышленные молочные комплексы строятся на поголовье коров – 2400 голов и более. При этом средняя нагрузка на одного работающего в отрасли животноводства доводится до 40-50 условных голов КРС. Сосредоточение большого количества скота на одной территории приводит к высокой нагрузке на экологическую среду и необходимым санитарным защитным мерам, созданию большой санитарно-защитной зоны объекта. Выбор площад-

ки для размещения животноводческого комплекса также связан с наличием инженерно-технических коммуникаций и возможности технического присоединения к ним. Итоговая стоимость строительства и запуска в эксплуатацию молочного животноводческого комплекса превышает 500 тысяч рублей в расчете на одно скотоместо. Подавляющее большинство действующих сельхозпредприятий не обладают финансовыми ресурсами и возможностями их привлечения для строительства подобных объектов. Комплексную застройку могут позволить себе крупные специализированные компании-агрохолдинги, либо сторонние инвесторы выбирающие агропроект для эффективного размещения финансовых вложений. Необходимо заметить, что новый проект требует затрат на создание дополнительной социальной инфраструктуры для кадрового обеспечения предприятия. В России сегодня еще не развит рынок грубых и сочных кормов и по этой причине необходимо инвестирование средств в кормопроизводство. Диверсификация использования имеющихся активов предприятия в данном случае возможна лишь в незначительном объеме.

Высокая капиталоемкость создания современного промышленного молочного животноводческого комплекса наряду с оптимизацией показателей технологической эффективности: производительность труда, энергетические затраты на единицу продукции, материалозатраты и др., обуславливает невысокую рентабельность активов проекта и длительные сроки его окупаемости. При существующих ставках коммерческих кредитов банков, без софинансирования инвестиционных затрат из государственного бюджета такие проекты для бизнеса малопривлекательны. Такое положение заставляет ориентироваться на существующие долгосрочные программы финансо-

вой поддержки как инвестиционных проектов так субсидирования затрат на производство молока, факторы формирования внутренней рыночной конъюнктуры.

Несомненно, к числу системных рисков реализации крупных животноводческих проектов нужно отнести наличие острого дефицита квалифицированных кадров в молочной отрасли. Именно недостаточная квалификация специалистов и их дефицит является главным фактором риска возникновения нарушений технологических процессов на ферме и неоптимальному использованию имеющихся ресурсов. Для преодоления сложившейся ситуации «СО-ЮЗМОЛОКО» совместно с АНО

информационно-просветительским центром «Доверие» создали обучающий центр Молочная Бизнес Академия, предлагающий программы повышения квалификации с участием ведущих мировых производителей молочной продукции и ряда Российских аграрных университетов. Однако, это не может решить проблему практического отсутствия кадрового резерва специалистов отрасли животноводства. Поэтому целесообразно изучение различных организационно-технологических решений для реализации проектов молочного производства, которые могли бы при имеющихся ресурсах обеспечить высокую эффективность

производства и высокую конкурентоспособность.

Литература

1. Мумладзе Р.Г., Афонин И.Д. Управление структурными подразделениями организации: Монография/ Под общ. ред. Д-ро экон.наук, проф. Р.Г. Мумладзе; Р.Г. Мумладзе, И.Д. Афонин. – М.: Изд-во «Палеотип», 2014. – 204 с.

2. Мумладзе Р.Г., Кометиани Е.А., Борисова Ю.Р. Эффективность использования производственного потенциала сельскохозяйственного производства: монография / Р.Г. Мумладзе, Е.А. Кометиани, Ю.Р. Борисова. – М.: Изд-во ФГБОУ ВПО РГАЗУ, 2013. – 164 с.

Attachment to the Rouble the Status of the Reserved Currency and the Creation of the International Finance's Centre in Moscow

Geronina N.R. 2
Moskovskij bankovskij institut (Moscow Bank Institute)

It is investigated in the article the problem of attaching to the rouble the status of regional reserved currency which is an important ground for creation and activity in Moscow of the International Finance's Centre. To the rouble's zone there may enter the Independent States' countries, the Baltic States, the Eastern European Countries, China and India as well. The transportation of the national currency is taking place in case foreign partners feel necessity in new calculation/payment and reserved means; the international currency rotation may be filled in with this kind of money unit; there are developed great advantages of this currency before other means of international calculations thanks to its stability and reliability. To the author's opinion the fundamental stipulation for becoming a rouble a reserved currency is the economical potential of Russia. In the nearest future it is logically to create in Moscow the International Finance's Centre elementary as an intervening one between markets of different clock zones because several hours pass since the finish of auction in Tokyo till the beginning of auction in London. So IFC in Moscow could become a connected link in a long chain of world financial markets and it might assist the unbroken line of auctions on the financial markets.

Keywords: International Finance's Centre; reserved currency; International currency relations; world finances; countries of Independent states; global financial and economical crisis.

References

1. Geronina N.R., Konstantinov Ju.A. Ocherki sovremennyh finansov: monografija. Moscow: MBI, 2009.
2. Problemy social'no-jekonomicheskogo razvitiya Rossii v postkrizisnyj period (Sbornik trudov H111 Mezhdunarodnoj mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii «Vittevskie chtenija-2012»). Koll. avt. Moscow: ChOU VPO MBI, 2012.
3. Doklad Stiglica. O reforme mezhdunarodnoj valjutno-finansovoj sistemy: uroki global'nogo krizisa. Doklad Komissii finansovyh jekspertov OON. Moscow: Mezhdunarodnye otnoshenija, 2010.
4. Biznes i banki, № 41 (1118) nojabr' 2012.
5. Den'gi, № 45 (902) 12.11-18.11.2012.
6. Jekspert, № 45 (827) 12-18 nojabrja 2012.

Infrastructure projects and their role in the economic development of modern Russia

Nosova S.S. 5
Nacional'nyj issledovatel'skij jadernyj universitet «MIFI» (National Research Nuclear University MEPHI)

In article conceptual approaches to research of infrastructure are analysed and its understanding as a basis providing growth of modern economy in the conditions of globalization is offered; peculiar features of infrastructure projects are investigated; the role of infrastructure bonds in infrastructure formation as organic part of modern economic system within state-private partnership is defined.

Keywords: infrastructure projects, parade of crises, infrastructure crisis. general conditions of production, infrastructure bonds, state-private partnership

References

1. Segodnja nachal rabotu 4-j ezhegodnyj Investicionnyj forum VTB Kapital «ROSSIJA ZOVET!» <http://www.bank-ru.ru/>
2. http://mert.tatarstan.ru/rus/SEPrognoz/SEP_RF/2030.htm
3. Nosova S.S. Infrastruktura v vosproizvodstvennom processe: teoretiko-metodologicheskij aspekt. Diss. na soisk uch. stepeni d.je.n., MINH im. G.V. Plehanova, 12 apr. 1985; Proizvodstvennaja infrastruktura v sisteme gosudarstvenno-monopolisticheskogo kapitalizma. Moscow:Vysshaja shkola, 1983. Socialisticheskaja

infrastruktura v vosproizvodstvennom processe. Moscow: Jekonomika, 1985; Infrastruktura v ryunochnoj jekonomike: sovremennyj aspekt. Moscow: Paleotip, 2006; Konceptcija infrastrukturny: teoreticheskaja i prakticheskaja znachimost'. Vestnik Rossijskogo gosudarstvennogo trgovno-jekonomicheskogo universiteta, 2007, № 5(21), s.55-64.

4. K.Marks i F.Jengel's Poln. sobr. soch. 2-e izd. T. 46, ch. II, s. 22-23; T.23, s. 191, 395-396; T. 24, s. 182
5. K.Marks i F.Jengel's Poln. sobr. soch. T.23, 190
6. Nosova S.S. Razvitie infrastruktury kak sushhestvennyj tolchok dlja povyshenija investicionnoj aktivnosti biznesa i rosta rossijskoj jekonomiki v celom. Innovacii i Investicii, 2007, №9, s.28-29
7. K.Marks i F.Jengel's Poln. sobr. soch. 2-e izd. T. 20, s. 289
8. http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/347481/infrastruktura_dolzhna_o_stavatsya_v_rukah_gosudarstva
9. Nurkse R. Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries. Oxford, 1953; Rosenstein-Rodan P. The Notes of the Theory of the «Big Push» in «Economic Development for Latin America». London, New York, 1961; Samujel'son P. Jekonomika. Vvodnyj kurs. Moscow, 1964; Rosiow W. The Stades of Economic growth. Cambridge, 1960; Hirschman A. The Strategy of Economic development. New Haven, 1958; Youngsori A. Overhead Capital. Study Development Economics. Edinburgh, 1967; Jochinisen R. Theorie der Infrastruktur. Tubingen: Mohr, 1966; Afheldt H. Infrastrukturbedarf bis 1980. Stuttgart: Kohlhammer, 1961; Frey R. L. Infrastruktur: Grundlagen der Planung offentlicher Investitionen. Tubingen: Polygraphi-scher Verl, 1970; Simonis U. E. Infrastruktur. Theorie und Praxis. Kiel, 1972.
10. Nosova S.S. Jekonomicheskaja teorija: uchebnik. 4-e izd., ster.- Moscow: KNORUS, 2012, 800 s. (s.131-132)
11. <http://customs.ru/> (Federal'naja tamozhennaja sluzhba RF)
12. 03/11/2012, radiostancija «Finam FM».
13. Minfin: ottok kapitala sejchas polezen dlja jekonomiki. <http://www.vestifinance.ru/articles/18340>
14. Tam zhe.

Prerequisites involving public corporations in the process of transformation of the institutional environment of the Russian economy

Kurmanov A.T. 12
Finansovyj universitet pri Pravitel'stve RF (Finance Academy under the Government of the Russian Federation)

The paper based on the economic conditions involving public corporations in the process of transformation of the institutional environment of the Russian economy.

Keywords: institutional environment, transformation, public corporation, efficiency

References

1. Muhitov N.M. Garmonizacija politiki razvitiya kak instrument postroenija balansa interesov gosudarstvennoj korporacii. Transportnoe delo Rossii, 2011. №6.
2. Shilin AN. Razvitie korporativnogo upravlenija v sozdannyh gosudarstvennyh korporacijah. Mikrojekonomika, 2009. №4.

On the method sand mechanisms of anti-raiding

Korsak A., Fomin V. 15
Gumanitarno-jekonomicheskij i informacionno-tehnologicheskij institut (Humanities and Economics and Information Technology Institute)

The article describes the methods and mechanisms to counter raids, including intellectual property, main trend sand the algorithm of the think tank and the subject so economic security of the metropolis to prevent and counter raids.

Keywords: intelligent raiders, hostile takeovers, intellectual property, techniques and countermeasures raiders.

References

1. Vojcehovich A.A., Knjazeva I.V. Kak zashhitit'sja ot intellektual'nogo rejderstva i vyigrat' v sude? Jelektronnyj

resurs. Rezhim dostupa: <http://www.incosib.ru/article/59/>

2. Korsak A.B. Jekonomicheskaja bezopasnost' megapolisa (sistema obespechenija jekonomicheskoy bezopasnosti). Moscow: Inform-Znanie, 2008. 191 s.
3. Ortinskaja M. Intellektual'noe rejderstvo — novyj vitok bor'by za vlast'. Jelektronnyj resurs. Rezhim dostupa: http://www.business.ua/blogs/likbez/M_ortinskaya_blog/478/

The role of management in the context of undergraduate convergence of Russian and American educational strategies

Kulapov M.N., Sidorov M.N., Mansurov V.N., Karasev P.A. 20

Rossiiskij jekonomicheskij universitet im. G.V. Plehanova (Russian Economic University after G.V. Plekhanov)

At present the Russian education is experiencing two parallel processes of crisis: the crisis in education as a system and crisis management education. Overdue education crisis is particularly acute in the financial aspect emerged: the problem of budget funding, low pay NDP in many schools and more stringent legal restrictions in the field of financial and economic activities of educational institutions raise the school budget on the brink of an illegal deficit.

Modern social development requires a new system of education - «innovative learning», which is aimed at developing future managers the ability to design the future, responsibility for it, faith in themselves and their professional ability to influence the future.

Keywords: Bologna process, the crisis of the education system, crisis management education, management, and training.

References

1. Zakon Rossijskoj Federacii ot 10 ijulja 1992 goda № 3266-1 «Ob obrazovanii» (red. ot 12.11.2012).
2. Federal'nyj zakon ot 22 avgusta 1996 goda № 125-FZ «O vysshem i poslevuzovskom professional'nom obrazovanii» (red. ot 03.12.2011).
3. Zakonoprojekt «Ob obrazovanii v Rossijskoj Federacii» № 121965-6 (okonchatel'naja redakcija, prinjataja GD FS RF 21.12.12, odobrena SF FS RF 26.12.12).
4. Pedagogika i psihologija vysshej shkoly / pod. red. M. V. Bulanovoj-Toporkovoj: Uchebnoe posobie. Rostov-na-Donu: Feniks, 2002.
5. Zhurnal «Rossijskaja Federacija segodnja». 2009. № 19.

The Management cycle of the development to strategies of the region on base of the balanced system of the factors

Kudrova N. 27
Akademija prava i upravljenja FSIN (Academy of the Federal Penal Service)

Article presents management cycle of the development of strategies of the region on the base of balanced system of factors, aspects of strategies for development of region, logical scheme of complex study of processes and result to activity of the integrated structures.

Keywords: management cycle, strategy of the region, balanced system of the factors, social-economic structure.

