

Содержание

ТЕМА НОМЕРА

Инновационные аспекты развития расселения: формирование городских агломераций и мегалополисов. *Кабакова С.И., Перцик Е.Н.* 2

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Современные подходы к проектированию виртуальных организаций в условиях развития инновационной экономики
Макарова И.К., Романчевский Б.В. 7

Применение методов менеджмента при внедрении программно-целевого подхода в управлении АПК. *Аскеров П.Ф.* 11

Стратегия государственного управления развитием АПК. *Рабаданов А.Р.* 17

Инновационные компьютерные технологии в туризме: виртуальные интерактивные экскурсии
Кутепова Г.Н. 19

Инновационные инструменты развития рынка туристских услуг в крупных мегаполисах
Яндовский А.Н., Шилин А.Н. 22

Неолиберальная идеология «по-российски» и социально-экономические императивы управления инновациями. *Салихов Б.В., Лулева Е.В.* 26

Проблемы качества инновационных проектов в строительной сфере и в общей системе качества жизни. *Волков А.Н., Фомин П.Б.* 36

Анализ взаимосвязи перспектив стратегического инновационного и инвестиционного развития отечественных промышленных предприятий. *Ахмедов Н.А.* 38

Экономические и институциональные инновации государства Российского в начале 1812 года, предопределившие победу над войском Наполеона. *Семенкова Т.Г.* 42

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Информационная база оценки инвестиционной привлекательности крупных городов
Зарипова Д.А. 46

ВТО: эволюция и принципы функционирования, роль в регулировании международных торговых экономических отношений в условиях мирового кризиса. *Рустамова И.Т.* 49

Цели, принципы и методы государственного управления инвестиционной деятельностью в России. *Петровская М.В., Васильева Л.С.* 53

Организационно-экономические механизмы обеспечения условий развития научно-технологических парков при высших учебных заведениях. *Касаев Б.С., Смышляева Л.М., Сурицков А.И.* 60

Механизм распределения финансовых ресурсов в социально-ориентированных кластерных образованиях. *Кудрова Н.А., Рожкова В.Е.* 64

Инфраструктурные отрасли экономики страны как движущая сила процесса модернизации
Кутерин М.И. 69

УГОЛОК АСПИРАНТА И СОИСКАТЕЛЯ

Особенности влияния информационного оборота на производительность труда в налоговых органах России. *Борцова Е.С.* 75

К вопросу об оценке уровней готовности инновационных технологий с учетом ограничений по экологии. *Брутян М.М.* 79

Инновационные стратегии: задачи и приоритеты
Велринцев Р.А. 84

Особенности рисков при создании инновационных информационных систем. *Коченко А.В.* 87

Модель централизованного управления инновационной инфраструктурой. *Полякова В.А.* 91

Состояние и условия инновационного развития предприятий. *Кузин А.А.* 95

Анализ современных форм функционирования торговых сетей и механизмов их проникновения на региональные торговые рынки
Есипенко М.А. 101

Условия эффективной реализации инвестиционной политики в инновационной экономике. *Фазрахманова А.И.* 104

Инновационные технологии в практике отечественного HR – менеджмента: создание модели выявления талантов организации в ресторанном холдинге (ООО «ГМР Планета Гостеприимства»). *Шумский И.Н.* 108

Эффективность использования капитальных вложений в российской экономике. *Мусина Г.И.* 110

Формирование программного подхода к ресурсосбережению и утилизации отходов
Яковлев А.А. 114

Сущность и содержание понятия «международный финансовый центр» как экономической категории. *Стреха П.А.* 117

Концепция управления сбалансированным развитием инновационной и инвестиционной деятельности строительных корпораций
Раззаков А.А., Касаев Б.С., Марьяновский В.А. 122

Основные факторы для эффективного ведения молочного скотоводства. *Долгова Е.А.* 125

Корпоративные образования: признаки и формы. *Никитин О.А.* 129

Тарифная политика России XIX века и внешнеторговая практика. *Чижиев Д.В., Лебедев Ю.В.* 134

Концептуальные основы стратегического управления развитием велосипедного туризма
Курбатов Р.В., Руппель К.К. 139

Эффективность управления организационным поведением персонала гостиницы. *Дуд Р.И.* 144

Методика учета рисков в стратегическом управлении. *Хамчиев Б.Б.* 147

Формирование динамических рядов развития отраслей промышленности на основе доступных исторических данных. *Чернов К.Е., Лобачева Е.Н.* 150

Основные аспекты управления качеством турпродукта. *Устюгова Е.В.* 157

Повышение ресурсного потенциала гостиницы с помощью разработки программы лояльности
Горяинов К.С. 161

Социальные сети и новые возможности маркетинговых исследований
Галимов Р.Р., Перцовский Н.И. 164

Экономические аспекты реализации кластерных проектов в российской экономике
Таймасханов Г.С. 169

Интернационализация инновационной деятельности как фактор преодоления деструктивных процессов в экономике России. *Баев С.А.* 172

История льняной промышленности как подотрасли отечественной текстильной промышленности
Землянский М.О., Миженская Э.Ф. 175

К вопросу о сущности государственно-частного партнерства как формы инвестирования
Чернов А.В., Пилипенко П.П. 180

История шерстяной промышленности России
Савинова М.А., Смышляева Л.М. 185

Изменение структуры налоговых доходов в Приволжском федеральном округе
Ксенофонтов А.А. 188

Методика управления потоками инновационных проектов корпорации. *Путин С.Б.* 194

Основные способы снижения рисков инвестиционной деятельности, пассивная инвестиционная стратегия Buy-and-Hold. *Бодрова К.В.* 197

Сетевая модель данных для тестирования экспертно-аналитической системы сравнительной оценки инновационных проектов
Покровский А.М. 202

Анализ потенциала инновационного развития организаций туристско-рекреационных услуг
Сурицкова А.П., Касаев Б.С., Смышляева Л.М. 205

Имитационное моделирование программы ТПР предприятий гидроэнергетики (на примере ОАО «РусГидро»). *Ханцев А.В., Миженская Э.Ф.* 211

Теоретические аспекты формирования инновационной среды отрасли в РФ. *Карасев П.А.* 214

Методика анализа финансовой устойчивости организации с учетом оборачиваемости
Бекренева В.А. 218

Совершенствование государственного регулирования уровня занятости. *Жгилева А.О.* 224

Уровень эффективности сельскохозяйственного производства. *Кометяни Е.А., Мумладзе Р.Г.* 227

Предпосылки эффективного управления развитием познавательного туризма в регионах
Филушкина М.И., Чудновский А.Д. 231

Концепция социально-ответственного маркетинга на предприятиях индустрии гостеприимства
Салтыков В.К., Богданова Т.В. 235

Оценка эффективности управления предприятием потребительского рынка.
Слиняков Ю.В., Громов Н.Н. 237

Продвижение уникальных видов туризма – залог успешной конкурентной стратегии
Агеева О.А., Жукова М.А. 240

Особенности управления правами на результаты интеллектуальной деятельности в концернах как холдинговых структурах. *Мазур Н.З.* 243

Основные направления повышения эффективности развития регионального продовольственного рынка. *Борисов М.Ю.* 247

Современные проблемы иностранного инвестирования и инвестиционные возможности
Шкляев А.Е. 251

Взаимодействие экономических циклов и технологических укладов. *Шийко В.Г.* 253

Организационно-институциональные механизмы снижения агрессивности информационной среды индустрии туризма. *Волостных А.К.* 257

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

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

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

Учредители журнала

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

Редакционный совет:

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

Редколлегия:

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

Главный редактор:

Конотопов М.В.

Заместители главного редактора:
Егоров А.Ю., Тебекин А.В., Сулимов Ю.А.

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

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

Инновационные аспекты развития расселения: формирование городских агломераций и мегалополисов

Кабакова Софья Иосифовна,
д.э.н., профессор ГАСИС, академик
МАИЭС, советник РААСН, почетный
работник высшего профессиональ-
ного образования РФ
E-mail: soev35@yandex.ru

Перцик Евгений Наумович,
д.геогр.н., профессор МГУ, академик
РААСН, заслуженный деятель науки
РФ
E-mail: soev35@yandex.ru

Рассматривается одна из наиболее важных и сложных проблем современного расселения в мировой градостроительной науке и практике. В последние десятилетия получают большое развитие городские агломерации, мегалополисы и мегалополисы – наиболее крупные формы расселения, включающие множество взаимосвязанных, часто срастающихся агломераций.

Ключевые слова: система расселения, город, городская агломерация, мегалополис, мегалополис, город-спутник.

The innovative aspects of the settlement: the formation of urban agglomerations and megalopolises
Kabakova S.I., Perzik E.N.

The paper considers one of the most important and complicated problems of housing currently facing the world city planning science and practice. For the last ten years, city agglomerations, megalopolises, and megalopolises – the largest form of housing – are quickly developing with inclusion of many interrelated and often merging agglomerations.

Keywords: system of housing; city; city agglomeration; megalopolis; megalopolis; satellite city.

*Города на Земле создаются веками,
трудом и талантом, своими руками
создает и растит города – Человек!*

Развитие городских агломераций – одна из наиболее сложных проблем расселения в условиях активно развивающихся в современном мире процессов урбанизации. По исследованиям экспертов ООН ожидается, что в 2015 г. население городских агломераций превысит 2,2 млрд. человек и составит порядка 52,6% городского населения мира. В тридцати крупнейших агломерациях с населением свыше 10 млн. человек в каждой будет сосредоточено порядка 480,0 млн. человек, или 11,6% городского населения мира. Большая часть этих крупнейших агломераций будет размещаться в развивающихся странах. В развитых странах мира уже достигнут очень высокий уровень урбанизации, и в последнее время в этих странах существенно изменилась демографическая ситуация.

В России, как и во всем мире, наблюдается устойчивая тенденция развития урбанизации. По результатам Всероссийской переписи населения, проведенной по состоянию на 14 октября 2010 г., численность постоянного населения РФ составила 142,9 млн. человек; соотношение горожан и сельских жителей составило 74 и 26% соответственно. В России на момент переписи – 1100 городов и 1286 поселков городского типа, 134 тыс. сельских населенных пунктов. В городах проживает 93% городского населения (остальное городское население живет в поселках городского типа). На основе анализа данных предшествующих переписей населения отмечается увеличение численности населения в крупных и крупнейших городах, особенно в городах с миллионным (и более) населением и активное формирование городских агломераций.