References

1. Kaplan Robert S., Norton Dejvid P. Strategicheskoe edinstvo. Sozdanie sinergii organizacii s pomoshh'ju sbalansirovannoj sistemy pokazatelej. M., 2006. Perevod s anglijskogo: Robert S. Kaplan, David P. Norton. Alignment: Using the Balanced Scorecard to Create Corporate Synergies. Harvard Business School Press Izdatel'stvo «Vil'jams»
2. Integracionnye mehanizmy upravljenja / Kudrova N. A., Orehov S. A. Rjazan': OOO «Poligrafija», 2009. 145 s.
3. (Ansoj/McDonnell, 1990; Albert, 1983; McNamee, 1985; Porter, 1980, 1987). (Osterbh/Frost, 1996).

Management factors of process-oriented organization Lyandau Yu.V. 31

Rossiiskij jekonomicheskij universitet im. G.V. Plehanova (Russian Economic University after G.V. Plekhanov)

Article describes six factors of process-oriented organizations: strategic correspondence, management, methods, IT, people and culture. On top of that it includes overview of opportunity areas for effective management of process-oriented organizations.

Keywords: process-oriented organizations, business process

management, business-process management, strategic correspondence, IT, methods, people, culture.

References

1. Kaplan R., Norton D. Sbalansirovannaja sistema pokazatelej. Ot strategii k dejstviju. Moscow: Olimp-biznes, 2010.
2. Kaplan R., Norton D. Organizacija, orientirovannaja na strategiju. Kak v novoj biznes-srede preuspevajut organizacii, primenjajushhie sbalansirovannuju sistemu pokazatelej. Moscow: Olimp-biznes, 2009.
3. Hammer M., Hershman L. Bystree, luchshe, deshevle. Devjat' metodov reinzhiniringa biznes-processov. Moscow: Izd-vo: Al'pina Pablisher, 2012. – 360 s.
4. Paul Harmon Business Process Change, Second Edition: A Guide for Business Managers and BPM and Six Sigma Professionals. Izd-vo: Morgan Kaufmann, 2007. 592c.
5. Rudolf Grunig, Richard Kuhn. Process-based Strategic Planning. Berlin, Heidelberg: Springer, 2006.

Some of the problems of management of innovation projects diversified company

Bandurin V.V., Magakelyan G.G. 35
Moskovskij gosudarstvennyj institut industrii turizma im. Ju.A Senkevicha (Moscow State Institute of Tourism Industry after Y.A Sienkiewicz)

Article describes the the problem of management of innovation projects diversified companies based on example of «Pallas Athena» group of companies. It is shown that diversified companies are able to make a win-win exchange speculations, transferring surplus funds from business to business with a favorable ratio of exchange rates, exchange rate receive the award, and the presence of subsidiaries in different countries allowing to select the most favorable moment for any operation.

Keywords: innovative design, diversified company, affiliates, currency risks.

References

1. Busygin A.V. Jeffektivnyj menedzhment. Moscow: Finpress, 2000. s.604
2. Il'enkova S.D. Innovacionnyj menedzhment. 3-e izd. Moscow: Juniti, 2007, s.110.
3. Korporativnaja kul'tura ot A do Ja, Materialy seminaru Japonskij centr. Moscow, 2004. №1198N-04.
4. Magakeljan G.G. Sovershenstvovanie upravljenja innovacionnymi proektami v diversificirovannyh kompanijah. Dis. kan. jekon. nauk, Moskva, 2011.
5. Pashin S. T. Funkcionirovanie transnacional'nyh korporacij. Organizacionno-jekonomicheskoe obespechenie. Moscow: ZAO «Izdatel'stvo «Jekonomika», 2002 god, s. 36
6. Porter M.E. Competitive Strategy Techniques for Analizing Industries and Competitors. NewYork; FreePress, 1980.
7. Official web-site of «Afina Pallada» company: <http://www.afinapallada.ru>

Estimation of the innovation capacity of enterprises in an aggravation of the crisis in the Russian economy

Cherkasov M.N. 39

Rossiiskij gosudarstvennyj tehnologicheskij universitet imeni K.Je. Ciolkovskogo (Russian State Technological University after K.E. Tsiolkovsky)

This paper examines the impact of cyclical economic crises on the innovative capabilities of domestic manufacturing enterprises. The basic methodology for assessing the innovation potential of the micro-, meso-and macro-levels. Reveals the role of innovation-tional capacity, as the basis of crisis management.

Keywords: innovative potential, innovation, cyclic curves Abstracts, estimation of innovative potential

References

1. Anisimov Ju.P., Kuksova I.V. Sistema formirovanija i ispol'zovanija innovacionnogo potenciala promyshlennyh predpriyatij. Nasosy. Turbiny. Sistemy. 2012. № 1. S. 16-25.
2. Bobylev S. N. Modernizacija jekonomiki i ustojchivoje razvitie. - Moskva: Jekonomika, 2011. 293s.
3. Koval' AA Innovacionnyj potencial kak ocenka urovnja gotovnosti predpriyatija dlja sozdanija innovacionnoj politiki. / Vestnik Kievskogo nacional'nogo universiteta tehnologii i dizajna 2007. T. I. №5. s. 269-272.
4. Lepjoshkina K.N. Analiz prichin sovremennogo krizisa na mirovom finansovom rynke: vosproizvodstvennyj podhod. Finansovaja analitika: Problemy i reshenija 2011. № 13. S. 45-52.
5. Lisin B., Fridljanov B. Innovacionnyj potencial kak faktor razvitiya (Mezhgosudarstvennoe social'no-

jeconomicheskoe issledovanie) / <http://masters.donntu.edu.ua>

6. Lukashov I.S. Faktory formirovaniya innovacionnogo potenciala predpriyatija. Nauchno-tehnicheskie vedomosti Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo politehnicheskogo universiteta. 2012. № 151. S. 118-121.
7. Podgornaja A.I. Konkurentosposobnost' rossijskih predpriyatij v uslovijah globalizacii jekonomiki i mirovogo finansovogo krizisa / Aktual'nye problemy jekonomiki i prava 2011. № 3. S. 116-120.
8. Shijko D.S. Razvitie innovacij i innovacionnoj strategii upravlenija predpriyatijem, organizaciej i hozjajstvennymi obrazovanijami v promyshlennosti. Jekonomika, statistika i informatika. Vestnik UMO. 2011. № 2.S. 133-136.

The use of expert-analytical systems Expert Solution for staff evaluation of innovative high school

Pokrovsky A.M., Barbashova E.V. 46
Rossijskij jekonomicheskij universitet im. G.V. Plehanova (Russian Economic University after G.V. Plekhanov)

The article discusses the principles of peer review personnel innovation of the university, including the use of expert-analytical technologies. An example of solving the problem of management estimates of staff of the university with the help of expert-analytical system of Expert Solution 1.0.

Keywords: an innovative university, evaluation, personnel, expert-analysis system, Expert Solution 1.0, the experts, the hierarchy.

References

1. Vasil'eva E.Ju., Granichina O.A., Trapicyn S.Ju. Rejting prepodavatelej, fakul'tetov i kafedr v vuze: Metodicheskoe posobie. SPb.: Izd-vo RGPU im. A.I. Gercena. 2007. 159 s.
2. Vasil'eva E.Ju. Ocenka dejatel'nosti prepodavatelej v rossijskih i zarubezhnyh vuzah: Monografija. Arhangel'sk, 2005. 163 s.
3. Vasil'eva E.Ju. Teorija i praktika ocenki kachestva professional'noj dejatel'nosti professorsko-prepodavatel'skogo sostava vuza: Monografija / E.Ju. Vasil'eva, S.Ju. Trapicyn. SPb., 2006. 157 s.
4. Trapicyn S.Ju., Vasil'eva E.Ju. Ocenka kachestva dejatel'nosti professorsko-prepodavatel'skogo sostava vuza. Vyshee obrazovanie dlja XXI veka. 2005. №4. S.16-20.
5. Rjabova T.M. Ocenka professional'noj dejatel'nosti professorsko-prepodavatel'skogo sostava vuzov v uslovijah modernizacii vysshego obrazovanija: dis. ... k-ta sociol. nauk. Moscow, 2011.
6. Goncharenko S.N., Jaroshuk I.V. Razrabotka sistemy kriteriev dlja procedury attestacii professorsko-prepodavatel'skogo sostava vysshih uchebnyh zavedenij. Moscow, 2009. Jelektronnyj resurs. Rezhim dostupa: <http://www.giab-online.ru/catalog/10375>.
7. Saati T. Prinjatije reshenij. Metod analiza ierarhij. Moscow: Radio i svjaz', 1993. 320 s.
8. Pokrovskij A.M. Algoritmy, funkcii i pol'zovatel'skij interfejs jekspertno-analiticheskij sistemy Expert Solution. Vestnik Rossijskoj jekonomicheskij akademii imeni G.V. Plehanova. 2012. №1.
9. Saati T. Prinjatije reshenij pri zavisimostjah i obratnyh svyazjah: Analiticheskie seti. Per. s angl. Nauch. red. A.V. Andrejchikov, O.N. Andrejchikova. Moscow: Izd-vo LKI, 2008. 360 s.

Determinants of innovation processes in developing countries

Shitenkova E.V. 51
National Chengchi University

The paper offers a review of the approaches used by the economic development experts (of the International Bank for Reconstruction and Development /the World Bank in particular) 10 years ago in a study of developing countries. The results of an analysis of contemporary data on economic and innovative performance of the same sample countries show that there are some determinant factors which were not taken into account in the previous studies of innovation processes in these countries. Among them are institutional and cultural attributes that concern the power – property phenomenon. The case of South Korea is observed on more details.

Keywords: economic development, innovation processes, international surveys, South Korea, JEL classifications: O31, O38, O57

References

- Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. (2005) Institutions as a fundamental cause of long-run growth. Handbook of

Economic Growth. Volume 1A, Chapter 6. Edited by Philippe Aghion and Steven N. Durlauf.

- Aubert J.-E. (2004) Promoting innovation in developing countries: A conceptual framework. World Bank Institute.
Chudnovsky D., Lopez A., Pupato G. (2006) Innovation and productivity in developing countries: A study of Argentine manufacturing firms' behavior (1992-2001). Research Policy. No.35, pp. 266-288.
Krugman P. (1994) The Myth of Asia's Miracle. Foreign Affairs. Vol.73, Iss. 6, pp. 62-79.

Aghion P., Durlauf S.N. (2005) (ed.) Handbook of economic growth. Elsevier B.V. p. 1867.

Human Development Reports: <http://hdr.undp.org/en/>
Lopez-Claros A., Mata Y.N. (2011) Underpinning Country Innovation: Results from the Innovation Capacity Index. http://www.augustolopez-claros.net/docs/IDR2011_ICI_LopezClaros_Mata.pdf

Maddison A. (2001) The World Economy: A Millennial Perspective. OECD Publishing.

Papamarcos S.D., Watson G.W. (2006) Culture's consequences for economic development: An empirical examination of culture, freedom, and national market performance. Journal of Global Business and Technology. Vol. 2, N. 1, pp. 48-57.

Pyastolov S.M., Shitenkova E.V. Power – property core of economic development: the cases of Russia and South Korea. Journal of Economic Regulation. Forthcoming.

Joseph Stiglitz and Shahid Yusuf (ed.) (2001) Rethinking the East Asian miracle. The International Bank for Reconstruction and Development /The World Bank.

The innovation for Development Report 2010-2011: <http://www.innovationfordevelopmentreport.org/Report2009/index.html>

The Global Innovation Index 2012: Stronger Innovation Linkages for Global Growth. <http://www.globalinnovationindex.org/gii/>

The Global Competitiveness Report 2010-2011: <http://gcr.weforum.org/gcr2011/>

Wade R. (2004) Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

World Bank (1993) The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy. New York, NY: Oxford University Press.

Young A. (1994) Lessons from the East Asian NICs: A contrarian view. European Economic Review: Papers and Proceedings. Vol.38 (1), 104-128.

Improving the efficiency of agricultural enterprises with the world experience an intensification of production processes

Barbashova S.A., Chigrov A.S. 57
Rossijskij jekonomicheskij universitet im. G.V. Plehanova (Russian Economic University after G.V. Plekhanov)

Technological modernization of farming is the basic factor of enhancement of the efficiency of the whole agriculture and should be focused on development of resource – saving technologies. The main condition for doing so is complex approach to process management and development. For developing new technologies for plant raising there can be underlined the following directions: use of multioperational agricultural machinery and equipment; Technologies for management of product and infrastructural potential; technologies complying with the criteria of resource – saving, ecological safety and economic expediency, modern monitoring and forecasting methods, application of technologies of safety and usage of biological means. Complex approach to the management of the process of development of resource – saving technologies that means systemic work in four basic directions: optimization of production structure, modernization of the technological system of an organization, modernization of material and technical base of production and use of contemporary organizational and management innovations. The innovation process should be split up into two stages creation and development of innovation and mass dissemination of innovation. Selection of the priorities of innovative activity in agriculture must be implemented at the regional level and should take into account not only climate, economic and social factors, but also peculiarities of the institutional environment, particularly that of informal institutions, which are specific not only at the level of separate regions, but also of agricultural areas.

Keywords: production efficiency, enhancement of efficiency, intensification of production, resource-saving technology,

modernization, cost reduction, innovative development, adoption process management.