Несомненно, то, что жить и работать в приближении к природной среде наиболее благоприятствует духовному и физическому развитию человеческой личности. Однако, бурное развитие технического прогресса в XX–XXI вв. требует концентрации расселения, финансовых, энергетических и др. видов ресурсов для достижения наибольшего экономического эффекта. Как известно, в условиях рыночной экономики капитал прирастает капиталом, люди стремятся в крупные города, в которых наибольшие возможности для самореализации (в труде, учебе, творчестве и т.п.) и качественного развития человеческого потенциала. Мировая практика градостроительства практически всех развитых стран свидетельствует о том, что рост численности населения городов, развитие городских агломераций, мегалополисов и мегалополисов – объективная закономерность современности и технического прогресса, которую следует изучать и стремиться управлять процессами её внутренней самоорганизации, в целях создания наиболее гармоничной среды обитания в них населения и сохранения экологического биобаланса природной и техногенной среды.

В мировой научной литературе нет общепринятого понятия «городская агломерация», тем не менее, анализируя различные подходы и оценки этого уникального феномена урбанизации, можно сделать вывод, что городская агломерация представляет собой систему территориально сближенных и экономически взаимосвязанных населенных мест, объединенных устойчивыми

трудовыми, культурно-бытовыми и производственными связями, общей социальной и технической инфраструктурой, совместно с используемыми земельными ресурсами, это качественно новая форма расселения, которая возникает как преемник города в его компактной форме и являет собой особый продукт современной урбанизации.

Вопреки кажущейся ясности понятия «город», в разных странах имеется своё его определение: так, в Дании городом называют населенный пункт с населением свыше 250 жителей; в Японии – 30 тыс. жителей; в России – 12 тыс. жителей при условии, что не менее 75% населения занято не в сельскохозяйственном производстве.

Различия в критериях побудили в статистических исследованиях ООН использовать два метода учета: так называемые «национальные критерии» и «количественные параметры»: свыше 5 тыс. и 20 тыс. жителей.

Существуют различные критерии выделения городских агломераций, такие как: плотность городского населения и непрерывность застройки; наличие большого города – центра (с населением не менее 100 тыс. жителей); интенсивность и дальность трудовых и культурно-бытовых поездок; удельный вес несельскохозяйственных работников; доля работающих вне места жительства; количество городских поселений-спутников и интенсивность их связей с городом-центром; производственные связи; связи по социально-бытовой и технической инфраструктуре (единые инженерные системы водоснабжения, энергообеспечения; канализации, транспорта и пр.).

В ряде случаев принимают в качестве критерия комбинацию признаков; в других – ориентируются на один из них: выделяют границы агломерации по 1,5- или 2- часовым изохронам трудовых передвижений от города – центра.

Существует мнение о невозможности совпадения границ, выделенных на основе различных системообразующих факторов и необходимо исследовать сочетание («переплетение») систем, формирующихся вокруг основного ядра. Особенности в подходах обуславливают различия в делимитации (определении границ) агломераций: во Франции, например, выделяют «границы в узком смысле слова», «в широком смысле слова», «планировочные границы» и т.п.

При больших различиях в подходах и методах сущность явления развития городских агломераций достаточно выяснена. Формирование высококонцентрированных сгустков взаимосвязанного расселения отражает процесс роста и концентрации производительных сил, усиления контрастности расселения, сосредоточения многих видов деятельности в наиболее эффективных для их развития ареалах. Автономный город не отвечает масштабам и интенсивности этого процесса, требующего более широкой территориальной базы.

По статистике ООН город с населением в 8 и более млн. жителей представляет собой агломерацию.

(Как отмечалось выше, национальные критерии могут определять свою специфику в зависимости от условий и особенностей формирования агломерации, поэтому в Российской Федерации города с населением более 2–3-х млн. человек и менее в практике градостроительного проектирования также рассматриваются как агломерации – второго порядка, но с присущими им особенностями и требованиями.)

Границы городской агломерации подвижны во времени, что обусловлено изменением важнейшего параметра агломерации – дальности ежедневных трудовых передвижений от места жительства к местам приложения труда; в рамках пространственной самоорганизации

этих передвижений, дальность поездок возрастает прямо пропорционально увеличению технической скорости средств транспорта притом, что затраты времени на передвижение увеличиваются относительно незначительно.

Поскольку развитие агломерации связано с исчерпанием пространственных возможностей города для размещения мест приложения труда и его социальной инфраструктуры, требующих более широкой территориальной базы, то юридические границы города и наличие в составе агломерации нескольких административных образований (5, 10 или 15, как это предполагается при различных подходах к выявлению агломерации и определению ее границ) мало существенны для определения границ агломерации; более того, мозаика административных границ препятствует возможностям управления агломерацией (в том числе, исследованию маятниковых передвижений).

Не город, а городская агломерация на данном этапе развития форм расселения должна стать главным звеном системы расселения страны, главной единицей статистического учета, планирования, проектирования и управления.

Сейчас достаточно ясно осознано, что лавинообразный процесс развития агломерированных форм расселения, формирующих на обширных пространствах новую урбанизированную среду, носит объективный характер, отвечает тенденциям концентрации производительных сил и форм общения.

Новейшие тенденции, проявляющиеся в ходе урбанизационных процессов в мире, требуют глубокого осмысления и правильной оценки. Очень важна «дезинтеграция» зарубежного опыта на те его аспекты, которые носят глобальный характер и те, которые связаны с национальными особенностями отдельных стран.

Дальнейшая эволюция форм расселения под воздействием процессов развития и концентрации производства, ресурсов, расселения приводит к сближению и срастанию агломераций, формированию мегалополисов – наиболее крупных форм расселения, включающих обширные территории. Афинский центр экистики, изучавший эти процессы, предполагал, что в начале XXI в. количество мегалополисов может составить более 160 и в них будет сосредоточено 45–50% населения мира.

Мегалополисы не имеют однозначной величины и пространственной структуры, являясь системами на дагломерационного уровня; они могут включать ряд агломераций, в том числе срастающихся (например, вдоль морского побережья или крупной транспортной артерии и др.).

Охарактеризуем взаимосвязи между понятиями «агломерация» и «мегалополис».

Отметим, что поиск адекватного термина для обозначения обширных ареалов взаимосвязанного городского расселения не завершен и термин «мегалополис» не всегда идентичен сложившимся формам расселения ни по масштабам, ни по охвату территорий. Поэтому его часто заменяют другими терминами (макрорегион, столичный регион, урбанизированный регион, урбанизированная зона). Территории мегалополисов могут охватывать сотни тысяч квадратных километров. В большей мере это относится к странам с очень большими территориями (в частности и к РФ), в пределах которых формируются обширные зоны взаимосвязанного расселения с многообразными и интенсивными связями внутри них. Примером может быть центральный мегалополис Европейской части России с ядром – Московская агломерация.

При формировании агломераций могут возникать «города-спутники». Они могут быть

двух значений: во-первых, это города, целенаправленно создаваемые, как правило, на «пустом месте», для выполнения определенных функций по заранее составленному проекту (сценарию), отличающемуся единством замысла и архитектурно-планировочного решения. (Например: Зеленоград в Москве; Харлоу – в регионе Лондона; Сен-Контен – в регионе Парижа; Веллингбю – в регионе Стокгольма и др.) Именно о таких городах-спутниках чаще всего говорится в градостроительной литературе. Во-вторых, города-спутники, вырастающие из небольших городов, исторически формировавшихся вокруг главного города и постепенно начинающих играть по существу ту же роль, что и целенаправленно создаваемые города-спутники; часто они более значительны по своим размерам и потенциалу (например, в Московской области: Мытищи, Подольск, Реутов).

Таким образом, территория городской агломерации, т.е. город и его окружение, представляют собой единый территориальный комплекс, хотя управление ими нередко связано с определенными трудностями административного характера (принадлежностью к различным субъектам Российской Федерации). Ярким примером может служить отсутствие на протяжении последних 20-ти лет должной взаимосвязи проектов генеральных планов развития Москвы и Московской области. Например, транспортные магистрали в Москве до МКАД имели несколько полос движения с удовлетворительной пропускной способностью автотранспорта, а за пределами МКАД на территории Московской области продолжением этих магистралей являлись узкие автодороги местного значения, что создавало транспортный коллапс на выездных магистралях столицы.

Административные границы субъектов Российской Федерации не должны быть препятст-

вием для развития транспортной системы регионов и страны. Сопредельные территории должны быть взаимоувязаны по всем видам стратегически важных систем инфраструктуры (транспортных, водоснабжения и водоотведения, всех видов энергоснабжения, обеспечения экологической безопасности и т.п.).

Преодоление этих административно-ведомственных границ – одна из существенных проблем в развитии агломераций, которая должна быть решена на законодательном уровне (внесением соответствующих поправок в Градостроительный кодекс РФ) и соответственно реализована в процессе проектирования и реализации проектных решений в целях обеспечения устойчивости функционирования стратегически важных систем инженерно-транспортной инфраструктуры на территории Российской Федерации.

Важнейшие недостатки больших городов и в известной степени больших городских агломераций известны. К ним относятся:

1. Необычайное усложнение транспортных проблем. Улицы больших городов оказались каналами, не приспособленными для пропуска современного транспорта. Автомобилизация городов быстро растет. Насыщенность больших городов автотранспортом продолжает увеличиваться, тогда как скорость движения всех видов индивидуального и общественного транспорта снижается. Создалось парадоксальное противоречие между техническими возможностями средств современного транспорта и его фактической скоростью в городах, обычно не превышающей 15–20 км/ч¹. В больших городах особое распространение получили «маятниковые миграции» – ежедневные поездки людей на работу из загородных районов в город – центр агломерации. В Москву ежедневно приезжают на работу более 700 тыс. че-

людей. По некоторым оценкам, общее число людей, ежедневно участвующих в городах России и СНГ в «маятниковой миграции», составляет десятки миллионов человек – «страну на колесах». (Представляется, что термин «маятниковая миграция» не вполне корректен; следует отметить, что эти передвижения представляют по существу образ жизни людей в агломерации.)

Суммарные инвестиции в транспорт больших городов примерно вдвое выше, чем средних. При этом требуются огромные затраты на сверхсложные развязки в нескольких уровнях, скоростные магистрали с многополосным движением. В крупнейших городах необходим общественный транспорт, обеспечивающий большие пассажиропотоки, например, метрополитен, который, обходится примерно, в 10 раз дороже, чем применение рядовых видов наземного общественного транспорта (автобус, трамвай). Между тем, практически все города с населением свыше 1 млн. человек нуждаются в метрополитене. В России, вслед за московским и петербургским метрополитенами сооружены, строятся или проектируются метрополитены – Новосибирске, Екатеринбурге, Самаре, Нижнем Новгороде, Омске, Казани, Красноярске и др.