References

1. Bautin V. Innovacionnaja dejatel'nost' v APK/ V. Bautin. APK: jekonomika i upravlenie. 2005. №8. S.17-22.
2. Bunin M. Innovacionnye tehnologii v sel'skom hozjajstve Rossii/ M. Bunin. Jekonomikasel'skogo hozjajstva Rossii. 2004. №7. S.7.
3. Gorbunov V. S. Jeffektivnost' vnedrenijaresursosberegajushhh tehnologij v sel'skom hozjajstve / V. S. Gorbunov, N. I.Kuznecov. Vestnik Saratovskogo gosagrouniversiteta im. N.I. Vavilova 2010. № 2. S. 63–65
4. Gorbunov V. S. Kompleksnyj podhod k upravleniju vnedreniem resursosberegajushhh tehnologij v agrobiznese (teorijai praktika) / Kuznecov N. I., Gorbunov V. S., Butyrin V. V.; FGOU VPO «Saratovskij GAU». Saratov, 2010.– 188 s.
5. Gorbunov V. S. Upravlenie vnedreniem resursosberegajushhh tehnologij v agrobiznese (teorijai praktika) / Kuznecov N. I., Gorbunov V. S., Butyrin V. V.; FGOU VPO «Saratovskij GAU». Saratov, 2010.– 188 s.
6. Romanenko G. Peredovye nauchnye razrabotki – agropromyshlennomu proizvodstvu. APK: jekonomika i upravlenie. 2007. №3. S. 3-6

Currency Union of USA, Canada and Mexico: myth or reality?

Rudakov I.N. 60
Moskovskij finansovo-promyshlennyj universitet «Sinergija» (Moscow Financial-Industrial University «Synergy»)

After European Currency Union was created the USA became restless about the losing position of dollar in the world. USA government has actively started to develop plans for extending currency area of dollar influence. In recent years the United States have achieved appreciable results in the strengthening of the dollar hegemony: Ecuador accepted new legal tender in 2000, El Salvador in 2001. Canada and Mexico are considered as possible candidates. The process of expansion of dollar area received the name of "official dollarization".

Keywords: exchange rates, dollarization, currency union, USA, Canada, Mexico.

References

1. K.Vasil'kevich. AMERO — proekt bankrotstva. Ezhenedel'nik 2000, 2007.
2. D. Sedleckij. zhurnal Finansovaja Zashhita: «Amero» skoro pohoronit dollar? Kak vygljadit novaja valjuta SShA»
3. Bergsten Fred 2004. "The euro and the dollar".
4. Buitter, Willem. 1999. "The EMU and NAMU: What is the Case for North American Monetary Union?" Speech presented at the Douglas Purvis Memorial Lecture, Canadian Economic Association, May.
5. Calvo, Guillermo. 2000. "The Case for Hard Pegs." Speech presented at the North-South Institute Conference on Dollarization in the Western Hemisphere, October.
6. Courchene, Thomas J., and Richard G. Harris.. 1999. "From Fixing to Monetary Union: Options for North American Currency Integration." C.D. Howe Institute Commentary 127, June.
7. Chang, Roberto, and Andres Velasco. 1998. "The Asian Liquidity Crisis." National Bureau of Economic Research Working Paper 6796, November.
8. Espinosa and Russell 1996; Roubini, Corsetti, and Pesenti 1998; Sachs and Larrain 1999; Chang and Velasco 1998
9. Frankel, Jeffery and Andrew. 2000. "Estimating the Effect of Currency Unions on Trade and Output." National Bureau of Economic Research Working Paper 7857, August
10. Grubel, Herbert. 1999. "The Case for the Amero: The Economics and Politics of a North American Monetary Union." The Simon Fraser Institute Critical Issues Bulletin, September.
11. Hausmann, Ricardo. 1999. "Should There Be Five Currencies or One Hundred and Five? Foreign Policy 116 (Fall): 65–79.
12. McCallum, John. 2000. "Engaging the Debate: Costs and Benefits of a North American Common Currency." Royal Bank of Canada Current Analysis, April.; VERNENGO, MATIAS, AND LOUIS-PHILIPPE ROCHON. 2000.
13. Mundell, Robert. 1961. "A Theory of Optimum Currency Areas." American Economic Review 51:657–65.
14. Schmitt-Grohe, Stephanie, and Martin Uribe. 1999. "Dollarization and Seignorage: How Much Is at Stake?" University of Pennsylvania Research Paper, July. <http://www.econ.upenn.edu/~uribe/seignorage.pdf>.
15. Williamson, John. 2000. "The Case for Flexibility (in Deciding Whether to Dollarize)." Speech made at the North-South Institute Conference on Dollarization in the Western Hemisphere, October

16. Vernengo, Matias, and Louis-Philippe Rochon. 2000. "Does NAFTA Need a Common Currency? A Skeptical View on NAMU." Paper presented at the University of Ottawa Conference "The Political Economy of Dollarization: Lessons from Europe for Canada" October.
17. <http://www.jec.senate.gov/public>
18. <http://www.naunewz.org>

The role of controlling service in enterprise innovation

Shagiev B.I. 65
Institut social'nyh i gumanitarnyh znanij (Institute for Social and Humanitarian)

This article deals with the key objective of controlling, its essence and to the management of companies in the current conditions of market relations and business development. Presented the pros and cons of the service of controlling the company. It is concluded that one of the most effective methods of controlling the implementation of the department is a step change in the data and control flows of the company. Implementation of innovative enterprise policy implementation by means of controlling the department will increase the productivity of the company, therefore, will be the development, both the company and the entire industry as a whole.

Keywords: market, business, management, controlling, controlling service, strategy, innovation policy

References

1. Aaker D. Strategicheskoe rynochnoe upravlenie. – Saint Petersburg.: Piter, 2012. 544s.
2. Vissema H. Strategicheskij menedzhment i predprinimatel'stvo. - Moscow: Izd. «Finpress», 2010. 272s.
3. Kontroling v sistemnom upravlenii organizaciej: hrestomatija / sost. D.V. Ermolenko, A.S. Kopysova; pod red. V.V. Ermolenko. Krasnodar: Kubanskij gos. Un-t, 2011. 316 s.
4. Ljubanova T.P., Mjasoedova L.V., Olejnikova Ju.A. Strategicheskoe planirovanie na predpriyatii, Moscow: Izd. «PRIOR», 2011. 512 s.
5. Minberg G., Al'strjend B., Ljennel Dzh. Shkoly strategij. Saint Petersburg: Piter, 2010. 336s.
6. Popov S.A. Strategicheskij menedzhment: Videnie - vazhnee, chem znanie. Moscow: Delo, 2011. 352s.

Scandinavian method of lumbering and its use in Russian Federation

Rudakov Yu.A. 71
Rossijskaja akademija narodnogo hozjajstva i gosudarstvennoj sluzhby pri Prezidente Rossijskoj Federacii (Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation)

In the article the specificity of the Scandinavian method of lumbering as a whole. Also it describes key factors of this method which is influence on its competitiveness and shows the prospects for its use on the territory of Russian Federation.

Keywords: mechanized lumbering, economy, competitiveness, automation, ecological compatibility.

References

1. www.ksponsse.ru
2. Recepty lesozagotovki. Promyshlennye Stranicy Sibiri, 2008, № 24.
3. www.metlafi
4. Vnedrenie progressivnyh sposobov lesozagotovki i lesopererabotki. Moscow: ID «Al'fa», 2008, № 9.
5. www.vertikalnet.ru

Development law on foreign investment in the implementation of reforms in Russia

Semochkina M.A. 74
Moskovskaja gosudarstvennaja juridicheskaja akademija imeni O.E. Kutafina (Moscow State Law Academy after O.E. Kutafin)

This article examines the historical aspects of the development of legislation on foreign investment in Russia. As a result of this writing, conclusions as to the course to improve the legal regulation in this area

Keywords: foreign investment, legislation, regulation, capital flows, investment process.

References

1. ... Buglaj V.B., Aleshin D.A. Inostrannye investicii v Rossii. Moscow: MGIMO-Universitet 2008.
2. Boguslavskij M.M. Inostrannye investicii: pravovoe regulirovanie. Moscow, 1996.
3. Dongarov A.G. Inostrannyj kapital v Rossii Moscow, 1992.
4. Doronina N.G., Semiljutina N.G. Gosudarstvo i regulirovanie investicij. Moscow: Gorodec, 2003.
5. Doronina N.G., Semiljutina N.G. Mezhdunarodnoe chastnoe pravo i investicii: Nauchn.-praktich. Issled. Moscow:

- Kontrakt; Volters Kluver, 2011.
- Zubchenko L.A. Inostrannye investicii: Uchebnoe posobie. Moscow: Knigodel 2012
 - Kurbanov R.A. Pravovoe regulirovanie inostrannykh investitsij v neftjanoy i gazovoy promyshlennosti. Moscow, Jurisprudencija 2005.
 - Orlova E.R., Zarjankina O.M. Inostrannye investicii v Rossii: Uchebnoe posobie. Moscow: Izdatel'stvo «Omega-L», 2009.
 - Podshivalenko G.P. Inostrannye investicii. Kurs lekcij. Moscow: Knorus, 2010.
 - Farhutdinov I.Z., Trapeznikov V.A. Investicionnoe pravo. Moscow: Volters Kluver 2006.

Analysis of development of the Russian currency system structure as a component of the world currency system

Borisov A.N. 84

Rossiiskij jekonomicheskij universitet im. G.V. Plehanova (Russian Economic University after G.V. Plekhanov)

In article the structure of currency system of Russia as component of the Jamaican world currency system, evolution of basic elements of currency system of Russia and its main indicators at the present stage are analyzed.

Keywords: world currency systems, currency system of Russia, IMF, condition of convertibility of currency, parity of currency, exchange rate regime, regulation of the international currency liquidity, currency market, regime of the national market of gold.

References

- Federal'nyj zakon «O valjutnom regulirovanii i valjutnom kontrole» ot 10.12.2003 N 173-FZ
- Bank Rossii. Obzor finansovogo rynka. Godovoj obzor za 2012 g. //http://www.cbr.ru/analytics/fin_r/fin_mark_01-2012.pdf
- Bank Rossii. Politika valjutnogo kursa Banka Rossii // www.cbr.ru/dkp/?Prtd=e-r_policy
- Bank Rossii. Tekushhaja struktura bivaljutnoj korziny// www.cbr.ru/hd_base/BiCurBasket.asp
- Beloglazova G.N., Kroliveckaja L.P. Bankovskoe delo. Saint Petersburg: Piter, 2002. S. 384
- Dinamika granic plavajushhego operacionnogo intervala kursovoj politiki Banka Rossii www.cbr.ru/statistics/default.aspx?prtd=bivaltbl
- Krasavina L.N., Mezhdunarodnye valjutno-kreditnye i finansovyje otnoshenija. Moscow: Finansy i statistika, 2008. 576 s.
- MVF. Stat'i soglashenija MVF //http://www.imf.org/external/pubs/ft/aa/rus/index.pdf
- Mezhdunarodnye rezervy Rossijskoj Federacii//www.cbr.ru/hd_base/mrrf
- Mezhdunarodnyj valjutnyj fond. Rossijskaja Federacija: Zakljuchitel'noe zjavlenie po itogam missii, janvar' 2013 goda. Moskva, 23.01.2013 //http://www.imf.org/external/russian/np/ms/2013/012313r.pdf.
- Osnovnye napravlenija edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki na 2010 god i period 2011 i 2012 gg. Vestnik Bank Rossii ot 26.11.2009 №68(1159)// www.cbr.ru/dkp/print.aspx?file=standart_system/osn_napr_dkp.htm&pid=dkp&sid=ITM_10655
- Osnovnye napravlenija edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki na 2013 god i period 2014 i 2015 godov //http://www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2013%282014-2015%29.pdf
- Hasbulatov R.I. Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye jekonomicheskie otnoshenija. Moscow, 2006. Ch 2. S.475
- Cvirko S.Je., Zhilina O.S. Mezhdunarodnaja valjutnaja likvidnost': problemy i tendencii. Valjutnoe regulirovanie i valjutnyj kontrol'. 2011. №2. S.34-41

Quality and efficiency consulting services in higher education

Gribov P.G. 91

Moskovskij Gosudarstvennyj Universitet imeni M.V. Lomonosova (Moscow State University after M.V. Lomonosov)

This article focuses on the quality and effectiveness of consulting services in the field of higher education. It is noted that this type of consulting emerged with the adoption of the Law 217-FZ, and is actively developing. Number of conferences and seminars, and considered the first results of that law. Also, it was noted that the quality and performance consulting services acquired a special urgency.

Keywords: consulting, efficiency, high school science, quality

References

- Velikanov N.S. Osobennosti metodov ocenki jeffektivnosti

i stoimosti konsaltingovykh uslug. Mikrojekonomika, 2010, №6.

- Velikanov N.S. Faktory konkurentosposobnosti rynka konsaltingovykh uslug Rossii cherez prizmu vstuplenija v VTO. Mikrojekonomika, 2010, №2.
- Voskolovich N.A. Jekonomika platnykh uslug. Moscow: JuNITI, 2007, s.40.
- Deeva E.M. Teorija i metodologija marketinga konsul'tacionnykh uslug: monografija. – Moscow: Marketing, 2010.
- Zimin V. Klassifikator konsaltinga: sistema konsul'tacionnykh uslug, ponjatnaja klientam. Promyshlennyj marketing. № 1. 2012.
- Ivanov Moscow, Ferber M. Rukovodstvo po marketingu konsaltingovykh uslug. Moscow: «Al'pina Biznes-buks», 2002.

The state's role in providing resources for innovative activities

Agafonov A.A. 95

Moskovskij bankovskij institut (Moscow Bank Institute)

Stable development is impossible without advanced innovative economy. Because the final product has a much higher value on the world market, compared with the goods of the primary sector (oil, gas, ore, coal, etc.), the higher the degree of processing of the product, the more profit the state. In this article author analyzes the structure of the resource base needed to obtain the anticipated results of innovative activities: human capital, productive assets and financial resources. World history shows that major technological transformation does not occur solely through corporate efforts. The state's role in resource provision of this activity remains high In Russia. The author concludes that the need for instrument of state support will not disappear, because private corporations are not interested in financing major innovative projects.