2. Удорожание инженерного оборудования. Необычайно разросшиеся большие города и агломерации сталкиваются с нарастающим дефицитом водных ресурсов, огромными трудностями с утилизацией бытовых и производственных отходов, со сбросом сточных вод, и др.

Для снабжения крупных городов водой приходится сооружать сложные водопроводные системы и коллекторы канализации большой протяженности, вкладывать значительные средства в инженерную подготовку под освоение территорий. Стоимость одного гектара инженер-

но обустроенных территории в большом городе примерно вдвое выше, чем в среднем городе, а в крупнейших городах эта разница еще выше. Так, для снабжения водой Московской агломерации потребовалось регулирование реки Москвы, сооружение канала Москва–Волга и ряда других водохозяйственных сооружений. По некоторым расчетам, в перспективе потребуется сооружение крупных гидротехнических систем для переброски в район Москвы пресной воды из удаленных источников.

3. Загрязнение воздушного бассейна. В больших городах имеет место чрезвычайно сильное загрязнение воздушного бассейна. Конечно, воздушный бассейн загрязнен и во многих малых городах, где есть промышленные предприятия. Но в больших городах промышленные предприятия окружают жилую застройку почти со всех сторон, но главное при интенсивном насыщении городов автотранспортом создается почти сплошной фон загрязнения.

Наряду с загрязнением воздушного бассейна у жителей городов появился новый негативный фактор – шум. В крупных городах, в особенности в зоне интенсивного транспортного движения, а тем более, вблизи аэродромов, шумовой фон нередко значительно превышает предельно допустимые уровни.

4. Удаление населения больших городов от природы. Зеленые массивы – «легкие» городов – все дальше отступают под напором жилой и промышленной застройки; это один из самых неблагоприятных факторов, существенно ухудшающих экологические условия проживания людей в больших городах. Общение людей с природой имеет очень важное значение, хотя все аспекты его психологического и физиологического воздействия на человека ещё не до конца изучены.

5. Большие города «отсасывают» производительные

силы от малых и средних городов. Во французской градостроительной литературе появился специальный термин «французская пустыня», обозначающий отвлечение всех жизненных сил страны к Парижской агломерации, вокруг которой малые города в провинциях влечат относительно плохое существование.

Парадоксальное расхождение между настойчивым стремлением правительственных органов, ученых и практиков градостроителей ограничить рост больших городов, против их фактического роста, не могло бы иметь места, если бы эти города не развивались в силу объективных закономерностей и не имели бы крупнейших достоинств как форма расселения населения.

Эффект концентрации в одном месте большого количества людей, которые вместе создают громадный экономический, научный и интеллектуальный потенциал, огромен и, в конечном счете, стимулирует рост этих городов.

Большие города обладают быстро вводимыми в действие ресурсами роста производительных сил. Они имеют наиболее благоприятные условия для кооперирования промышленности, развития науки и высшего образования, для осуществления административных, организационных и распределительных функций, привлекают людей необычайно широким набором услуг, которые могут предоставить в их распоряжение высокий уровень культурной жизни. Диалектичность, противоречивость проблемы развития крупнейших городов длительное время стимулируют в этой области острую, непрекращающуюся борьбу взглядов, столкновение противоположных концепций.

На Западе, не так давно преобладали резко антиурбанистические тенденции. Рост городов характеризовался в выражениях, бьющих тревогу: «города выходят из своих границ»,

«угроза нации», «национальное бедствие» и др.

Однако позднее, по характеристике П. Холла, среди значительной части западных специалистов произошла существенная «эволюция состояния умов от апокалипсического к прагматическому»: вместо «осуждения» больших городов следует систематизировать их актуальные проблемы и искать решения. Очевидно, что существенную роль в этой эволюции сыграла малая результативность мероприятий по ограничению роста больших городов, вполне проявившаяся в последние десятилетия в разных странах.

Характерны соображения, высказываемые У. Алонсо (США): «Широко распространенное убеждение, разделяемое многими специалистами, о нерациональности роста крупных городов не имеет убедительных оснований... Обычно доказывают, что подобная концентрация является излишней по экономическим соображениям, – полагают, что по достижении определенной величины города дальнейшее строительство связано с увеличением затрат на душу населения, особенно для вложений в инфраструктуру. Однако по вопросу о том, какова эта пороговая величина, согласия нет».

К. Танге, один из наиболее крупных современных урбанис-

тов отмечал, что «XX в. пришел к образованию в различных частях земного шара городов с многомиллионным населением. Это развитие кажется вполне естественным следствием того, что города стали необходимы для выполнения жизненно важных функций современного человеческого общества. Токио, Нью-Йорк, Лондон, Париж, Москва – города с населением, превосходящим 10 млн. человек, их часто называют перенаселенными. Однако прежде чем решить, действительно ли они перенаселены, следует рассмотреть причины их развития, значение современных городов и истинную природу их функций» (К. Танге).

Проследивая относительное возрастание в крупнейших городах доли непроизводственных функций (правительственные, финансовые, контрольные над производством и потреблением и др.), Танге считает, что именно необходимость многообразных связей между этими функциями стимулирует дальнейший рост многомиллионных городов и превращение их в сложные системы, управляющие судьбами всей нации, обеспечивающие генерацию идей и связи с остальным миром.

Развитие больших городов и агломераций, отмечал академик Н.М. Моисеев, – естествен-

ное явление, результат самоорганизации общества, подобно тому, как муравейники возникают в силу самоорганизации живого мира. Рост крупнейших городов и агломераций определяется объективными законами – необходимостью непрерывного научно-технического прогресса и стремлением к минимизации затрат труда, времени на контакты и перемещение людей.

Исследование процессов развития городских агломераций и мегалополисов находится в русле новейших поисков мировой градостроительной мысли.

Ссылки:

1 Напомним, что требуется потратить 4 ч. времени для того, чтобы долететь на современном самолете из Новосибирска до Москвы, преодолев расстояние в 4 тыс. км, и одновременно потерять почти 4 ч. времени, чтобы добраться до аэродрома в Новосибирске и от аэродрома до своего дома в Москве. Лишь 55 мин. необходимо, чтобы прилететь из Москвы в Петербург, и почти 4 ч. для того, чтобы преодолеть в Москве и Петербурге расстояние до аэродрома и от аэродрома до места назначения в городе.

Современные подходы к проектированию виртуальных организаций в условиях развития инновационной экономики

Макарова Ирина Камильевна,
д.э.н., профессор, зав. кафедрой менеджмента
Института международного права
и экономики имени А. С. Грибоедова

Романчевский Борис Владимирович,
аспирант Института международного
права
и экономики имени А. С. Грибоедова
v1s10n@mail.ru

В центре внимания статьи проблемы и перспективы развития виртуального бизнеса как важного направления инновационного развития российской экономики. Виртуальные бизнес-структуры за счет более высокой гибкости могут быстро адаптироваться к изменениям рынка и трансформироваться в новые структуры, формируя при этом тот уровень компетенции, который необходим для организации производства товаров и услуг в зависимости от потребностей рынка.

Ключевые слова: виртуальная организация, электронный бизнес, информационно-коммуникационные технологии, виртуальная Web-корпорация, виртуальная web-платформа, виртуальная промышленная группа, Enterprise Resource Planning — система управления ресурсами предприятия.

Current approaches to the design of virtual organizations in the innovation economy

Makarova I.K., Romachevskiy B.V.

In the center of attention of article of a problem and prospect of development of virtual business as important direction of innovative development of the Russian economy. Virtual business structures at the expense of higher flexibility can quickly adapt for changes of the market and be transformed to new structures, forming thus that level of the competence which is necessary for the organization of manufacture of the goods and services depending on requirements of the market.

Keywords: the virtual organization, electronic business, information-communication technologies, virtual Web-corporation, a virtual web-platform, virtual industrial group, Enterprise Resource Planning — a control system of enterprise resources.

Развитие организаций в современных условиях глобализации и модернизации экономики возможно лишь при их адаптации и постоянном приспособлении к внешнему окружению. Являясь организационной формой информационного века, глобальные сети связи, такие как Интернет и Интранет, способствуют формированию современных бизнес-структур, в перечень характерных особенностей которых входит снижение дефицита информации и повышение эффективности ее использования, активизация процессов накопления и перемещения знаний, установление высокого уровня доверия, интенсификация кооперационных взаимосвязей между фирмами — партнерами и т.д. Такие бизнес-структуры за счет более высокой гибкости могут быстро адаптироваться к изменениям рынка и трансформироваться в новые структуры, формируя при этом тот уровень компетенции, который необходим для организации производства товаров и услуг в зависимости от потребностей рынка.

Именно эти стратегические задачи решаются при проектировании и развитии организации.

Современные виртуальные бизнес-структуры по их организационному дизайну условно можно разделить на стабильные бизнес-системы, которые могут быть представлены как отдельными компаниями, так и группой компаний, объединенных в долгосрочные взаимоотношения с внешними поставщиками. И динамические бизнес-системы, представленные временными альянсами фирм (организуются они, как правило, вокруг лидирующей фирмы). Каждый из партнеров этой группы обладает самостоятельностью, и сотрудничество осуществляется на основе специфического проекта или взаимодействия.

Динамические сети представлены альянсами предпринимателей или компаний, каждый из которых обладает ключевой технологией и высоким уровнем компетенции. Бизнес-партнеры здесь сохраняют полную самостоятельность, а взаимодействие осуществляется на основе специфических проектов, для реализации которых создается базовая компетенция, позволяющая реализовать проект в короткие сроки и представить на рынок товар или услугу в соответствии с запросами потребителей. После завершения проекта жизненный цикл динамического альянса может быть завершен.

С учетом того, что в российской экономике пока еще нет достаточного опыта формирования эффективных виртуальных бизнес-систем, попытаемся на имеющихся примерах проанализировать первый отечественный опыт формирования бизнес-процессов, базирующихся на Интернете, Интранете и других типах корпоративных сетей

Например, опыт компании «Электронмаш», передающей производство и разработки новых деталей большому количеству мелких производителей. Другим примером может быть субконтрактинговый центр SPX – объединение небольших фабрик-производителей в Санкт-Петербурге. Каждая фабрика специализируется в области своих ключевых компетенций. При возникновении определенного заказа либо развитии инновационного продукта две или несколько фабрик устанавливают связи между собой и работают совместно над производством продукта. Виртуальная корпорация прекращает свое существование, как только цель достигнута и заказ выполнен.