Keywords: innovative activities, human capital, production assets, state support, education, scientific equipment.

References

- Aleksandr Veber. «Rossija pered innovacionnym vyzovom»/ / Svobodnaja mysl' . №5-6, Ijul' 2012.
- Strategija innovacionnogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda

Model of management of investment policy of the transport complex

Gabbasov I.M. 98

Bashkirskaia akademija gosudarstvennoj sluzhby i upravlenija pri Prezidente Respubliki (Bashkir Academy of Public Service and Administration of the President of the Republic of Bashkortostan)

In article the model of management by investment policy of the transport complex, based on effective management of investment projects and risks is offered. The author systematized principles of management of the investment policy, the based formations and realization of effective investment policy of a transport complex.

Keywords: investment policy, transport complex, model and management principles, public-private partnership, system approach, management of investment projects and risks.

References

- Dmitriev V. A. Vneshjekonombank stimuluje razvitie rynka proektov GChP. Nacional'nye proekty. 2010. № 9 (52). S.18–20.
- Zimelis E. V. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo kak dejstvennaja forma privlechenija finansovykh resursov v innovacionno-investicionnuju dejatel'nost' v dorozhnom hozjajstve. Molodoj uchenyj. 2012. № 3. S. 163–166.
- Kabashkin V. A. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v regionah Rossijskoj Federacii. – Moscow: Izd-vo «Delo» ANH, 2010. 120 s.
- Maksimov V. V. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v transportnoj infrastrukture: kriterii ocenki koncessionnykh konkursov / V. V. Maksimov. – Moscow: Al'pina Publisher, 2010. – 178 s.
- Firsova A. A. Razvitie mehanizmov investirovanija innovacionnoj dejatel'nosti v proektah gosudarstvenno-chastnogo partnerstva. InVestRegion. 2011. № 2. s. 70–74.
- http://www.pppinrussia.ru/main/publications/investigations.
- http://www.vyb.ru/strategy/pmf/vebmbd.

The Conditions and Factors of Formation of the Effective Intellectual Property Management System of Holding Company

Samoylenko N.N. 103

Bashkirskaja akademija gosudarstvennoj sluzhby i upravlenija pri Prezidente Respubliki (Bashkir Academy of Public Service and Administration of the President of the Republic of Bashkortostan)

In the article the conditions of the effective intellectual property management which are typical for the holding structure are defined according to which the requirements to creation of intellectual property management system are being formed. The intellectual property management system of holding structure is formed on the basis of the marked factors and conditions, the basic elements of system and the particularities of their creation are emphasize.

Keywords: intellectual property, intellectual property management, a holding company, management conditions, exogenous factor, endogenous factor, intellectual property management system, a target subsystem, a governing subsystem, a providing subsystem, a functional subsystem.

References

1. Abramjan AA. Intellektual'naja sobstvennost': upravlenie na vseh etapah zhiznennogo cikla: Monografija / AA Abramjan, G.I. Andreev, V.A. Solodovnikov, V.A. Tihomirov. Moscow: MAGISTR-PRESS, 2007. 354 s.
2. Bromberg G. V. Intellektual'naja sobstvennost' v voprosah i otvetah / G. V. Bromberg. – Moscow: INIC «Patent», 2010. 240 s.
3. Ivanova M.G., Panchenko A.D. Problemy upravlenija v organizacijah, osushhestvlyajushih svoju dejatel'nost' v sfere intellektual'noj sobstvennosti. Intellektual'naja sobstvennost', № 10, 2007.
4. Idris K. Intellektual'naja sobstvennost' – moshhnyj instrument jekonomicheskogo rosta: per. s angl. Moscow: FIPS, 2004. 450 s.
5. Kommerzializacija ob'ektov intellektual'noj sobstvennosti i povyshenie kapitalizacii kompanii / Materialy sekcionnogo zasedanija Tret'ego Vserossijskogo foruma «Intellektual'naja sobstvennost' – XXI vek» 20-23 aprjela 2010 g. / Pod red. E.V. Korolevoj. Moscow: Rossijskij gosudarstvennyj institut intellektual'noj sobstvennosti (RGIS), 2010. 96 s.
6. Kudashov V. I. Upravlenie intellektual'noj sobstvennost'ju. Minsk: IVC Minfina, 2008. 359 s.
7. Muhopad V. I. Kommerzializacija intellektual'noj sobstvennosti: monografija. Moscow: Magistr: INFRA-Moscow, 2010. 510 s.
8. Pozdnysheva Ju.A. Intellektual'naja sobstvennost' v sovremennoj «nano»-Rossii. Kreativnaja jekonomika. № 9/2011. S.16-21.
9. Problemy upravlenija v real'nom sektore jekonomiki: vyzovy modernizacii. (Aktual'nye problemy upravlenija – 2012): materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii. Vyp. 2 / Gosudarstvennyj universitet upravlenija Moscow: GUU, 2012. 232 s.
10. Shatrakov A.Ju. Upravlenie intellektual'noj sobstvennost'ju i iskljuchitel'nymi pravami promyslennyh predpriyatij: Monografija / A.Ju. Shatrakov, A.A. Mersijanov, V.M. Aldoshin, S.K. Kolganov. Moscow: Jekonomika, 2007. 190 s.
11. Jakimaho A.P., Olehnovich G.I. Upravlenie intellektual'noj sobstvennost'ju. Minsk: GIUST BGU, 2006. 335 s.

Management of interaction of regional innovative subsystems: conceptual approaches and modeling bases

Bakhtiev R.R. 109

Bashkirskaja akademija gosudarstvennoj sluzhby i upravlenija pri Prezidente Respubliki (Bashkir Academy of Public Service and Administration of the President of the Republic of Bashkortostan)

The article considers problems of management of interaction of regional innovative subsystems. It allocates the principles of modeling defining nature of subsystems interaction, offers the fractal approach of system's management. The article reveals the algorithm of interaction of regional innovative system with innovative systems of different levels and offers the concept of creation of model of regional innovative subsystems' interaction. Also the model of management of regional innovative subsystems' interaction is developed.

Keywords: regional innovative system, subsystems of regional innovative system, interaction, modeling principles, fractal, algorithm, information support, concept, target reference points, model, life cycle.

References

1. Afonassova M.A. Upravlenie formirovanijem naukoemkih integrirovannyh struktur v innovacionno aktivnyh regionah. Fundamental'nye issledovanija. 2009. №3.
2. Bljumin S.L., Suhanov V.F., Chebotarjov S.V. Jekonomicheskij faktornyj analiz: Monografija – Lipeck: LjeGI, 2004. – 148 s.

3. Demkin I.V. Upravlenie innovacionnym riskom na osnove imitacionnogo modelirovanija. Osnovnye podhody k ocenke innovacionnogo riska «Problemy analiza riska». №3. 2005.
4. Ivanov S. A. Teorija giperbolicheskij raspredelenij i fraktaly. Transcendentnost' i transcendental'nost' tehnocenzov i praktika N-modelirovanija (budushhee inzhenerii). Vyp. 12. Cenologicheskie issledovanija. – Moscow: Centr sistemnyh issledovanij, 2000. S. 45–48.
5. Novikova N.B. Fraktal'nye metody i koncepcija jekonomicheskij minimal'nyh proizvodstvennyh sistem v upravlenii innovacijami. Vestnik JuRGU (NPI). 2011. № 2
6. Poroshina O.O. Konceptual'nye osnovy formirovanija strategii regional'noj innovacionnoj politiki. Nauchnyj vestnik ChDIEU. № 1 (2). 2009.
7. Sidunova G. I. Innovacionnaja dejatel'nost' v regionah / G. I. Sidunova. Innovacii. 2003. № 9. S. 15-21.

Survival strategy in anti-crisis management

Rasulov Z.Zh. 116

Rossijskij jekonomicheskij universitet im. G.V. Plehanova (Russian Economic University after G.V. Plekhanov)

This paper examines the strategies of crisis management of small business and entrepreneurship at various stages of the crisis, and examines the set of tools for overcoming the crisis and the main tasks of the entrepreneur in these conditions.

Keyword: management, strategy, crisis, anti-crisis program, entrepreneurship.

References

1. Arutjunov Ju.A. Antikrizisnoe upravlenie: uchebnik dlja studentov, obuchajushhij po special'nosti «Menedzhment organizacij». Moscow: JUNITI – DANA 2009.
2. Kulapov M.N., Shimshilov S. Strategija sovremennogo predprinimatel'stva i social'nogo razvitija korporacij: Uchebnik (nauchnaja redakcija). Moscow: «Dashkov i K0», 2003
3. Poroshina V.N. Strategicheskij menedzhment: Uchebnik / V.N. Poroshina, L.S. Maksimenko., S.V. Panasenko. 2-e izd., ster. Moscow: KNORUS, 2006.

The economic aspects of advertising in social networks

Bakhtin S.A. 119

Rossijskij jekonomicheskij universitet im. G.V. Plehanova (Russian Economic University after G.V. Plekhanov)

The article discusses the features of advertising on social networks. The structure and main directions of modern advertising in the Internet-based networks.

Detail and investigate the use of features in social media networks, the Internet, image or banner ads, and contextual advertising.

In this paper we prove the benefits of contextual advertising, which consist in the direction of a specific customer, the principle of payment and reporting system and developed a set of tools for audience targeting and forecasting costs.

Emphasizes that social networking technology is gaining Real Time Bidding (RTB) - advertising auctions in real time, and cleared up the advertising in Russian social networks.

The article offers guidelines to improve social networking and the use of advertising in Russia

Keywords: social networking, media advertising, banner advertising, contextual advertising, targeting

References

- Materialy kompanii «KOMKON-Vektor». Internet www.AdLook.ru.
- Materialy kompanii «WebProjects». <http://ru.wikipedia.org/wiki>
- Materialy kompanii «Digits». Internet www.i2r.ru.
- Materialy kompanii «GallupMedia», 2006.
- Karter G. Jeffektivnaja reklama. Moscow: Progress, 2001.
- Kvetna I. Marketing v social'nyh setjah — stavka na doverie. «Marketing i reklama», № 6, 2009.
- Reklamnye torgi v real'nom vremeni: pod kapotom RTB. towave.ru/Advertology.Ru 19.09.2012

The mechanism of interaction of the institutional environment and investment in Russia

Ozhogin V.B. 125

Institut Jekonomiki i Biznesa (Institute of Economics and Business)

The article examines the relationship of the institutional environment and investment processes. Offered an assessment of factors affecting the investment climate, given the risks at various levels.

investment climate, investment risks, institutional environment, investment mechanism.

References

1. Investicii / A.Ju. Andrianov, S.V. Valdajcev, P.V. Vorob'ev i dr. Moscow: Prospekt, 2008.

- Institucional'naja jekonomika. Pod red A.Olejnika. Moscow: Infra-M, 2007.
- Nort D. Instituty, institucional'nye izmenenija i funkcionirovanie jekonomiki. Moscow: Nachala 1997.
- Nort D. Vklad neoinstitucionalizma v ponimanie problem perehodnoj jekonomiki (lekcionnoe vystuplenie) 7 marta 1997.
- Skvorcova N.K., Zubarev A.A., Sushhenko T.A. Obosnovanie jeffektivnyh variantov investirovanija strukturnoj perestrojki jekonomiki regiona. Saint Petersburg: Piter, 2002.
- Ukolov V.F., Galajda V.A., Mazin S.S. Innovacionnyj menedzhment v gosudarstvennoj sfere i biznese. Moscow, Jekonomika, 2009.
- Goskomstata RF gks.ru/wps/portal.

Investment providing region housing and communal services

Leus D.I. 130
Rossijskij jekonomicheskij universitet im. G.V. Plehanova (Russian Economic University after G.V. Plekhanov)

In article features of investment providing housing and communal services of the region are considered. The author carried out the analysis of the investment activity which is carried out in this branch. Problems are revealed and the mechanism of realization of investment policy of housing and communal services of the region is offered.

Keywords: investment providing, housing and communal services, investments into dwellings, investments into fixed capital, expenses of budgets, level of wear of municipal infrastructure, standard and legal regulation, state-private partnership, realization mechanism investment policy.

References

- http://www.fondgkh.ru
- http://www.gks.ru
- http://minregion.ru

Legal questions of the organization of state-private partnership in the innovative sphere in Russia

Kolganov N.M. 136
Rossijskij gosudarstvennyj gumanitarnyj universitet (Russian State University for the Humanities)

In article separate aspects of legal support of the organization of state-private partnership in the innovative sphere in Russia are investigated. The author considered legal documents, in particular, strategy of development of an innovative component of the Russian economy, in particular, in the sphere of innovative activity.

Keywords: innovations, innovative activity, state-private partnership, safety, industrial policy, intellectual property.

References

- Kotuhov S.A., Kuz'min V.A., Soboleva Ju.V. Kommentarij k Federal'nomu zakonu ot 28 dekabrja 2010 g. № 390-FZ «O bezopasnosti» (postatejnyj). Podgotovlen dlja sistemy Konsul'tantPljus, 2011
- Shishkin S.N. Predprinimatel'sko-pravovye (hozjajstvenno-pravovye) osnovy gosudarstvennogo regulirovanija jekonomiki: monografija. M: Infotropik Media, 2011.
- Nauchno-prakticheskij kommentarij k Federal'nomu zakonu ot 23 avgusta 1996 g. № 127-FZ «O nauke i gosudarstvennoj nauchno-tehnicheskoj politike» (postatejnyj) / L.Ju. Grudcyna, Ju.A. Dmitriev, S.A. Ivanova i dr.; pod red. V.E. Usanova. Moscow: JuRKOMPANI, 2012.
- Gavrilov Je.P., Eremenko V.I. Kommentarij k chasti chetvertoj Grazhdanskogo kodeksa Rossijskoj Federacii (postatejnyj). Moscow: Jekzamen, 2009.

Modern theories and problems of the organization's advertising business, the business scope of conference

Melekhova A.S. 140
Rossijskij jekonomicheskij universitet im. G.V. Plehanova (Russian Economic University after G.V. Plekhanov)

In this article the author's definition of conference business and its organizing of advertising activity were developed. The author considers such important moments of organizing of advertising activities as its specialties, role and components. The author pays the special attention to increasing of effectiveness of advertising activities throughout solving some problems in its organizing. The author describes and classifies some problems (economic, managerial, marketing, innovative) in sphere of organizing advertising activities in conference business, also modern theories (theory of communicative management, theory of strategic marketing, theory of service life cycle, theory of strategic management) and its methods were identified to solve mentioned problems, some practical recommendations to solve mentioned problems were given.

Keywords: conference business, advertising activities in conference business, advertising activities problems in conference business, in B2B-market, conference business, theory of communicative management, theory of strategic marketing, theory of service life cycle, theory of strategic management.

References

- Delovoj turizm i industrija MICE v Rossii i za rubezhom: osnovy, ponjatija i tendencii (prakticheskij opyt), Sbornik Asociacii Delovogo Turizma. pod red. Ju.A. Sarapkina. Moscow, 2004, str. 14
- Barabash V.V., Muzykant V.L. Reklama i marketing (funkcii, celi, kanaly rasprostranenija). Moscow: Rassvet, 2003. S.72
- Veselovskaja L.I. Metodika provedenija reklamnoj kampanii. Moscow: Nauka, 2002. 14 s.
- Djevis Dzhojel Dzh. Issledovanija v reklamnoj dejatel'nosti: teorija i praktika / E.V. Kushnerenko (per. s angl.), O.A. Polishhuk (per. s angl.). Moscow: Izdatel'skij dom «Vil'jams», 2003. S.246
- Lamben Zh., Chumpitas R., Shul I. Menedzhment, orientirovannyj na rynek. Saint Petersburg.: Izd-vo «Piter». 2012 g., s. 215
- Vihanskij O.S. Strategicheskoe upravlenie. Moscow: Izd-vo «Jekonomist». 2008g. 56s.

Developments of the market relations and economic value of specialization and concentration of branch of pig-breeding

Mumladze R.G., Ivanova N.M. 145
Rossijskij gosudarstvennyj zaochnyj agrarnyj unievrsitet (Russian State Agrarian Correspondence unievrsitet)

In article major factors of development of the market relations and economic value of specialization and concentration of branch of pig-breeding are considered. And as improvement of a control system by production, strengthening of positions on production sales market, possibility of introduction of modern technologies, the timely and guaranteed providing with raw materials, reduction of risk of production, improvement of use of production potential is considered.

Keywords: agricultural production, innovative development, producers, pig-breeding branch, meat processing, competitiveness, integration, market relations, agriculture development, concentration of production.

References

- Agnaeva I.Ju., Kazarinov B.N. Prognoz razvitija otrasli svinovodstva. Vestnik nacional'nogo instituta biznesa. Moscow: Nacional'nyj institut biznesa. 2007.
- Amerhanova H.A. Sovremennoe sostojanie i perspektiva razvitija zhivotnovodstva v Rossii. Nauchnoe issledovanie P.N. Kuleshova i sovremennoe razvitie zootehnicheskoy praktiki. Moscow: 2011.

Method of rating evaluation of the training and experimental farms

Mozhaev A.E. 149
Rossijskij gosudarstvennyj zaochnyj agrarnyj unievrsitet (Russian State Agrarian Correspondence unievrsitet)

The article is devoted to topical questions of an estimation of activity of the training-and-experimental farms of universities of the Ministry of agriculture of Russia as an important tool for comparative analysis when choosing a development strategy with account of the specifics of their work.

Keywords: agro-industrial complex teaching and experimental farm

References

- Federal'nyj zakon «O razvitii sel'skogo hozjajstva» ot 29.12. 2006 №264-FZ
- Ansoff I. Strategicheskoe upravlenie. - Moscow: Jekonomika 1989. 519 s.
- Artur A. Tompson-m.l., A. Dzh. Striklend. Strategicheskij menedzhment: koncepcii i situacii dlja analiza 12-e izd. Moscow: Vil'jams, 2007. S. 328.
- Bakanov M.I., Sheremet A.D. Teorija jekonomicheskogo analiza. Moscow: Finansy i statistika, 1994. - 288s.
- Boumen K. Osnovy strategicheskogo menedzhmenta / Pod red. L. G. Zajceva, I. M. Sokolovoj. Moscow: Banki i birzhi, Juniti, 1997. S.13.
- Bojal'skaja L.L. Ocenka jeffektivnosti strategii predpriyatij APK. APK: jekonomika i upravlenie. 2006. №3.
- Venejbls Je., Krugman P. i Fudzhita M. Prostranstvennaja jekonomika: goroda, regiony i mezhdunarodnaja trgovlja 1999.
- Vissema H. Strategicheskij menedzhment i predprinimatel'stvo: vozmozhnosti dlja budushhego procvetaniya. Per. s angl. Moscow: Finpress, 2000. S. 65.

9. Vihanskij O.S. Strategicheskoe upravlenie.- Moscow: Jekonomist, 2006. 293 s.
10. Gajdaenko A.A. Prognozirovanie i strategicheskoe planirovanie v pticevodstve: Monografija / AA Gajdaenko. Moscow: Kompanija Sputnik+, 2007. 207s.
11. Gol'dshtejn G. Ja Strategicheskij innovacionnyj menedzhment: Uchebnoe posobie. Taganrog: Izd-vo TRTU, 2004.
12. Gol'dshtejn G. Ja Strategicheskij menedzhment: Uchebnoe posobie. Taganrog: Izd-vo TRTU, 2003. 94 s.
13. Gorskaja N.I. Rejtingovaja sistema ocenki jekonomicheskogo jeffektivnosti raboty sel'skohozjajstvennyh predpriyatij. Jekonomika s.-h. i pererab. predpr. 2012. №8. S.43-46.
14. Rejtingi krupnejshih proizvoditelej sel'skohozjajstvennoj produkcii Rossii (2006-2008 gg.) Moscow: VIAPI im. AA Nikonova, Jenciklopedija rossijskih dereven'. 2009. 152 s.
15. Sjomina A.N. Metodicheskie polozenija po ocenke ugroz i vozmozhnostej dlja razvitiija agroobrazovniija v uslovijah modernizacii otrasli. Jekonomika s.-h. i pererab. predpr. 2012. №11. S. 43-46.
16. Semina A.N. Sistema «vuz-uchhoz»: sovershenstvovanie jekonomicheskijh vzaimootnoshenij / AN.Semin. Jekonomika s.-h. i pererab. Predpriyatij. 2004. № 9. S.54-59.
17. Strategii biznesa: Spravochnik / Pod red. G.B. Klejnera. Moscow: KONSJeKO, 1998.
14. Brutyan M.M. The influence of the subsystem in-tegration readiness level on overall innovative system maturity. European Science and Technology: materials of the III-d International Research and Practice Confer-ence, Vol. I, Munich, 2012, 355-359.
15. Saaty T.L. The analytic hierarchy. N.-Y.: McGraw Hill. 1980, 288.
16. Gusak A.A., Brichikova E.A. Teorija verojatno-stej. Spravochnoe posobie k resheniju zadach. Minsk: TetraSistems. 2002, 288.
17. Haken G. Sinergetika. Moscow: Mir. 1985, 419.
18. Keating C., Rogers R., Unal R., Dryer D., Sousa-Poza A, Safford R., Peterson W., Rabadi G. System of Systems Engineering. Engineering Management Journal, Vol. 15, No. 3, Sep. 2003, pp. 36-45.
19. Sage A & Cuppan C. D. On the Systems Engineering and Management of Systems of Systems and Federations of Systems, Information, Knowledge, Systems Management, Vol. 2, 2001, pp. 325-345.
20. Shell T. Systems Function Implementation and Behavioral Modeling: A Systems Theoretic Approach. Systems Engineering, Vol. 4, No. 1, 2001, pp. 58-75.
21. DeLaurentis D. Understanding Transportation as a System of Systems Design Problem. Paper presented at the 43rd AIAA Aerospace Sciences Meeting, Reno, NV, (January 10-13 2005).
22. Ullman, D. G. The Human Element in Design: How Humans Design Mechanical Objects, The Mechanical Design Process, McGraw-Hill, 1992, pp. 36-52
23. United States Air Force Scientific Advisory Board, System-of-Systems Engineering for Air Force Capability Development, Report, 30 June, 2005, p. 92.
24. Rossijskie tehnologicheskie platformy v ob-lasti jenergojeffektivnosti i ispol'zovanija vozob-novljaemyh istochnikov jenerгии. <http://www.asu.ru/files/documents/00006143.pdf>.
25. Maier M. Architecting Principles for Systems-of-Systems. Proceeding of the 6th Annual INCOSE Symposium, p. 567-574, 1996.
26. Hamel G. & Valikangas L. The Quest for Resil-ience. Harvard Business Review, September 2003.

From technology through system of technologies – to supersystem

Brutyan M.M. 154
 Rossijskaja akademija narodnogo hozjajstva i gosudarstvennoj sluzhby pri Pravitel'stve RF (Russian Academy of National Economy and Public Service of the Russian Federation)
 The problem to readiness assessment of the system represented in the form of a set of integrated technologies is considered. The detailed description of the main development stages of innovative technologies system depending on its current level of a maturity is given. The original method of carrying out the expert estimation related to a way of system maturity evaluation is offered and shown on concrete examples. Basic ways of launched systems integration into more complex system of systems or supersystem are illustrated. The description of the optimum concept of the supersystem formation is provided.

Keywords: system of systems, innovative technologies readiness levels, method of expert estimation, synergetics

References

1. Tetlay A & John P. Determining the Lines of Sys-tem Maturity, System Readiness and Capability Readi-ness in the System Development Lifecycle, 7th Annual Conference on Systems Engineering Research. 2009 (CSER 2009).
2. Defining mature technology (in the sustainability and security of energy supply and utilization), from a RBAEF memo, Dartmouth College, 04 December 2003.
3. Dowling T. & Pardoe T., TIMPA - Technology Inser-tion Metrics, M.O. Defense, Editor. 2005, QINETIQ, 60.
4. Technology Readiness Levels, John C. Mankins, A White Paper, April 6, 1995.
5. Kokorev V.I., Fridman G.I. Kal'kuljator dlja rascheta gotovnosti tehnologii. FGOU im. Baranova. Obzor № 466. Moscow, 2010.
6. Brutjan M.M. K voprosu ob ocenke urovnej go-tovnosti innovacionnyh projektov s uchedom ograni-chenij po jekologii. Innovacii i investicii, 2012. №1, 75-79.
7. Brutjan M.M. Jekologicheskij nalog i ego rol' v innovacionnom razvitiij grazhdanskoj aviacii. Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika, 2012. № 10 (265), 22-26.
8. Brutjan M.M. Jekoaviacija – nesbytochnaja mechta ili real'nost' XXI veka. Jekonomika prirodopol'-zovanija, 2012. №1, 68-77.
9. Brutjan M.M. Jeko – innovacii i ih rol' v so-vremennom obshhestve. Samoupravlenie, 2012. №3, 35-36.
10. Brutjan M.M. Nekotorye voprosy upravlenija innovacionnym processom razrabotki aviacionnyh tehnologij s uchedom jekologicheskijh faktorov. Materialy V mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskijh konferencii «Nauchnaja diskussija: voprosy jekonomi-ki i upravlenija». Moscow, 2012, 36-40.
11. Brutjan M.M. Innovacionnyj kompleksnyj podhod k ocenke aviacionnyh tehnologij s uchedom jekologicheskijh trebovanij. Materialy V mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskijh konferencii «Na-uchnaja diskussija: innovacii v sovremennom mire». Moskva, 2012, 64-70.
12. Smith J. An Alternative to Technology Readiness Levels for Non-Developmental Item (NDI) Software. 2004, Carnegie Mellon: Pittsburgh, PA
13. Brutjan M.M. K voprosu ocenki urovnja zrelosti sistemy innovacionnyh tehnologij. Innovacii i investicii, 2012. № 4, 88-93.

Funding in the preparation and conduct marketing activities in the engineering industry in the Russian Federation

Nalbatov I.I. 161
 Institut rynochnoj jekonomiki, social'noj politiki i prava (Institute for Market Economics, Social Policy and Law)
 In this paper we propose to optimize financing options through the use of technology in automated control systems, as well as an approach to develop and build an automated system of marketing management software marketing software in the engineering industry.
 Keywords: the value of money, and financing options, modeling of investment flows, models accounting and analytical and organizational and administrative systems.

Modern system of counteraction of legalization of criminal incomes in the Russian commercial banks

Sivokhin V.E. 164
 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: anti-money laundering and the financing of terrorism, counteraction to legalization of money laundering, the Bank, the banking system, the level of risk of customers.