Интересен опыт сравнительно молодой виртуальной компании «Virtual University Enterprises» (VUE, подразделение компании NCS

Pearson, Inc.), предоставляющей услуги по авторизованному тестированию. Новыми тестовыми центрами «Virtual University Enterprises», функционирующими в России, стали «АстроСофт» и «Академия АйТи». Использование базовых основ виртуальной организации, таких как электронная сетевая инфраструктура, концентрация компетенции, системы взаимодействия с клиентами и т.д., позволило создать и оперативно функционировать более чем 2500 центрам компании, расположенных в 110 странах мира. Эти центры проводят экзамены по программам сертификации таких компаний, как Check Point Technologies, Cisco Systems, CompTIA, Ericsson, Generation, Informix, Linux Professional Institute (LPI), Lucent Technologies, Microsoft, Novell, PTC, RSA Security, IBM, Tivoli и др. «Академия АйТи», например, готовит специалистов к сдаче большинства экзаменов по программам сертификации таких фирм, как Microsoft, Novell, Oracle, Caldera, Lotus, Avaya и т.д.

Все современные виртуальные бизнес-структуры имеют следующие ключевые организационные параметры:

- унифицированная цель: общий взгляд на ценности и цели. Совместное представление о конечном результате в условиях поддержания синхронности операций и директивности;

- независимость членов команды: каждый ее участник, независимо от того, индивидуальный ли он бизнесмен или же представляет компанию, может продолжать поддерживать свое независимое существование наряду с получением доли прибыли;

- добровольная взаимосвязь, выражающаяся в добровольном объединении партнеровских усилий;

- многочисленность лидеров: каждая персона или группа в бизнес-системе, базирующейся на Сети, обладает особой уникальностью осуществлять содействие в любой точке процесса. При более чем одном лидере система в целом

имеет большую гибкость;

- многоуровневость: бизнес-системы Сети оперируют на различных уровнях, т.е. одновременно может осуществляться кооперация между организациями, департаментами и населением.

Рассмотренные выше примеры организации в Сети стабильных и динамических бизнес-систем позволяют определить перспективы развития новых более дееспособных, динамичных организаций. Наиболее приемлемой организационной формой, способной впитать в себя все вышеперечисленные достижения науки и техники, по мнению автора, может стать «Виртуальная Web-корпорация». Виртуальная Web-корпорация (далее виртуальная промышленная группа — ВПГ), или как ее еще называют «виртуальный кластер», представляет собой региональную сеть промышленных предприятий, имеющих общую схему производства готовой продукции. Кластер создается путем объединения размещенных в различных точках земного шара предприятий и формирования взаимодействующей базовой компетенции. Вся инфраструктура базируется на ИКТ, являющейся основой виртуальной Web-платформы ВПГ. Это позволяет преодолеть географическую разобщенность промышленного кластера и осуществлять взаимодействие с компаниями любого класса.

Сердцевиной ВПГ является базовая компетенция, состоящая из уровней компетентности предприятий — партнеров. Поэтому большое значение приобретают работы по сбору и структурированию информации о партнерах, а также по построению информационной модели, определяющей границы уровня компетенции предприятий — партнеров. Коммерческий успех ВПГ, по существу, зависит от того, насколько хорошо определена и сфокусирована в кластере базовая компетенция. Следовательно, информация о базовой компе-

тенции требует структурирования таким образом, чтобы имелась возможность изучить и подобрать в кластер партнеров, которые соответствуют уровню компетенции создаваемого ВПГ. Более того, базовая компетенция должна быть использована для поддержки принятия стратегического решения и осуществления управления промышленным кластером. Базовую компетенцию можно охарактеризовать также как «цепочку качества готовой продукции и используемых для этого бизнес-процессов и технологий». Успех деятельности ВПК зависит как от эффективности топ-менеджмента базовой компетенции, так и от мониторинга уровня компетенции каждого из партнеров по бизнесу.

Лидирующие промышленные компании в настоящее время активно приступают к формированию виртуальных платформ как для производства товаров и услуг, так и для электронной коммерции. Примером могут служить компании INA Holding Schaeffler KG, Rockwell Automation, SKF Group and The Timken Company, которые обновили о своем согласии на совместное предоставление услуг, основанных на Web-технологии и объединенной логистике (управление транспортными потоками) для поставок товаров высокого качества. В этих целях создана независимая фирма CoLinX, LLC, которая объединила активы компании PTrplace.com, виртуальный торговый Web-сайт фирмы Rockwell Automation Power Systems, и совместные транспортно-складские решения компаний Rockwell и SKF. Другими словами создается виртуальная Web-платформа, базируясь на которой авторизованные дистрибьюторы смогут в виртуальном режиме осуществлять торговые операции с продуктами промышленного ассортимента. В дальнейшем к участником проекта планирует присоединиться Sandvik Group для совместной работы с компанией Endorsia.com International AB — промышленной виртуальной

торговой платформой Группы SKF в Европе. Используя возможности виртуальной платформы, а также решения логистики и партнерство дистрибьюторов, планируется быстро и выгодно преобразовать каналы продвижения товаров в Европе и Америке, объединить опыт, знания отрасли и темпы развития в единую базовую компетенцию, что принесет пользу потребителям продукции, позволит усовершенствовать сервис и увеличить конкурентное преимущество на рынке.

В виртуальной Web-корпорации сетевой администратор выступает в качестве ускорителя или катализатора организационного процесса. Администраторы помогают компании сформировать стратегическое партнерство, организовать активность бизнес-системы и идентифицировать новые возможности деловой активности. Их задача состоит в распространении сетевой концепции, способствованию кооперации, организации групп фирм и установлении связей с дизайнерами продуктов, специалистами по маркетингу, специалистами по тренингу и индустрией сервисных программ, в которых они должны быть в достаточной мере компетентны.

В первую очередь сетевой администратор виртуальной web-организации выполняет следующие три основных задачи.

1. Инициирование формирования виртуальной web-платформы. Первоначально сетевой администратор изучает компанию, претендующие на партнерство, на предмет наличия достаточных и конкурентоспособных ресурсов, а также устанавливает наличие у них способности и желания работать в условиях виртуального партнерства. Четкое видение будущего виртуальной web-системы поможет сетевому администратору найти благоприятных партнеров. На этапе подготовки он работает как промоутер связей, контактирует с людьми, сходит с ними, проводит диалог и

выясняет социальные мотивы. В результате создается общая взаимосвязь и необходимый уровень взаимного доверия. В конце периода подготовки виртуальные Web-партнеры готовят меморандум о понимании статуса миссии, видения и понимания важнейших правил и юридических норм, процедуры по формированию общих затрат, общего риска и прибыли.

2. Поддержание деятельности виртуальной Web-платформы. Сразу же после создания виртуальной Web-системы сетевой администратор становится ответственным за поддержание и осуществление сотрудничества. Сетевой администратор и партнеры разрабатывают совместный бизнес и технические стандарты как для формирования динамичной сети компании, так и для руководства виртуальной корпорацией. Сетевой администратор осуществляет мониторинг стабильности компании, помогает более слабым партнерам компании и поддерживает их до момента достижения требуемого уровня стабильности. Сетевой администратор осуществляет также меры дисциплинарного характера, особенно в том случае, если выявляет, что один из партнеров имеет преимущество в статьях расхода, по сравнению с расходами других партнеров. Кроме того, сетевой администратор, как нейтральное лицо, участвует в разрешении конфликтов, возникших среди партнеров. Более того, он наблюдает за внутренним и внешним окружением и выявляет предложения по устранению любых перекосов.

3. Формирование виртуальной корпорации. После установления конъюнктуры рынка, сетевой администратор работает над созданием виртуальной цепочки издержек производства. Он изучает ресурсы и компетенцию, выявляя слабые и сильные стороны web-партнеров, разрабатывает цепочку поставок, которая интегрирует потребителей, поставщиков и web-партнеров. После завершения форми-

рования виртуальной корпорации сетевой администратор сворачивает функции координации между партнерами и переходит на менеджмент виртуальной корпорации.

К сказанному выше необходимо добавить, что для эффективного функционирования виртуальной web-корпорации должна базироваться на ряде высокотехнологичных ИКТ, включающих:

- административные ИКТ-системы, такие, например, как «Виртуальный кластер» (набор абонентов), «Руководство по Электронной Организации», являющееся по существу базой данных по организационной структуре и процессам производства, «Маркетинговую Информационную систему», необходимую для мониторинга развития рынка и др.;

- системы проектирования менеджмента, относящиеся к первичным инструментам менеджмента;

- системы коллективного пользования, представляющие собой типичную интегрированную электронную систему передачи сообщений, имеющую экран, систему распределения каналов, систему для проведения совещаний, групповое творчество и ряд других систем. Эти системы поддерживают активность команды лидеров, облегчают групповые процессы активности, повышают технический уровень компетенции и уровень проводимого менеджмента. Более того, они повышают эффективность использования идей, изучения текущих процессов производства. Поскольку команды проектирования включают экспертов из различных сфер с разным уровнем знаний, взаимный обмен знаниями увеличивает общий уровень компетенции всей команды партнеров.

Однако необходимо отметить, что, несмотря на свою привлекательность и наличие ряда преимущественных характеристик, данная структура виртуальной организации, имеет ряд ключевых проблем:

- необходимость в детальном изучении партнерской компании, особенно ее базовой компетенции;

- определение организационной пригодности партнерской компании как в технологическом, так и в социальном плане;

- необходимость создания высокого уровня доверия между компаниями-партнерами;

- необходимость в формировании кооперационного менеджмента в целях координации деятельности территориально распределенных партнерских компаний и установления заслуживающих доверия взаимосвязей между компаниями-партнерами.

Предлагаемая же организационная концепция Виртуальной Web-корпорации позволяет решать эти трудности, поскольку она предполагает создание поддерживающих структур, таких как «Виртуальная Web-платформа» и подразделение виртуального менеджмента, называемого рядом зарубежных исследователей «Net-брокер» (далее — «сетевой менеджер или сетевой администратор»).

Особое место должны занять также ERP-системы (Enterprise Resource Planning — Система управления ресурсами предприятия). Перечень основных функциональных блоков ERP-систем включает:

- планирование производства и продаж;
- управление спросом;
- крупное планирование мощностей предприятия;
- формирование плана производства;
- планирование потребностей в материалах;
- спецификацию изделий;
- планирование потребностей в мощностях;
- маршрутизацию технологических процессов и функционирование рабочих центров;
- проверку и корректировку цеховых планов по мощностям,
- управление закупками, запасами, продажами;
- управление финансами;
- управление затратами;

- управление проектами и программами.

Новейшие разработки в области ИКТ, такие как ERP-системы SAP R/3, Navision Axapta, Renaissance и др. включают такие модули, как управление логистическими цепочками — SCM, усовершенствованное планирование и составление производственного графика — APS, управление взаимоотношениями с клиентами — CRM, электронная коммерция — EC, управление данными об изделии — PDM, детализированное или окончательное планирование ресурсов — FRP и т.п.