References

1. Kajl' A.N., Bondarjov E.M. Kommentarij k Fe-deral'nomu zakonu № 115-FZ. «Konsul'tant-pljus», 2009.
2. Revenkov P.V. Osnovnye kriterii vyjavlenija i opredelenija neobychnnyh sdelok. Raschety i operaci-onnaja rabota v kommercheskom banke, 2010, № 4.
3. Jarlykov S.Ju. Istorija i prichiny vozniknove-nija novogo v bankovskoj dejatel'nosti: protivodejst-vie legalizacii prestupnyh dohodov. Finansy i kredit, 2008, № 11.

Economic efficiency of investment projects: Evaluation methods and scale of planning activities

Dmitriev K.N. 168

Institut jekonomiki Rossijskoj Akademii nauk (Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences)

The paper deals with the classification of investment projects in terms of importance and scale. Methods of economic evaluation are arranged in accordance with projects investment categories. Main problems of in general use methods based on linear functional are revealed. Aggregation of key principals of large-scale projects efficiency evaluation is implemented.

Keywords: investment project, importance, scale, non-local projects, social efficiency, linear functional.

References

1. Afanas'ev M.Ju., Suvorov B.P. Issledovanie operacij v jekonomike: Uchebnoe posobie. Moscow: Jekonomicheskij fakul'tet MGU, TEIS, 2003. 312 s.
2. Boss V. Lekcii po matematike. T.7. Optimizacija. Moscow: URSS, 2006 g.
3. Brejli R., Majers S. Principy korporativnyh finansov. Moscow: ZAO "Olimp-Biznes", 2007.
4. Vilenskij P.L., Livshic V.N., Smoljak S.A. Ocenka jeffektivnosti investicionnyh proektov. Teorija i praktika 4-e izd.: Moscow: Delo-2008, 1104s.
5. Dzhudi L. Bejker. Ocenka vozdeystvija proektov na bednost': prakticheskoe rukovodstvo. [per. s angl.: Vojtinskij P., Sokolova Ja.; nauch. red. i avt. pre-disl. Zimin I.]. Moscow: Ves' Mir, 2002. 288 s.
6. Kantorovich L.V. Jekonomicheskij raschet nai-luchshego ispol'zovanija resursov. Moscow: Izdatel'stvo AN SSSR, 1960. - 347 s.
7. Kouz R. Firma, rynek i pravo / Per. s angl. Moscow: Novoe izdatel'stvo, 2007. 224 s. (Biblioteka Fonda «Liberal'naja missija»)
8. Leont'ev V.V. Mezhotraslevaja jekonomika. - Moscow: Jekonomika, 1997.
9. Livshic V.N., Livshic S.V. Sistemnyj analiz nestacionarnoj jekonomiki Rossii (1992-2009): ry-nochnye reformy, krizis, investicionnaja politika. Moscow: Poli Print Servis. 2010 g.
10. Lutc Krushvic. Investicionnye raschety / Per. s nem. Pod obshhej redakciej V.V. Kovaleva i Z.A. Sabova. Saint Petersburg.: Piter, 2001, 432 s.
11. Metodicheskie rekomendacii po ocenke jeffektivnosti investicionnyh proektov: (Vtoraja redakcija). M-vo jekon. RF, M-vo fin. RF, GK RF po str-vu, arhit. i zhil. politike. Moscow: OAO "NPO "Izd-vo "Jekonomika", 2000. 421 s.
12. Metodicheskie rekomendacii po ocenke jeffektivnosti investicionnyh proektov. Tret'ja redakcija. (proekt).
13. Metodicheskie ukazaniya dlja izuchajushih kurs «Jekonomika obshhestvennogo sektora», Nacional'nyj fond podgotovki kadrov.
14. Polozhenie ob ocenke jeffektivnosti investicionnyh proektov pri razmeshhenii na konkursnoj osnove centralizovannyh investicionnyh resursov Bjudzheta razvitiya Rossijskoj Federacii // Utver-zhdeno postanovleniem Pravitel'stva RF ot 22 no-jabrja 1997 g. №1470 (v red. Postanovlenij Pravi-tel'stva ot 20.05.98 N 467 ot 03.09.98 N1024).
15. Smoljak S.A. Diskontirovanie denezhnyh potokov v zadachah ocenki jeffektivnosti investicionnyh proektov i stoimosti imushhestva. Moscow: Nauka, 2006.
16. Smoljak S.A. Ocenka jeffektivnosti investicionnyh proektov v uslovijah riska i neopredelen-nosti (teorija ozhidaemogo jeffekta). Moscow: Nauka, 2002.
17. Behrens W., Hawranek P.M. Manuel for the preparation of Industrial Feasibility Studies. Vienna, 1991.
18. David Pearce, David Ulph. A social discount rate for The United Kingdom, CSERGE Working Paper GEC 95-01
19. Joice Valentim, Jose Mauricio Pradoz. Social Discount Rates. May 6, 2008 g.

Tourism infrastructure as system of conditions of its development

Kormishova A.V. 173
State University of Management

The content of concept tourism infrastructure is investigated. The bit-by-bit section of the maintenance of infrastructure, its narrowed and expanded treatment is analysed. It is offered to consider administrative infrastructure as a cumulative implicative resource of tourism. Need of system consideration of tourism infrastructure is proved.

Estimates of providing infrastructure and tourist resources of Russia are given. The characteristic of a condition of objects of tourist interest and providing infrastructure is given. The nodal directions of improvement of management are allocated with development of infrastructure ensuring tourism.

Keywords: tourism infrastructure, system approach, administrative infrastructure, tourist resources, tourism infrastructure use

References

1. Federal'nyj zakon ot 24 nojabrja 1996 g. № 132-FZ «Ob osnovah turisticheskoy dejatel'nosti v Rossijskoj Federacii» (v red. Federal'nyh zakonov ot 10.01.2003 № 15-FZ, ot 22.08.2004 № 122-FZ, ot 05.02.2007 № 12-FZ, ot 30.12.2008 № 309-FZ, ot 28.06.2009 № 123-FZ, ot 27.12.2009 № 365
2. Federal'naja celevaja programma «Razvitie vnutrennego i v#ezdnogo turizma v Rossijskoj Federacii (2011-2018 gody)» (v red. Postanovlenija Pravitel'stva RF ot 18.09.2012 № 936). - [Jelektronnyj resurs]. - URL: <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2011/361-FZ>. - [Jelektronnyj resurs]. - URL: <http://ozpp.ru/zknd/turi/>.
3. Alieva G.V., Mirosljubov E.S. General'naja shema razmeshhenija ob#ektov infrastruktury turizma v Respublike Karelii investoram. Realizacija reshenij. - [Jelektronnyj resurs]. - URL: <http://gis.ru/43417.html>.
4. Arhipova V.F., Levizov A.S. Ob infrastrukture kak opredelajushhem faktore razvitiya turizma v regione. - [Jelektronnyj resurs]. - URL: bibliofond.ru/view.aspx?id=122726.
5. Vasiliha D.F. Strategicheskoe upravlenie razvitiem regional'noj infrastruktury turizma: avtoreferat dis. ... kandidata jekonom. nauk. - SPb., 2012. - 19 s.
6. Voronov AA Problemy formirovanija i razvitiya sovremennoj infrastruktury v regionah Rossijskoj Federacii: avtoreferat dis. ... kandidata jekonom. nauk. - SPb., 2011. - 18 s.
7. Institut nasledija. - [Jelektronnyj resurs]. - URL: <http://www.heritage-institute.ru/index.php/world-heritage>.
8. Infrastruktura turizma i ee sostavnye chasti. - [Jelektronnyj resurs]. - URL: http://otherreferats.allbest.ru/sport/00097797_0.html.
9. Kak Rossija konkuriruet v sektore turizma i puteshestvij. - [Jelektronnyj resurs]. - URL: http://strategy.ru/UserFiles/File/presentations/BI_turizm.pdf.
10. Limonina I.G. Regional'nye razlichija turistskogo infrastrukturnogo potenciala Leningradskoj oblasti: avtoreferat dis. ... kandidata geograficheskih nauk. - SPb., 2007. - 16 s.
11. Stimulirovanie razvitiya turizma v rossijskih regionah - novye vozmozhnosti. Otchet Strategy Partners [Jelektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://strategy.ru/stimulation-of-development-of-tourism-in-the-russian>.
12. Turizm i gostinichnoe hozjajstvo / Pod red. A.D. Chudnovskogo. - M.: Jurkniga, 2003. - 447 s.
13. Turizm i servis v Rossii. - [Jelektronnyj resurs]. - URL: <http://eluo.ru/page/glossary/>.
14. Turisticheskaja infrastruktura - [Jelektronnyj resurs]. - URL: http://www.heag.info/tourism_industry.html.
15. The Russian Federation. The impact of travel & tourism on jobs and the economy // World Travel & Tourism Council. February, 2006. - URL: <http://www.wttc.travel/bin/pdf/temp/russianfed2006eng.html>.

Venture investment in the development of the Russian market for nanotechnology

Semenova A.A., Ushakov D.A. 176

Moscow State Industrial University

The article reviews the history of venture business in Russia and abroad, analysis of activity of RUSNANO and RVC in the frameworks of the Russian economy to an innovative way of development. The author reveals problems impeding the active development of venture capital investment, and ways to overcome them.

Keywords: venture capital investment, innovation, RUSNANO, RVC.

References

1. Moznas P. Foreign Direct Investment: Current Trends // World Economy and International Relations. - 2002. - № 1.
2. International Strategy for Nanotechnology Research and Development, US National Science Foundation, 2001.
3. Gulkin P. The Russian state and the venture capital industry // Innovations. - 2002. - № 1.
4. Venture capital industry in Russia: history, realities and prospects (review). St. Petersburg.: RVCA 2003
5. Semenov, AA Innovation and investment management: a manual / under total. p units. MI Leshenko; Moscow State Industrial University. - Moscow: MGIU, 2007
6. Sulimova EA Perspectives for the development of venture activity in Russia // Innovations and investments. 2008. Number 1.
7. <http://www.rusnano.com>

Influence of Russia's accession to the World Trade Organization on investment climate

Shklyayev A.E. 181

Russian Economic University (VPO REU) them. GV Plekhanov

In this article the main risks, factors of influence on investment

climate of Russia of accession to WTO are considered, and also the external and internal reasons of deterioration of investment climate of Russia are analysed.

The investment climate in Russia at present is satisfactory. Capital outflow in July made from 3 to 5 billion dollars. By estimates of the Ministry of Economic Development on the end of the year it will be already more than 70 billion. For the first half of the year 2012 14% less investments arrived to the country, than were in 2011. It besides says about situation deterioration with foreign investments, that to us foreigners don't want to go to the country and reduce the interest.

Investment climate form long investments, and they are generated by those branches which are interesting to multurnover of the capital in the country. It not those branches which now attract the capital to Russia, for example, a retail, namely those branches which go to the future thanks to what foreign investors will be guided by Russia

Keywords: investments, investment climate, WTO, foreign capital, foreign investments

References

1. Katasonov VY Investment potential of the economy: mechanisms of formation and use. Moscow: Publishing House Ankil 2011
2. United Nations Conference on Trade and Development. - [Electronic resource]. URL: <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>
3. The Ministry of Economic Development of Russia. - [Electronic resource]. URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/main>
4. Investment Fund. - [Electronic resource]. URL: <http://www.investinginrussia.ru/>

Balance macro - and microeconomics in reproduction process

Shiyko V.G. 183

Moscow financial and legal university
In article problems of balance macro - and microeconomic processes, methodology of forecasting of macroeconomic development, a method of econometric modeling, multiple-factor model of «Kobba-Douglas», use of reproduction and cyclic macromodel for balance of reproduction process are considered

Keywords: the macro - and microeconomic processes, reproduction process, model of «Kobba-Douglas», reproduction and cyclic macromodel.

References

1. Kurbatov C. Improvement of management by real sector of economy of the Russian Federation//Economy of Russia: The XXI century. 2005. No. 18.
2. Kuzyk B. N. Forecasting and strategic planning social and economic razvitiya:/B.N.Kuzyk, V.I.Kushlin, Yu.V.Yakovets. – M: JSC Ekonomika Publishing House, 2006. Page 177.
3. Leontyev V. V. Intersectoral economy. M: Economy, 1997.
4. Yakovets Yu. V. History of civilizations. 2nd prod. Manual. M: RFK, 1996.
5. Yakovets Yu. V. Economy of Russia: changes and prospects. M.:RFK, 1996.
6. Yakovets Yu. V. Globalization and interaction of civilizations. 2nd prod. M: Economy, 2003, page 177-178.
7. Kuzyk B. N., Yakovets Yu. Century Russia – 2050: strategy of innovative break.

Order of an assessment of balance of a control system of quality of services at the enterprises of the recreational sphere

Dymova S.S. 187

State University of Management
Article is devoted to problems of an assessment of balance of a control system by quality of services at the enterprises of the recreational sphere. That quality management at the enterprises of the recreational sphere — is an independent type of professionally carried out activity directed on achievement of definite planned purposes during any economic activity of the enterprise, by rational use material and a manpower with application of the principles, functions and methods of the economic mechanism of management is noted.

Keywords. Quality management, enterprises of the recreational sphere, quality of sanatorium service.

References

1. Andreev EL, Bokov M.A., Matyushchenko N. S., Romanov G. M., Shapovalov V. I. The theory of the practician of modern management / Under the editorship of Shapovalov. Sochi: RITs SGUT and CD, 2011. – 264 pages.

2. Kukhtenko A I. Cybernetics and functional sciences. - Kiev, 1997.

Methodical bases of anti-corruption examination of regulations

Tyukanov Yu.K. 190

Center of perspective researches of Institute of applied economic researches
The reasonable assessment of an operating technique and rules of carrying out anti-corruption examination of normative legal acts and their projects is given. Offers on increase of efficiency of techniques and rules of carrying out anti-corruption examination of regulations are prepared.

Keywords: regulations, anti-corruption examination, Russian legislation

References

1. Krasnov M. A Talapina E.V. Tikhomirov Yu.A Golovshchinsky K.I. Yuzhakov V. N. Analysis of a korruptsiogennost of the legislation: Instruction to the expert in the primary analysis of a korruptsiogennost of the act / under the editorship of V.N.Yuzhakov. M: Statute, 2004. See: official site of the Center of strategic development: www.csr.ru
2. Talapina E.V. Yuzhakov V. N. Technique of the primary analysis (examination) of a korruptsiogennost of regulations. / under the editorship of Yuzhakov V. N. M.: Statute, 2007
3. Report on NIR «Anti-corruption Examination of Regulations and Drafts of Regulations». РАНХиГС, 2012.

New mechanisms of implementation of investment projects in the city of Moscow

Yankov K.V. 199

Center of perspective researches of Institute of applied economic researches
Offers on effective reforming of the main subsystems of municipal economy of Moscow are provided in article on the basis of diagnostics of their condition taking into account international the practician and potential attraction of the private capital. Models of adoption of investment decisions are developed: development of accurate mechanisms of interaction with investors and offers on optimization of internal procedures; the offer of optimum investment models for various branches of municipal economy; development of offers on coordination of actions of the authorities and investors at all stages of investment process; the offer of mechanisms of control of implementation of investment projects and operation of already started projects.

Keywords: investment policy, investments, state-private partnership, privatization, development of the city of Moscow

References

1. Report on NIR «Development of Model of Organizational Interaction of Administration of the Russian Region with Investors for the purpose of Creation of More Operational, Transparent and Predictable System of Attraction of Capital Investments (on the example of Moscow)». M: РАНХиГС, 2012.
2. The offer of a complex of municipal economy of Moscow signed by Items of Biryukov No. 4-22-14190/1 the section 4 «Prospects».

Definition of information saturation during the restructuring of the management system of industrial enterprise

Bezpалov V.V. 204

Moscow State University of Economics, statistics and informatics
The paper defines the factors and parameters of the most frequently considered in evaluating the effectiveness of the restructuring of the system of management. It is noted that in assessing the economic impact of the restructuring of the control system is an important aspect of the impact of these measures on production and business and financial performance of the company. As part of a methodical approach in assessing the effectiveness of the restructuring of the management system, identified a number of options , one of which is a parameter of informational content management business - processes. In the study, the specific calculation of information saturation asked to consider two major methodological problem for an adequate assessment of the effectiveness of the restructuring of the management system. Asked to consider the amount of information embodied in the labor force , given the fact that the resource has a hierarchy of qualifications . Further calculations of the amount of

information available that meet Shennonovoy models , as well as substantiates the role of qualifying factors and opportunities , based on them, the development of the concept of management of personnel development .

Keywords: information saturation, human capital, cumulative probability, hierarchy of labor.

References

1. Lochan S. A Concept of the balanced development of infrastructure of large machine-building complexes of Russia/Integral. - 2012 - No. 4, page 78-79
2. Assessment and the forecast of social and economic consequences of technological development / Under the editorship of A.K.Tatarkina - Yekaterinburg: Institute of economy of URO Russian Academy of Sciences, 2004. - 267 pages.
3. Kolbachev E.B. Economy of knowledge and social policy in modern Russia / Materials of the 30th international school seminar of S.S.Shatalin. - Voronezh: VGU, 2007.
4. Valtukh K.K. Informatsionnaya theory of cost and laws of nonequilibrium economy. — M: Janus-to, 2001.

Financial policy in the sphere of agricultural engineering in the Republic of Bashkortostan 207

Nigmatulin I.G.

The analysis of financial policy of the Republic of Bashkortostan in the sphere of agricultural engineering is carried out in the article; the assessment of federal and regional priorities of development of this branch is given; problems of stability and technological modernization of the enterprises of this sector are defined. The author considers the reasons of insufficient supply of modern equipment of the Russian agriculture; the need of development of tools for the assessment of financing system of development of the agricultural engineering organizations is justified; the necessity of carrying out a set of measures, directed on the technological modernization and re-equipment of the enterprises of agricultural engineering, and also systems of the measures directed on the innovative development and involvement of investors in this branch is substantiated in the article.

Key words: financial policy, real sector of economy, agricultural engineering, state program, priorities, branch, stability, park of machinery, innovations.

References

1. Kapitonov, E.N. Istoriya of agricultural mechanical engineering of Russia: monograph. / E.N. Kapitonov. – Tambov: Publishing house of Public Educational Institution of Higher Professional Training TGTU, 2010. 60 pages.
2. Medvedev M. B. Priorities of innovative process in agricultural mechanical engineering. // Transport business of Russia. 2011 . No. 3. Page 25-27.
3. Radishchevsky D. M. of a problem of stability of agricultural mechanical engineering. // Actual problems of social and economic development of Russia. 2011 . T. 2-2011 . Page 9-12.

The mechanism of influence of support groups (stakeholders) of activity of cultural institutions in system of strategic planning 210

Neretin O.P.

Institute of problems of regional economy of the Russian Academy of Sciences

Scientific article are relevant in that shaping of and the use of the mechanism of influence of stakeholders on the activities of cultural institutions, specifying its concepts and the role in the strategic planning provides an opportunity to ensure that the interaction of external and internal processes in their services.

Structurally, the article included a theoretical and methodical aspects of the processes and factors of influence on the activities of cultural institutions, entities, the notion of «mechanism», based on the formulation of its functional purpose and target orientation promote attainable goals in the strategic planning.

Implementation of organizational-economic mechanism of influence of groups supporting the activities of cultural institutions promoting a balance between economic and social interests of internal and external stakeholders, increase economic and social results cultural institutions.

Author's contribution to the scientific article is to improve the validity of a set of measures in the framework formed by the mechanism of interaction between participants rationalization of service delivery culture.

Keywords: support groups, mechanism of rationalization and

harmonization, establishment of the sphere of culture, system of strategic planning

References

1. Dyatlov A.N., Mutovin I.A. M. V. Carpenters general management: Concepts and comment. - M.: Publishing house of Axle boxes, 2007.
2. Kurakov A.L. Management of social and economic development of professional education: theoretical approaches and organizational and economic bases. - SPb. : Publishing house «NP-Print Studio, 2011.
3. Selander Y. Steykholder-management: management of the interested groups//the HR manager. No. 9. 2009.

Cluster technology economic mechanism for agencies providing services to additional professional education 213

Lebedev V.V.

Cinema and television St. Petersburg State University

A variety of programmatic forms and institutions of additional professional training, in turn, must respond to the fundamental principle of conformity system complex socio-economic systems such management, which has some or adequate variety in the control object. Task orientation, as a property management system additional education (training) should be based on the adequacy of the existing diversity and developing programmatic forms and institutions of additional professional education.

In the event that the adequacy of such a complex variety of socio- economic system, as additional professional education, with its system of control is not achieved, the prevailing disorder functioning of a complex system during its operation, the formation of its organizational structure should be eliminated as streamlining the organizational structure of the socio - economic system and implementation of the control system of additional vocational training institutions elements respond to changes in the state of the external and internal environments, leveling and neutralizing the negative impact of factors on the achievement of targets of economic efficiency and effectiveness of professional services of additional education.

Keywords: Professional education, Organizational structure measures; Composition of the staff group management; Streamlining logistics and information resource management system elements establishment of additional professional education; Compatibility technology systems perspective and strategic management of institutions of additional education

References

1. Stephen George? Arnold Weimerskirch. Total Quality Management: Strategies and Techniques Proven at Today's Most Successful Companies, 2002. - 2 nd ed.
2. Saunier-Seit A. Universite et societe: la formation des cadres du monde actuel//Rev. des sciences morales et politologiques. - P. 1998. - A I, No. 1. P. 35-51.
3. Alliulov R. R. Mekhanizm of social management (theory and methodology questions). - M.: ChGU, 2003.
4. Drogobytsky I. N. The system analysis in economy: - M.: «Статисти», 2007.
5. Doyle P. Management: strategy and tactics. - SPb. : St. Petersburg, 2007.
6. Vinokurov V.A. Management of development of market opportunities of the enterprise: (quality of management, system organization, assessment, strategic planning). - M.: Blagovest-V, 2007.
6. Vinokurov V.A. Management of development of market opportunities of the enterprise: (quality of management, system organization, assessment, strategic planning). - M.: Blagovest-V, 2007.
7. S.D.'s wolves, Shevchenko L.I. Hozyaystvenno-финансовая activity of educational institution: уч. grant. - SPb. : LOIRO, 2005.
8. Zabelin P. V., Moiseyev N. K. of a basis of strategic management: Manual. - M.: Information and implementation center «Marketing», 1998.
9. O'Коннорс J. Makdsrmot And. Art of system thinking. - M.: Publishing house of «Axle boxes», 2008.
10. Panarin AA Interaction of systems of perspective and strategic management by economic and innovative development of establishments of professional education//Magazine of legal and economic researches. No. 1. 2013. - Page 173-175.
11. Karpova G. A. Tsaturyan E.O, the Standard basis of development of business in an education system//the Messenger of the Russian academy of natural sciences. Economic series. No. 4(16). 2012. - Page 157-159.

12. Kovyazina M. G., Alekseev O. V. methodical aspects of application of management of knowledge at training of specialists of the top skills//the Magazine of legal and economic researches. No. 1. 2013. - Page 167-169.
13. Zaretskaya S. L. Education in a globalization context// education Economy. 2009. - No. 4. - Page 34-45.
14. Krolivetsky E.N. Orientation of target comprehensive programs and management of development of social and economic systems on achievement of the greatest results//Interhigher education institution. сб. науч. тр. «Messenger of institute of economy and management СПбГУКиТ». / Under the editorship of A.D. Evmenov. Вып. 2(25). - SPb: Publishing house СПбГУКиТ, 2008. - Page 170-174.
15. Kurakov A.L. Higher education improvement of quality as the most important factor of economic growth//Actual problems of economy and right. No. 1. 2007. - Page 75-91.
16. Kurakov V. L. Berezina N. V. methodological bases and mechanism of reforming of the social sphere. - Cheboksary: Publishing house of the Chuvash state university, 2008.
17. Lebedev V. V. Management of development of establishment of additional education. Monograph. - SPb.: Dialog publishing house, 2009.

Innovative approach in lichen indication with the application of epilithic lichens for the assessment of the status of aquatic environment 218

Sonina A.V., Markovskaya E.F.

Petrozavodsk state university

Among all among organisms lichens are used like the universally acknowledged indicators of the state of environment, e.g. epiphytic lichens are successfully applied in the assessment of air quality. For the assessment of the status of the shore-line environment we offer an innovative approach, not previously applied, with epilithic lichens using. The quantitative characteristics of total lichens cover: general canopy and number of species offered as indicators. These indicators have noted the reliable reaction of lichens on the increasing in the water pools the compounds of phosphorus and nitrogen. This allowed us to offer the status of the coastal epilithic lichens' cover as an indicator for the state of the aquatic environment in the circumstances of anthropogenic pollutions of water bodies.

Keywords: bioindication of water ecosystems, epilithic lichens, anthropogenic impact

References

1. Climate of Karelia: variability and influence on water objects and reservoirs / From harm. N. N. Phil - comrade Petrozavodsk, 2004. 224 pages.
2. Kostitsina M. V., A. G. Litofilnye's Spiders lichens on silicate rocks in the conditions of anthropogenous pollution//Ecology in the changing world: Materials конф. young scientists, on April 24-28, 2006 Yekaterinburg: «Академкнига», 2006. Page page 93-96.
3. Markov E. F., Sergiyenko L. A. Shklyarevich G. A. Sonina A. V., Starodubtseva A. D., Smolkova O. V. Natural complex of coasts of the White Sea: Manual. Petrozavodsk: Karelian scientific Russian Academy of Sciences center, 2010. 135 pages.
4. Panchenkov V. G. Hybrids and little-known species of water plants. - Yaroslavl: «Alexander Ruth-man», 2007. 72 pages.
5. Sadchikov A. P., Kudryashov M. A. Ekologiya of at-brezhno-water vegetation. M.: NIA-Priroda, REFIA, 2004. 220 pages.
6. Sonina A. V., Kornilov P. S. Epilithic coastal lichens – objects of indication of a condition of the coastal environment// Modern problems of science and education. M.: IDES «Natural sciences academy», 2011. No. 6. Page 6.
7. Sonina A. V., Markov E. F., Urbanavichene I. N., Khanin V. A. specific structure epilithnykh of lichens and some ecological features of *Le-canora intricata* (Ach.) Ach. and *Lecanora polytropa* (Ehrh. ex Hoffm.) Rabenh. in the conditions of the Murmansk coast of the Barents Sea// Natural and technical science. - M.: «Satellite +», 2011. No. 3. Page 114-121.
8. Tarasova V. N., Androsov V. I. Sonina A. V. Lichens. Part II. Fizologiya, ecology, likhenoin-dikation. Manual. Petrozavodsk: Petrgu's publishing house, 2012.

Coordination of event communications businesses on the market of luxury goods 222

Lochan S.A., Fedunin D.V.

Russian economic university of a name of G. V. Plekhanov

This article examines matters relating to the development and management of innovative mechanism of coordination of event communications businesses, which sell luxury goods. Structured and describes the main stages of development and organization of event communications businesses, which sell luxury goods. Structured and describes the basic format of event communications businesses, which sell luxury goods. Questions and selecting distribution channels necessary for the development and implementation of event-promotion program activities, as well as the conditions and opportunities suited to promotional materials, namely, the duration of their training and delivery models. Are the most efficient customer-oriented event communication formats. Systematized and described the key benefits of customer-oriented event communication formats. Address issues of cooperation with various media representatives within the framework of the implementation of special projects for the implementation of event-related communications.