В заключение необходимо подчеркнуть, что базируясь на эффективной сетевой структуре, которой является Интернет, Интранет и др., конструкция виртуальной Web-корпорации позволяет концентрировать базовую компетентность партнерской команды. Традиционные компании поддерживают широкий диапазон компетенции для того, чтобы иметь способность формировать затратный механизм в целом или же в какой-то его части. В идеале виртуальная Web-корпорация предлагает своим партнерам как бы доверительное окружение с участием в нем на равных условиях. Основная идея виртуальной Web-корпорации состоит в том, что партнерские компании создают собственную ресурсную базу, доступную для других членов, а также для привлекаемых к временному участию фирм. Это, в свою очередь, позволяет формировать общую компетенцию корпорации.

Другое важное преимущество, по сравнению с традиционными экономическими структурами, состоит в возможности коммутировать индивидуальные компетенции партнеров с формированием на этой основе динамичной виртуальной web-корпорации. Динамичность эта проявляется во всех параметрах деятельности, включая и традиционный комплекс «поставщик — покупатель». Обеспечивается она, во-пер-

вых, тем, что web-партнеры до вхождения в корпорацию проходят этап построения взаимосвязей, что значительно ускоряет процесс формирования цепочки производственных издержек и обеспечивает конкурентное преимущество на быстро меняющемся рынке. Во-вторых, компании-партнеры не рассматривают себя в качестве только поставщиков или же только покупателей, поскольку в равной мере несут ответственность за затраты и риски в совместном проекте и имеют гарантированную равную долю прибыли при успешной реализации конечного продукта. Более того, виртуальная web-корпорация обладает несколькими механизмами координации, охватывающих всех ее партнеров. Приведенные преимущества новой экономической парадигмы оставляют надежду на то, что виртуальная web-корпорация, базирующаяся на современных ИКТ-системах, а также на сетевых структурах, какими являются Интернет, Интранет и т.д., будет иметь перспективу на динамичном рынке XXI века.

Литература

1. Витцель М., Уорнер М. Виртуальные организации. Новые формы ведения бизнеса в XXI веке.
2. Вютрих Х. А., Филипп А. Ф. Виртуализация как возможный путь развития управления // Проблемы теории и практики управления, N5, 1999.
3. Гольдштейн Г.Я. Стратегический инновационный менеджмент: тенденции, технологии, практика. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2002.
4. Пономарев И.П. Виртуальная организация: предпосылки возникновения новой организационной формы. Менеджмент в России за рубежом // Журнал, 2001. - №5
5. Сердюк В.А. Сердюк В.А. Сетевые и виртуальные организации: состояние и перспективы развития // Менеджмент в России и за рубежом. 2004. №2.

Применения методов менеджмента при внедрении программно-целевого подхода в управлении АПК

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

Программно-целевой принцип поднимает роль национальных программ в управлении, поскольку они способны придать ему комплексный характер, что позволяет решать крупные народнохозяйственные проблемы с участием различных отраслей хозяйства.

Ключевые слова: программно-целевой подход, управление АПК, анализ, менеджмент, программа, методика.
Application of management practices in the implementation of program-oriented approach in the management of agricultural
Askerov P.F.

The programmno-target principle lifts a role of national programs in management as they are capable to give it complex character that allows to solve large economic problems with participation of various branches of an economy.

Keywords: the programmno-target approach, agrarian and industrial complex management, the analysis, management, the program, a technique

Алгоритм применения полукачественных методов менеджмента при внедрении программно-целевого подхода:

- а) Актуализация целей программы (методика SMART);
- б) Оценка имеющихся у субъекта федерации ресурсов на выполнение поставленных программных целей и распределение ресурсов среди приоритетных направлений;
- в) Выявление и анализ основных факторов внешней среды, влияющих на вектор развития отраслей АПК региона (методика STEP-анализа);
- г) Выявление факторов, характеризующих современное состояние отраслей АПК и сопоставление их с факторами внешней среды и разработка стратегии развития отраслей;
- д) Мониторинг реализации выработанной стратегии развития отраслей АПК региона;
- е) Корректировка целей программы с учетом практики реализации программы (проводится SWOT-анализ, затем методика SMART).

2.1) Актуализация целей программы

а) Описание основных положений (пунктов) методики SMART
Постановка целей является ключевым элементом применения программно-целевых методов. При формулировании целей необходимо придерживаться ряда требований, которые описаны в методике SMART:

- быть конкретными, четко сформулированными (Specific);
- измеримыми или оцениваемыми, т.е. включать показатель, по которому можно оценить степень достижения цели (Measurable);
- достижимыми, что предполагает наличие необходимого объема ресурсов для достижения поставленной цели (Achievable);
- насущными, актуальными в настоящий момент времени (Relevant);
- рассчитанными по времени, указан срок реализации, по истечении которого будет проведена оценка достижения поставленной цели (Timed).

Цели должны быть органически увязаны с миссией развития объекта.

б) Осуществление методики SMART

- проверка целей программы на конкретность, четкость формулирования;
- измеримость целей определяется через количественную форму или качественную характеристику;
- проверка целей программы на достижимость предполагает оценку всех имеющихся у региона ресурсов;
- проверка целей программы на актуальность, т.е. решают ли поставленные цели насущные на данный момент проблемы;
- определение временных границ реализации целей программы.

Пример. Анализ дерева целей, определенных в Программе социально-экономического развития Воронежской области на среднесрочную перспективу (2008-2012 гг.) для подотрасли молочного животноводства.

Таблица 1
Дерево целей согласно методике SMART (данные гипотетические)

Поставленные цели	S (Specific) Конкретность	M (Measurable) Измеримость	A (Achievable) Достижимость	R (Relevant) Релевантность	T (Time bound) Временные сроки
Главная цель					
Устойчивый рост производства молока к 2012 г. с достижением объемов выхода товарного молока не менее 920 тыс. т	+	+	-	+	+
Подцели					
Увеличение площадей кормовых культур и пастбищ к 2012 г. на 500 тыс. га	+	+	+	+	+
Увеличение поголовья племенного молочного скота за счет приобретения его по лизингу в течение 2012 г. на 3,4 % к уровню 2011 г.	+	+	-	+	+
Рост продуктивности на 20 % за счет освоения передовых технологий на 25 модернизированных и вновь построенных молочных фермах к 1.12.2013 г	+	+	-	+	+

Используя методику SMART, проанализируем стратегическую цель, определенные в Программе социально-экономического развития Воронежской области на среднесрочную перспективу для подотрасли молочного скотоводства (2008-2012 гг.).

1) Проверим главную цель и подцели на соответствие принципам SMART (табл. 1).

2) Проведенный анализ показывает, что стратегическая цель и отдельные подцели, поставленные в региональной программе, не отвечают критериям достижимости на настоящий момент времени, поскольку в момент разработки и принятия этого нормативного документа внешняя ситуация была благоприятная: рассматривался, а затем был принят и выполнен национальный проект «Развитие АПК», в котором производство

молока выделено в качестве приоритетной отрасли, что предполагало существенные финансовые вливания, которые стали возможны из-за формирования огромных резервов государства от экспорта резко подорожавшего углеводородного сырья. В настоящее время в связи с мировым финансовым кризисом и падением цен на углеводородное сырье (нефть) финансовые ресурсы государства и частных инвесторов стали более ограниченными, процентные ставки по кредитам повысились, что сделало недоступными заемные средства для производителей молока. Поэтому необходимо откорректировать поставленные цели. Корректировка позволяет переформулировать их следующим образом (табл. 2).

в) Оценка ресурсов субъекта федерации для выполнения

поставленных программных целей и их распределение среди приоритетных направлений

При разработке целевых программ федерального или регионального уровня важным моментом является формирование системы ключевых количественных параметров. Именно измерение этих количественных параметров позволяет сделать вывод о степени достижения целей, зафиксированных в программе.

Обычно целевые программы разрабатываются методом «сверху-вниз»: федеральный или региональный орган, ответственный за программирование, определяет цели, задачи и их количественные параметры, а затем готовая программа доводится до уровня хозяйствующих субъектов - ее участников.

Однако, такой путь не позволяет учитывать все особенности хозяйствующих субъектов, участвующих в программе. Изменение процедуры планирования должно включать сбор и анализ информации о перспективных проектах, которые хозяйствующие субъекты намерены осуществить. Таким образом, произойдет сближение целевых параметров разных субъектов, участвующих в программе.

Использование методов проектного менеджмента в рамках целевых программ позволяет достичь поставленных количественных показателей, а также обеспечить эффективное использование ресурсов по направлениям развития и проектам, реализуемым в них. При этом основными шагами выполнения этапа должны стать:

- ревизия всех ресурсов, находящихся в распоряжении органов власти и управления субъектов федерации и органов местного самоуправления, необходимых для реализации программных целей;
- распределение ресурсов по направлениям развития отраслей АПК.

2.2) Методика определения

объема выделяемых ресурсов на определенные направления поддержки и развития АПК

В основу методике должны быть положены:

а) фиксация всей совокупности критериев, с помощью которых возможно оценить значимость того или иного направления поддержки и развития АПК;

б) определение значимости каждого критерия. (Каждому критерию присваивается определенный вес, цифровое значение которого находится в пределах от 0 до 1, причем предполагается прямая зависимость между цифровым значением и уровнем значимости критерия);

в) ранжирование направлений поддержки и развития АПК в рамках Государственной программы по степени приоритетности.

Для определения приоритетности направления необходимо измерить средневзвешенную оценку. Направления деятельности, получившие наибольшее количество баллов, признаются приоритетными по отношению к направлениям с меньшей суммой баллов. Процедура ранжирования позволяет рационально распределить финансовые ресурсы.

Пример. Выбор приоритетного направления развития АПК в исследуемом регионе.

В Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг. выделено несколько направлений развития агропромышленного комплекса:

1. Устойчивое развитие сельских территорий;

2. Создание общих условий функционирования сельского хозяйства;

3. Развитие приоритетных направлений подотраслей сельского хозяйства;

4. Достижение финансовой устойчивости сельского хозяйства;

Таблица 2

Корректировка дерева целей согласно методике SMART (данные гипотетические)

Поставленные цели	S (Specific) Конкретность	M (Measurable) Измеримость	A (Achievable) Достижимость	R (Relevant) Релевантность	T (Time bound) Временные сроки
Главная цель					
Устойчивый рост производства молока к 2013 г. с достижением объемов выхода товарного молока не менее 920 тыс. т	+	+	+	+	+
<i>Подцели</i>					
Увеличение площадей кормовых культур и пастбищ к 2012 г. на 500 тыс. га	+	+	+	+	+
Увеличение поголовья племенного молочного скота за счет приобретения его по лизингу в течение 2013 г. на 3,4 % к уровню 2012 г.	+	+	+	+	+
Рост продуктивности на 20 % за счет освоения передовых технологий на 25 модернизированных и вновь построенных молочных фермах к 1.12.2014 г.	+	+	+	+	+

5. Регулирование рынка сельскохозяйственной продукции.

В программном продукте оценивается значимость 4-х направлений, поскольку они являются наиболее значимыми для реализации в исследуемом регионе – Воронежской области.

Первым шагом установления приоритетности того или иного направления развития АПК является определение набора критериев, с помощью которых возможно оценить значимость каждого направления. Сформулируем критерии оценки значимости направления развития АПК:

- выгода для основных групп потребителей;

- согласованность федеральных и региональных целей развития;

- зависимость спроса на виды продукции, производимые в регионе;

- уровень жизни населения в регионе;

- скорость возврата средств, инвестированных в данное направление.

Следующий шаг оценки - определение удельного веса каждого критерия. Этот шаг предполагает участие эксперта или группы экспертов. Если эксперт работает индивидуально, то он самостоятельно присваивает цифровое значение от 0 до 1 каждому критерию в зависимости от его значимости. Работая в группе, эксперты договариваются об удельном весе каждого критерия, а затем самостоятельно по критериям оценивают направления развития.

Таблица 3
Оценка каждого направления развития АПК (данные гипотетические)

№	Название критерия	Вес критерия	Устойчивое развитие сельских территорий	Создание общих условий функционирования сельского хозяйства	Развитие приоритетных направлений подотраслей сельского хозяйства	Достижение финансовой устойчивости сельского хозяйства	Регулирование рынка сельскохозяйственной продукции
1.	Выгода для основных групп потребителей	0,1	3	5	3	4	5
2.	Согласованность федеральных и региональных целей развития	0,4	5	4	3	3	4
3.	Зависимость спроса на виды продукции, производимые в регионе	0,3	4	4	4	5	3
4.	Уровень жизни населения в регионе	0,4	2	5	5	6	3
5.	Скорость возврата средств, инвестированных в данное направление	0,5	2	1	8	5	4
6.	Результат		5,3	5,8	8,7	8,0	6,2

Определение удельного веса каждого критерия:

- выгода для основных групп потребителей - 0,1;

- согласованность федеральных и региональных целей развития - 0,4;

- зависимость спроса на виды продукции, производимые в регионе - 0,3;

- уровень жизни населения в регионе - 0,4;

- скорость возврата средств, инвестированных в данное направление - 0,5.

Последний шаг методики - оценка каждого направления развития АПК по критериям. Осуществляется он следующим образом: удельный вес каждого критерия умножается на количество баллов, выставленных каждому направлению развития АПК.

Осуществив данную процедуру аттестации, получим средневзвешенную оценку каждого направления развития агропромышленного комплекса Воронежской области, что позво-

ляет ранжировать их и определить их степень приоритетности (табл. 3).

Направление, набравшее наибольшее количество баллов, считается приоритетным, именно на его осуществление будет направлен основной объем финансовых ресурсов. Направление, набравшее наименьшую сумму баллов, признается наименее значимым, финансирование этого направления осуществляется по остаточному принципу.

2.3) Выявление и анализ основных факторов внешней среды, влияющих на развитие отраслей агропромышленного комплекса

2.3.1) Описание основных положений STEP-анализа

Для анализа внешней среды отраслей АПК региона можно использовать STEP-анализ, который предполагает выявление ряда внешних факторов, оказывающих сильное влияние на объект управления. К ним относятся социальные, технологические,

экономические и политические факторы.

2.3.2) Осуществление методики STEP-анализа

STEP-анализ осуществляется по следующему алгоритму:

- выявление и сбор информации о факторах социального характера, влияние которых критически важно для отраслей АПК региона;

- выявление и сбор данных об изменениях в технологической сфере, которые могут повлиять на развитие отраслей АПК региона;

- описание важнейших факторов экономической сферы, критически важных для отраслей АПК;

- выявление и описание ключевых политических факторов, оказывающих сильное воздействие на отрасли АПК региона.

2.4) Выявление факторов внутренней среды и сопоставление их с факторами внешней среды

2.4.1) Описание основных положений методики SWOT-анализа

Проведение SWOT-анализа АПК региона позволяет провести комплексную оценку критически важных для развития этой отрасли факторов внешней и внутренней среды при разработке стратегии развития, составления программных мероприятий, а также осуществлять их корректировку в связи с изменением тенденций развития.

2.4.2) Применение методики SWOT-анализа

Методика его осуществления предполагает четыре этапа.

На первом этапе SWOT-анализа проводится аудит изучаемого объекта, выявленные характеристики которого распределяют в соответствующие разделы: сильные и слабые стороны, возможности и угрозы и заносятся в матрицу SWOT.

К сильным сторонам относятся внутренние факторы отраслей АПК региона, которые дают определенные преимущества в конкурентной борьбе.

К слабым сторонам региона также относят внутренние факторы, которые могут негативно сказаться на развитии отраслей АПК.

Пример. Стратегический анализ отрасли молочного скотоводства Воронежской области.

Для разработки стратегии развития отрасли молочного скотоводства Воронежской области с целью выявления проблем и их решения был осуществлен стратегический анализ по методике SWOT (табл. 4).

3) Разработка стратегии развития отраслей АПК региона

На основании данных этапа SWOT-анализа разрабатывается стратегия развития отраслей АПК региона с учетом сопоставления их сильных сторон и возможностей, сильных сторон и угроз, слабых сторон и возможностей и слабых сторон и угроз. Такое сопоставление позволяет определить направления изменений в отраслях АПК, а также разработать мероприятия, которые усилят преимущества, и помогут предотвратить негативные последствия угроз.

Пример. Стратегический анализ отрасли молочного скотоводства Воронежской области, представлен в табл. 5.

4) Мониторинг реализации выработанной стратегии развития отраслей АПК региона

4.1) Методика проведения мониторинга реализации стратегии:

а) Сопоставление достигнутых результатов и поставленных целей.

б) Измерение отклонений от заданных параметров.

в) Выявление причин отклонений.

г) Принятие мер по преодолению отрицательного разрыва между достигнутыми показателями и поставленными целями.

5) Корректировка целей программы с учетом практики реализации программы

а) Первоначально выполняется SWOT-анализ, с помощью

Таблица 4

SWOT-анализ отрасли молочного скотоводства (данные гипотетические)

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
1. Близость рынков сбыта продукции, разветвленное транспортное сообщение. 2. Большое количество скота в ЛПХ. 3. Наличие долгосрочных контрактов на поставку молочного сырья.	1. Высокий износ основных фондов 2. Низкая обеспеченность квалифицированными кадрами. 3. Большая зависимость производства кормов от природных факторов. 4. Низкий уровень интеграции перерабатывающих предприятий и товаропроизводителей. 5. Отсутствие в области предприятий АПК, сертифицированных на соответствие стандартам (ISO 22000:2005 и ГОСТ Р. ИСО 22000: 2007). 6. Недостаток оборотных средств. 7. Недостаточное наличие племенного ядра для расширенного воспроизводства стада в соответствии с требуемыми методами племенной работы
Возможности (O)	Угрозы (T)
1. Увеличение финансовых вложений частных инвесторов. 2. Возможность вовлечения неиспользуемых сельскохозяйственных угодий для производства кормов. 3. Участие переработчиков в капитале и создание молочных холдингов и молочных кластеров (пример ООО ЗАО «Сатурн») 4. Увеличение финансирования отрасли федеральным, региональными и местными бюджетами. 5. Возможности приобретения по лизингу племенного скота. 6. Наличие проработанной и зарекомендовавшей себя на практике в хозяйствах системы менеджмента безопасности пищевой продукции. 7. Возможность увеличения оборота продукции сельхозпроизводителей.	1. Продолжающийся финансовый кризис и, как следствие, затрудненность обеспечения кредитами. 2. Нарастающее негативное влияние природно-климатических факторов. 3. Снижающийся уровень качества и безопасности молочного сырья. 4. Дальнейшее усиление диспаритета цен на сельскохозяйственную продукцию. 5. Снижение прироста населения и вызванный этим дефицит кадров в животноводстве.

которого изучаются изменения факторов внешней и внутренней среды отраслей АПК.

б) Осуществляется редактирование целей хозяйствующего субъекта с использованием методики SMART.

Резюмируя изложенное, автор подчеркивает следующее:

1) Для решения крупных и масштабных проблем, одной из которых является продовольственная безопасность России, используется программно-целевой подход, который предполагает разработку и реализацию Государственной программы развития сельского хо-

зяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы в субъектах Российской Федерации;

2) Применяемые для разработки целевых программ качественные методы анализа не позволяют глубоко оценить тенденции развития анализируемого объекта. Осуществить такой анализ помогают полукачественные методы, разработанные в рамках современного менеджмента;

3) Разработанные в современном менеджменте полука-

Таблица 5

Выбор стратегии по развитию отрасли молочного скотоводства на базе анализа соотношений сильных и слабых сторон с возможностями и угрозами (данные гипотетические)

«Сила»(S) SO	«Слабость» (W) WO	
Внесение в контракты с партнерами условий, гарантирующих своевременную оплату принятого молока. Увеличение финансовых средств из федерального, регионального и местного бюджета для поддержки ЛПХ. Увеличение финансовых средств частных инвесторов для поддержки ЛПХ.	Пополнение основных и оборотных средств хозяйств за счет увеличения финансирования отрасли из федеральных, региональных и местных бюджетов и финансовых вложений частных инвесторов. Использование вновь вводимой пашни для развития кормовой базы, преимущественно с применением пожнивных и поукосных посевов (двойное использование пашни), увеличение орошаемой пашни под посевы многолетних трав и кукурузы на зерно. Улучшение качества молока в результате применения современных методов управления безопасностью пищевой продукции и сертификации производств на соответствие стандартам (ISO 22000:2005 и ГОСТ Р. ИСО 22000: 2007). Улучшение племенной работы в хозяйствах при увеличении поголовья за счет приобретения племенного скота по лизингу.	Возможности (O)
ST	WT	
Увеличение производства молока с низкими издержками за счет большого количества молочного скота в ЛПХ.	Эффективное использование финансовых средств, поступивших из федерального, регионального и местного бюджетов в рамках Целевых Программ «Развитие АПК» и др. программ, а также средств частных инвесторов для снижения диспаритета цен на молоко и ресурсы. Внедрение методов управления качеством и безопасностью, соответствующих международным стандартам ISO 22000:2005 или ГОСТ Р. ИСО ISO 22000:2007 для улучшения качества и повышения цены на молочное сырье..	«Угрозы» (T)

чественные методы, доведенные до уровня алгоритма компьютерной программы, не требуют значительных затрат на обучение.