Keywords: innovative mechanism of coordination, event-driven communication, commercial enterprise, channels of distribution, promotion, advertising, customer-oriented format of communications, mass-media, special project, timing, budget, PR-support.

References

1. Sonder M. Ivent – management. Organization of entertaining actions. Technicians, ideas, strategy, methods. - M.: Top, 2006. - 544c.
2. Nazimenko A. E. Event marketing: the management for customers and performers. - M.: Top, 2007. - 224c.
3. Shumovich A., Berlov A. Smeshat but not to shake up: Recipes of organization of events. - M.: Alpina Pablisher, 2009. - 256c.
4. Romantsov A. N. Event – marketing: essence and features of the organization. - M.: Dashkov and To, 2010. - 116c.
5. Lawrence L. Vovremya and within the budget. Management of projects on a method of a critical chain. - M.: Alpina Pablisher, 2010. - 360c.

Update the cooperation of Russia and the CIS countries227

Kotilko V.V., Popova E.V.

Council for studying of productive forces

The article deals with specific features of various CIS countries to the issue of modernization, sets out approaches to the selection of innovative projects, analysis of the supply of the Russian high-tech products to the countries of the Commonwealth, clarifying directions of cooperation of enterprises of various industries. Develop approaches to improve trade-economic and scientific-technical cooperation of Russia and CIS countries is based on the world experience and takes account of the specificity of the implemented methods of stimulating and supporting innovative projects in the countries of the Commonwealth and especially Belarus, Ukraine and Kazakhstan. Particular attention is given in the article, used in the course of scientific and technical cooperation in areas such as space, Atomic Energy and communication. Demand for Russian high-tech products and the capacity to pay of the demand this export trend attuned products to CIS countries in order to identify the range and structure of the market. The effectiveness of the mechanisms of multilateral cooperation is linked in the article with the effectiveness of the legal framework, adopted in the framework of the Commonwealth.

Keywords: Russian economic interests, challenges and risks of modernization, technical and scientific cooperation, modernization, innovation policy, cooperation, innovation projects, high-tech products, priority areas, interaction schemes, optimal cooperation

References

1. Kotilko V. V. Regional innovative policy. «Messenger Volga region gos.un-that service. Series economy» Release 3, Tolyatti, No. 11, 2010 of, p. 19-33. 2,0 items of I.
2. Kotilko V. V. Prospects of participation of the Russian Federation in Caspian economic cooperation. Germany. : Lambert Academic Publishing, 2011, 332 pages.
3. Kotilko V. V., Orlova D. V. evolution of the Russian business, Germany. : Lambert Academic Publishing, 2011, 369 with.
4. Kotilko V. V. Economic interests and risks in the sphere of scientific and technical cooperation of Russia with CIS countries (the modernization concept). Monograph. - M.: «Creative economy» 2012 - 336 with.
5. Vashanov V.A. Kotilko V. V., Krivilev V.A. etc. Border cooperation of the Russian Federation and Republic of Belarus within EEP formation. M.: SOPS, 2012, 232 pages.

Features companies communications in the period reputational crisis 236
Ivanov A.V.

Russian economic University named after G.V. Plehanova

This article demonstrates the important role of public relations (public relation) between reputational crisis in the company. It is the PR during the public scandal and public negative polemics on the issue shall have the special quality for at least leveling problems and best-use the crisis to increase the capital brand. With specific examples showing the importance of modern approaches to integrated communications (IC) Organization and consumer marketing positions. Focus on integrated marketing approach to issues. Detail is one of the most important elements of integrated marketing communications (IMC)-public relations. Describes the crisis situations in various sectors of the business allocating method of overcoming the negative public opinion, through the application of various policies and mechanic. Digital instrumentation is taken into account in order to achieve the most effective results.

Keywords: public relations, integrated communications, integrated marketing communications, crisis management.

References

1. Blek S. of public relations. What is it? M., 1990. 240 with.
2. RBC business magazine, Release 06/2011, Examination of RBC, O. Redichkin, Foamy pleasures, URL: <http://magazine.rbc.ru/2011/06/01/privacy/562949980582570>
3. V. L. musician marketing bases of management of communications (The Full course of MBA). M.: Eksmo, 2008. – 832 pages.
4. News, Chelyabinsk office of State TV and Radio Broadcasting Company «South Ural». <http://chelyabinsk.rfn.ru/news.html?id=752323&cid=7>
5. Sinyayeva I. The integrated marketing communications. M.: YuNITI-DANA 2012. – 495 pages.
6. URL LiveJournal: <http://tema.livejournal.com/908120.html>
7. YouTube URL: <http://www.youtube.com/watch?v=prQkv2BUK7M>
8. Historic speeches. Thomas Jefferson 1807 State of the Union Address. October 27, 1807 <http://www.presidentialrhetoric.com/historicspeeches/jefferson/stateoftheunion.1807.html>

The specificity of information in the field of investment promotion of the not-for-profit organizations: the russian experience 240

Avtonomova S.A., Kutyrkina L.V

REU named after G.V. Plehanov

The article reviews the specifics of marketing charities, causes and challenges of using marketing tools of the modern world and the NPO in Russian practice. Particular attention is given in the article to promote non-profit organizations, whether of invest in fame and reputation capital charities. The authors of the article are specific socio-psychological and political and legal conditions of the charitable activities in modern Russia. Based on the analysis of several studies of information space of Russia, the authors highlight the possible and reasonable channels promoting NPO in Russia, and among the most important of which is the Internet, especially social networks. The authors also analyze the current state of public relations to NCO total to charity-in particular, and possible causes of such attitudes in Russia. Based on this analysis, the authors draw conclusions on possible and feasible ways to promote charitable work in public space.

Keywords: marketing of charitable organizations, the public and the media's attitude to philanthropy, charity, promotion of integrated technologies, the Russian investment information in the specific promotion of the «third sector».

References

1. Shekova E.L. Features of marketing of the charitable organizations. – marketing in Russia and abroad, No. 4, 2006;
2. F. Kotler, Marketing. Management. Analysis, planning, introduction, control. – SPb, 1998;
3. N.G.Kaminarskaya, executive director of «Forum of Donors». - View of modern Russian charity from the point of view of the donor organizations, <http://www.donorsforum.ru/>, 2006;
4. Alexey Glazyrin, director general of Nyyuton PR agency, vice-president of RASO. «It is necessary to be engaged in

PR maintenance of charity interview on infoblago.ru is gentle and thin»;

5. <http://www.donorsforum.ru/>
6. Alexey Glazyrin, director general of Nyyuton PR agency, vice-president of RASO. «It is necessary to be engaged in PR maintenance of charity interview on infoblago.ru is gentle and thin»;
7. Zharenova O. A Corporate charity in Russia – M, 2004.

Characteristic features of the socio-economic system innovative development 244

Klimenko E.Y.

REA named after G.V. Plekhanov

The article presents a comprehensive description of the opportunities for innovation development of socio-economic system of Russia in terms of its subsystems and segments, as well as assess the potential use of foreign experience for the development of this system.

Keywords: innovation, development, socio-economic system, segment, system, segment, foreign experience.

References

1. OECD Dynamising National Innovation Systems, Paris, 2002
2. Creation of innovative infrastructure for complex development and automation of domestic productions: monograph. - SPb. : Publishing house Politekhn. un-that, 2011. - 134 pages.
3. Lochan, S. A. Mekhanizm of providing a sustainable development of corporation/Integral. - 2011 - No. 6(62), page 89
4. Yu shroud. Safonov A.E. Ekologo-ekonomicheskyy aspects of innovative development of the industrial enterprise of the region: monograph. - Rostov N / a : [and.] 2010. - 161 pages.
5. Kalenskaya N. V. Formation of infrastructure model of innovative development of industrial clusters (within institutional approach): monograph. - Kazan: Publishing house Kazan. un-that, 2008. - 162 pages.
6. Zashimlenko B. V. Infrastructure ensuring innovative activity of the enterprises: monograph. - M.: Marketing, 2007. - 15 pages.
7. Belousov A.V. Belousov V. I. Infrastruktura of support of innovative business: state, improvement ways: monograph. - Voronezh: Publishing house Voronezh. the state. un-that, 2000. - 245 with

Service (maintenance) outsourcing as a means of development management of oil and gas companies 248

Tomazova O.V.

Samara state technical university

This article analyses oil and gas industry in Russia, examines its current state and development prospects. It also reviews the formation of Russian market of oil and gas service, reveals its problems, and estimates its current state. The article examines advantages of foreign oil and gas market.

This work investigates and defines outsourcing as a business process, and classifies its types and structure. It reveals reasons for insufficient study of outsourcing use in oil and gas industry, in particular for equipment service (maintenance) of oil and gas production companies, as well as its economic results in management. The article studies outsourcing as an innovative part of oil and gas service market under investigation; reveals its economic relations on the basis of contractual agreements between Customer and Contractor. It introduces the scheme of service outsourcing of oil and gas production equipment. The article also examines three application approaches of oil and gas production restructuring, and suggests realization means justifying their cost components. Finally, it determines factors influencing outsourcing development.

Key words: service, outsourcing, oil and gas industry, innovations, oil and gas production equipment, restructuring.

References

1. Rudneva L.N. Organization and management of activity of the boring enterprise in the conditions of service. Educational grant. – Tyumen: ТюмГГГУ, 2010. – page 30-31.

Sources of financing the education system of Khanty-Mansiysk autonomous district – Yugra 252
Patrakhina T.N.

Nizhnevartovsk state university

The article considers the education system of Khanty-Mansiysk Autonomous District – Yugra which is represented by the following four sectors: "Large and the largest cities", "Big city", "Medium-size and small towns", "Municipalities that include rural residential areas". They are categorized by such criteria as population and geographical characteristics. The multi-level funding scheme for the regional education system which at present incorporates 53 state, 811 municipal and 6 nongovernmental educational establishments is described. The author considers the ways of support and funding provided for educational organizations in Khanty-Mansiysk Autonomous District – Yugra from federal, district and municipal sources. The data on amounts of financing for governmental programmes in Khanty-Mansiysk Autonomous District – Yugra in the first quarter of 2014 has been systemized in the article; the target usage of interbudgetary transfers and subsidies is outlined.

Key words: sources of funding, regional education system, Khanty-Mansiysk Autonomous District – Yugra

References

- 1 . Department of Education and youth policy of Khanty-Mansi Autonomous Area URL: <http://www.doinhmao.ru> (address date: 10.12.2013).
- 2 . Khanty-Mansi Autonomous Area. Uniform official site of government bodies. URL: <http://www.admhmao.ru/wps/portal/hmao> (address date: 30.12.2013).
- 3 . The federal law «About formation of the Russian Federation» of 26.12.2013. Codes and laws. Legal navigation system. URL: <http://www.zakonrf.info/zakon-ob-obrazovanii-v-rf/>(address date: 27.12.2013).

Assessing the implications for agribusiness Russian accession to WTO 255

Urov G.Y.

VPO RGAZU

Major problems of agriculture, associated with low profitability of agricultural producers, inability of the agrarian sector of the economy to provide the population own food and predominantly negative consequences for her from the country's membership in the WTO enhance the probability of various risks, extend and sharpen the list of issues the effective functioning of the AIC and its individual branches at all levels of governance.

WTO accession entrenching unequal conditions of competition between domestic and foreign producers. This also applies to the amount of subsidies and market protection

. Russia can now keep their peasants in tens and hundreds of times less than other countries in terms of economic hectare.

A distinctive feature of the development of agricultural organizations is their differentiation and polarization of the size and level of integration - from micro to large integrated holdings gov .

Keywords: WTO, agriculture, agri-governmental organizations, agriculture, economic growth.

References

- 1 . Statistical materials of development of agro-industrial complex of Russia – M.: Rosselkhozakademiya, 2013. – 35 pages.
- 2 . The national report «About a course and results of realization in 2011 of a state program of development of agriculture and regulation of the markets of agricultural production, raw materials and the food for 2008 - 2012» – M, 2012.
- 3 . The main indicators of financial and economic activity of the agricultural organizations of the Russian Federation for 2006-2011. – M.: Federal State Budgetary Institution Center of an Expert and Analytical Assessment of Efficiency of Activity of Agro-industrial Complex. - 2012 . -196 pages.
4. Analytical information. Ministry of Agriculture of the Russian Federation. – Electron. it is given. - Access mode: <http://www.mcx.ru>

Economic importance and availability of resources consumed in the production of milk, the competitiveness of the organization 259

Trofimov N.E.

Russian state agrarian correspondence University

The article identifies the factors affecting the efficiency of milk production, resource conservation as a major factor in increasing the competitiveness of the organization in today's economic conditions

Key words: efficiency, milk production, optimization of resources, factors affecting milk production, the resources consumed in the production of milk

References

1. Mumladze R. G., Afonin I.D. Management of the organization of structural divisions: The monograph / Under general edition D-ro экон.наук, the prof. R. G. Mumladze; R. G. Mumladze, And D. Afonin. – M.: Publishing house «Palaeotype», 2014. – 204 pages.
2. Mumladze R. G., Kometianiye.A., Borisov Yu.R. Effektivnost of use of production potential of agricultural production: monograph / R. G. Mumladze, E.A. Kometiani, Yu.R. Borisov. – M.: FGBOU VPO RGAZU'S publishing house, 2013. – 164 pages.