Литература

1. Организация внедрения программно-целевых методов управления на уровне субъектов Российской Федерации. Методические рекомендации. – М., 2010.

2. Осипов В.И. Некоторые аспекты повышения эффективности управления АПК районного масштаба в РФ / В.И. Осипов // Вестник М.: ГАУ. – 2004, – № 5.

3. Отчет о научно-исследовательской работе «Системы управления АПК и сельскими территориями» / В.В. Милосердов, Р.Х. Адуков. Гос. Регистрации № 01.2006.08509. - Москва, 2008. – 183 с.

4. Постановление Правительства Российской Федерации от 14.07.2007г. № 446 «Об утверждении Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы».

Стратегия государственного управления развитием АПК

Рабданов Аммакади Рабданович,
к.э.н., доцент кафедры аудита и финансового контроля ФГОУ ВПО ДГТУ
paleotyp@yandex.ru

Поскольку стратегия является составным элементом управления, нередко понятия «стратегия» и «стратегия управления» отождествляются, что, вполне допустимо.

Ключевые слова: Стратегия, стратегическое управление, стратегия управление АПК, государственное управление АПК государственное регулирование АПК, рыночная экономика, рыночные механизмы.

The strategy of government agricultural development
Rabadanov A.R.

Since the strategy is a composite control, often the concept of «strategy» and «management strategy» can be identified, which is quite acceptable.
Keywords: strategy, strategic management, strategy management agriculture, public administration, government regulation agribusiness agriculture, market economy, market mechanism.

Как правило, рядом исследователей при формулировании определения «стратегия» проблема выбора цели опускается, что, по мнению автора, нельзя считать обоснованным. Поскольку, не определив верно цель, невозможно двигаться в правильном направлении.

Среди проанализированных определений понятия «стратегия» наиболее обоснованными, по мнению автора, являются формулировки, данные такими учеными, как И. Ансофф, А. Томпсон и А. Стрикланд.

По мнению И. Ансоффа - «стратегия есть набор правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности».

А. Томпсон и А. Стрикланд считают «стратегия - это модель поведения, которой следует организация для достижения своих долгосрочных целей».

Эффективность государственного управления АПК зависит от того, насколько соответствующие органы правильно определили стратегию своей деятельности. Под «стратегией» следует понимать базовые принципы, лежащие в основе выбора и достижения цели. Следовательно, именно стратегия управления АПК определяет суть проводимой в стране аграрной политики.

Однако автор все же склонен считать, что стратегия может и должна разрабатываться для достижения не только долгосрочных, но и всех типов важных целей. Стратегия государственного управления развитием АПК - это по-сути принципиальные положения управленческой деятельности, направленной на обеспечение высокой эффективности и конкурентоспособности данной отрасли в долгосрочной перспективе.

Кроме того, обращает на себя внимание тот факт, что И. Ансофф и ряд других исследователей используют термин «стратегия» применительно к организации, что несколько сужает содержание данного понятия. В связи с этим, мы считаем, что, если органы государственного управления не будут вырабатывать и реализовывать эффективную государственную стратегию, то «организации» могут оказаться в неблагоприятных условиях.

Четко обозначенной границы между «просто управлением» и «стратегическим управлением» не существует, поскольку ключевой блок в системе методов управления (определяющий их направленность) всё же целесообразно относить к стратегии. В этой связи разработка стратегии всегда увязывается с определением приоритетов.

Цель государственного управления в области АПК может быть определена как создание условий, обеспечивающих эффективное функционирование формирований отрасли.

Поскольку стратегия является составным элементом управления, нередко понятия «стратегия» и «стратегия управления» отождествляются, что, по мнению автора, вполне допустимо.

Сущность выражения «управление развитием АПК» мы интерпретируем как осуществление мер по развитию АПК. По своей сути в нынешних условиях эти меры должны быть направлены на повышение эффективности и конкурентоспособности российского АПК на основе роста производительности и объемов производства

продукции, снижения удельных затрат, повышения качества продукции и т.д. Следовательно, принятая стратегия управления АПК должна обеспечить решение этих задач.

Суть стратегии управления в АПК России до недавнего времени в основном сводилась к формированию в отрасли сверхлиберальных рыночных отношений, при которых государство почти отказывалось от регулирующей роли. Подобная стратегия привела к беспрецедентному падению объемов производства в аграрном секторе, разрушению социальной сферы села, другим катастрофическим последствиям. Так, проведенный автором анализ показал, что до сих пор ни одному субъекту РФ не удалось восстановить или превзойти уровень дореформенного производства по таким трем основным видам продукции, как зерно, молоко и мясо. К 2009 году лишь в 3 (4,2%) субъектах РФ указанный уровень превзойден по двум из указанных видов продукции (в Республике Башкортостан - по зерну и молоку, Республике Дагестан - по молоку и мясу, Республике Татарстан - по зерну и молоку). Еще в 21 (30,0%) субъекте РФ дореформенный уровень превзойден по одному виду продукции.

Тем не менее, в последние годы опасаясь полного разрушения экономики страны руководство страны начало оказывать финансовую поддержку аграрному сектору, а также минимально содействовать социальному развитию села. Несмотря на то, что объемы бюджетной помощи, оказываемой отрасли, относительно невелики, она оказала заметное позитивное влияние на состояние экономики аграрного сектора. В частности, начиная с 2002 года, стали расти некоторые экономические показатели де-

ятельности отрасли. Так, по данным бухгалтерской отчетности МСХ РФ в 2008 году доля прибыльных сельскохозяйственных организаций составила 78,0%, а их прибыль - 117,4 млрд. руб., уровень рентабельности сельхозпроизводства составил 15,3% (В 2009 г. этот показатель существенно снизился до 9,7%).

Сложившаяся в АПК России ситуация порождена многими причинами, однако наиболее важная из них заключается в слишком суженном понимании нынешними реформаторами роли государственного управления в развитии экономики. Данный тезис автор подтверждает многими фактами, в частности, тем, что практически во всех программах и других нормативных актах Правительства по развитию аграрного сектора задача совершенствования государственного управления сводится лишь к увеличению финансовой поддержки отрасли, а проблемы улучшения управления ею как бы незамеченными остаются в стороне. В частности, примером может послужить национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2008 г. Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 -2012 годы». В этом важном документе фактически не затронута проблема совершенствования государственного управления АПК.

Регулирующая и саморегулирующая роль рынка бесспорно велика, что доказано мировой практикой. Но в рынке заложены и разрушительные силы. Неспособность рыночных механизмов обеспечивать постоянное равновесие в экономике страны в целом, нездоровая конкуренция, высокая степень монополизации сопря-

женных отраслей, неспособности решать социальные проблемы общества вызывает необходимость вмешательства государства в регулирование рынка.

Совершенно очевидно, что государственное регулирование и свободные рыночные отношения в сельскохозяйственном производстве должны находиться в тесной взаимосвязи между собой. Рациональная рыночная экономика должна быть смешанной, оптимальным образом сочетающей в себе механизмы внутреннего (рыночного) и внешнего (государственного) регулирования.

Таким образом, в рыночных условиях хозяйствования государственное управление (регулирование, поддержка) и воздействие на производственные процессы в сфере АПК являются объективной необходимостью.

Литература

Исаев Д. Информация в системе стратегического управления. / Д. Исаев // Проблемы теории и практики управления, 2008, – № 4, – с. 34-39.

Национальный доклад. «О ходе и результатах реализации в 2009 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 - 2012 годы», Москва, 2010.- 217с.

Томпсон А.А. Стратегический менеджмент / А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М.: Банки и биржи, 1998, – с. 576.

Ушачев И.Г. О неотложных мерах по совершенствованию системы управления АПК в России. / И.Г. Ушачев // Международный сельскохозяйственный журнал, 2000, – № 1.

Инновационные компьютерные технологии в туризме: виртуальные интерактивные экскурсии

Кутепова Галина Николаевна,
к.э.н., зав. кафедрой туризма Московского государственного института индустрии туризма им. Ю.А.Сенкевича – galla.kutepova@gmail.com

Рассматриваются основные принципы внесения интерактивных элементов в виртуальные экскурсии, использование их в учебных целях и социальное значение.

Ключевые слова: объект показа, выбор маршрута, банк экскурсий, информационные блоки.

Innovative computer technologies in tourism: virtual interactive excursions
G. Kutepova

The basic principles of making interactive elements to virtual tours, using them for educational purposes and social importance.

Keywords: object of the show, route selection, bank tours, information blocks.

С каждым годом в Интернете появляется все больше различных виртуальных сервисов: Google Maps, Яндекс панорамы улиц, карты городов, виртуальные путешествия и др. Это позволяет не только совершать трехмерные прогулки по различным городам, но и побывать внутри множества музеев, галерей искусств, соборов и храмов. Можно, например, посетить Кремль, Ватикан или национальную галерею Лондона. Путешествия доступны как с компьютера, так и со смартфона.

Как известно, не всегда экскурсанты, даже взрослые, не говоря уже о детях и людях с ограниченными возможностями, способны выдержать поток информации и сохранять интерес на протяжении всей экскурсии.

В этой связи, виртуальные экскурсии, кроме выше указанных, имеют следующие преимущества:

- возможность знакомства с интересующими экскурсанта темами в той последовательности и с той скоростью, которая подходит индивидуально молодому, пожилому человеку или ребенку;
- доступность всех объектов показа, включенных в экскурсию, в том числе запасников, зон с ограниченным посещением и др., которые в реальном музее или на объекте показа посетителям недоступны;
- панорамы, выполненные в высоком разрешении, дают возможность разглядеть все тонкости мировых шедевров или технических подробностей;
- не нужно толкаться в толпе экскурсантов для того, чтобы поближе рассмотреть экспонат, отсутствие временных ограничений для его изучения.

Виртуальные экскурсии позволяют экономно распоряжаться самыми дефицитными ресурсами XX-го века: временем и финансами, потому что не требуют физического перемещения в пространстве, организации групповых поездок, получения виз, выполнения туристских формальностей и др.

Создание виртуальных экскурсий имеет огромное социальное значение, поскольку делает доступными объекты показа для людей с ограниченными возможностями: пенсионеров и инвалидов.

Одним из существенных достоинств виртуальных экскурсий является возможность их использования не только в культурно-познавательных, но и в учебных целях. Разработанные по тематическому признаку, такие экскурсии позволяют принципиально расширить границы класса или аудитории, пробуждают в учениках и студентах заинтересованность в предмете и формируют профессиональные компетенции. Так, например, изучение темы «Сервис в аэропорту и на борту воздушного судна», в сопровождении виртуальной экскурсии по аэропорту и различным салонам авиалайнера значительно повышает качество подготовки студентов.

Существуют различные варианты предоставления информации виртуальной экскурсии:

- фиксированный видеоряд и последовательность подачи материала;
- ограниченный набор объектов показа и информации, но предоставлены расширенные возможности детального просмотра, панорамных прогонов и др.

Для учебных и познавательных целей, на наш взгляд, наибольший интерес представляют возможности внесения интерактивных элементов в информационную организацию виртуальной экскурсии.

Интерактивными элементами информационной организации являются:

1. возможность индивидуального выбора маршрута и тематики экскурсии, выбор объектов, последовательности и степени детализации их изучения;

2. создание сопряженных информационных блоков, которые предоставляют дополнительные информационные ресурсы по выбранной тематике (например, переход в другой музей или на объект показа). Технические возможности позволяют переноситься в другие страны и на другие континенты в поисках нужной информации.

Интерактивные виртуальные экскурсии представляют новый качественный этап в применении компьютерных технологий в подготовке специалистов для туристской отрасли.

Одним из проектов данного направления является информационный ресурс, разработанный на кафедре туризма Московского государственного института им. Ю.А.Сенкевича (МГИИТ), на котором размещены виртуальные экскурсии по авиационной и космической тематике¹.

Учитывая целевую направленность, проект назван: «Создание банка интерактивных экскурсий для студентов, школьников, инвалидов, пенсионеров по музеям и объектам показа авиации и космонавтики».

Мы называем данный проект «банком экскурсий», потому что из банка можно не только получить информацию по темам экскурсий, но и постоянно пополнять, систематизировать, обновлять, придумывать разнообразные формы ее представления.

Сегодня в проекте представлены следующие музеи авиации и космонавтики:

1. Центральный Дом авиации и космонавтики (ЦДАиК);

2. залы авиации и космонавтики Политехнического музея;

3. Мемориальный музей космонавтики, расположенный в цокольной части монумента «Покорителям космоса».

Объекты показа:

1. макет ракеты «Восток» и самолет «ЯК-42» на ВВЦ;

2. экспозиция отечественной авиатехники на Центральном аэродроме им. Фрунзе на Ходынском поле;

3. макет орбитального корабля «Буран» на Пушкинской набережной ПКиО.

Каждый из перечисленных музеев и объектов показа представлен в структуре информационного ресурса как тематический блок на сайте МГИИТ. Кроме этого, на сайте размещены персональные именные страницы.

Банк экскурсий содержит информационные материалы в интерактивной форме по следующим направлениям.

1. Авиация: первые авиаторы и испытатели, российский вклад в историю покорения неба, история рекордов скорости

2. Константин Эдуардович Циолковский

3. Валерий Павлов Чкалов

4. Сергей Павлович Королев

5. Международные космические станции

6. Орбитальные и суборбитальные полеты

Для создания информационного ресурса использованы:

- панорамные видео- и фотосъемки (сделаны более тысячи фотоснимков с высоким разрешением, которые затем обрабатывались для получения 2D- и 3D- изображений);

- современные компьютерные технологии;

- информационные ресурсы музеев авиации и космонавтики;

- художественные фильмы и материалы телевизионных передач;

- информационные ресурсы Интернет.

На сайте МГИИТ можно обратиться к исторической ленте,

отражающей тематику экскурсий и заглянуть, например, в залы ЦДАиК, где в уютных небольших залах собраны уникальные экспонаты по истории покорения неба, о первых героях-летчиках.

Из зала истории авиации 30-х годов, где собрана информация о первых длительных и трансконтинентальных перелетах, можно перейти в информационный тематический блок о Валерии Павловиче Чкалове, где собрана нами и представлена в высоком разрешении фото-галерея из архива семьи, исторические документы, использованы материалы авторитетных источников информации из Интернета и многое другое.

После ознакомления с данной исторической эпохой, мы можем перейти на информационный тематический блок, посвященный военной авиатехнике, расположенной на аэродроме им. М.В.Фрунзе. Круговая панорама с высоким разрешением позволяет приблизить любой объект и даже прочитать необходимые надписи.

Отсюда, как и из любой точки тематических информационных блоков, мы можем вернуться на историческую ленту, продолжить нашу экскурсию, например, в Мемориальном музее космонавтики.

Как уже отмечалось выше, интерактивные свойства не всегда присущи предлагаемым информационным виртуальным ресурсам: как правило, задается определенный маршрут, скорость подачи материала и при всем совершенстве и качестве панорам и изображений, порядок и скорость показа экскурсии заданы и фиксированы.

В нашем проекте мы имеем возможность не только выбирать маршрут, но и изменять его, возвращаться к предыдущим точкам осмотра или объектам, создавать новые экскурсионные маршруты, обращаться к сопряженным блокам информации, переходить по интересующим темам к внешним источникам и др.

Таким образом, значимость проекта «Создание банка интерактивных экскурсий для студентов, школьников, инвалидов, пенсионеров по музеям и объектам показа авиации и космонавтики» определяется необходимостью поиска новых форм:

- патриотического воспитания молодежи;
- укрепления связи поколений;
- пропаганды достижений отечественной науки и техники;
- придания высокого статуса проблемам национальной безопасности и укрепления обороноспособности страны:
- профориентации школьников и студентов;
- социальной адаптации инвалидов и пенсионеров.

Социальная значимость проекта определяется:

- необходимостью информирования и привлечения внимания молодежи к героической истории покорения воздушного пространства, перспективам развития авиации и космонавтики;

- новым возможностям социальной адаптации людей с ограниченными возможностями.

Перспективы развития проекта:

- возможность неограниченного расширения списка объектов показа и музеев авиационной и космической тематики из любого региона России и зарубежного государства;

- создание на базе банка экскурсий тематических и именных экскурсий, виртуальных путешествий, использовать материалы в качестве наглядных ис-

торических экспонатов на уроках в школе и вузе;

- информационное наполнение банка экскурсий за счет привлечения материалов по отражению атмосферы, быта и настроений соответствующей эпохи, что позволит сделать материалы экскурсий востребованными и интересными для экскурсантов старшего поколения (пенсионеров и инвалидов);

- разработка англоязычной версии сайта в целях увеличения аудитории экскурсантов и расширения спектра объективной информации об истории авиации и космонавтики во всем мире.

Ссылки:

1 www.mgiit.ru

Инновационные инструменты развития рынка туристских услуг в крупных мегаполисах

Яндовский Александр Николаевич, к.с.н., ректор Московского государственного института индустрии туризма имени Ю.А. Сенкевича – box@mgiiit.ru

Шилин Александр Николаевич, к.э.н., ст. научный сотрудник Московского государственного института индустрии туризма имени Ю.А. Сенкевича – an_shilin@mail.ru

В статье рассмотрены как общеизвестные, так и инновационные инструменты развития индустрии туризма в крупных мегаполисах на примере Москвы. Все инструменты разделены на три группы: развитие туристской инфраструктуры; развитие дестинации; обеспечение безопасности туристов.

Ключевые слова: инструменты развития, индустрия туризма, мегаполис, туристская инфраструктура; дестинация, турист.

Innovative instruments of development of the market of tourist services in large megalopolises
A.N.Yandovsky
A.N.Shilin

In article are considered both well-known, and innovative instruments of development of the industry of tourism in large megalopolises on an example of Moscow. All tools are divided into three groups: development of tourist infrastructure; destination development; safety of tourists.

Keywords: instruments of development, tourism industry, megalopolis, tourist infrastructure; destination, tourist.

Анализ опыта большинства мегаполисов показывает, что развитие туризма происходит по нескольким ключевым направлениям, причем большинство мероприятий укладывается в достаточно четкое дерево задач. Программа развития туризма предполагает решение трех главных задач: развитие туристской инфраструктуры; развитие дестинации; обеспечение безопасности туристов.

Создание туристской инфраструктуры должно согласовываться с развитием самой дестинации как места притяжения туристов. В рамках развития дестинации большинство мегаполисов развивают объекты показа, систему ориентирования. Также существенное внимание уделяется интенсивному продвижению дестинации и маркетинговым коммуникациям. Существенную поддерживающую роль в развитии дестинации играют регулярная аналитическая работа и формирование кадрового потенциала.

Любая инициатива по популяризации дестинации должна сопровождаться интенсивным и продуманным маркетингом, а также мероприятиями по продвижению дестинации на туристском рынке. Для этого используются различные инструменты, наиболее известными из которых являются: участие в выставках, размещение целевой информации в специализированных журналах, а также телевизионная и радио реклама в местах постоянного проживания туристов. Относительно новыми способами продвижения рекламы является легендирование объектов показа с помощью кинофильмов, тематических телевизионных передач, книг.

Для бизнес-туристов очень важным является наличие специализированных приложений для наиболее распространенных моделей телефонов. Приложение может иметь название myMoscow - моя Москва - и содержать различные QR-коды для любых достопримечательностей и других мест посещения туристами.

Выставки являются наиболее традиционным способом ознакомления туристов с туристским потенциалом мегаполиса. Опыт Барселоны свидетельствует, что для нормального позиционирования бренда города необходима реализация более 10 рекламных кампаний в год. Опыт Берлина подтверждает, что необходимо проводить мероприятия в местах скопления потенциальных целевых потребительских групп. Участие в профессиональных выставках не имеет большого положительного эффекта и ориентировано на самопозиционирование.

В буклетах и информационных материалах размещается информация, ориентированная на туристов, прибывающих или прибывших в дестинацию. Номенклатура информационных материалов может быть самой разнообразной, причем информация может размещаться не только на бумаге, но и на современных электронных носителях, в том числе, с использованием мультимедийного контента и средств графического представления данных.

Интенсивное информирование потенциальных туристов о дестинации возможно не только через прямые маркетинговые коммуникации, но и за счет косвенного имиджевого воздействия для формирования привлекательного образа дестинации как места путешествия. Одним из потенциальных способов продвижения бренда Москвы среди туристов является расширение присутствия в

глобальных информационных сетях:

активизация работы виртуального туристского информационного центра в Facebook (на базе существующего call-центра);

создание системы информационных сайтов о Москве, поддержка которых будет осуществляться самими туристскими точками;

расширение демонстрации объектов в 3D средствами Google Earth, Bird Eyes от BingMaps.com и других;

создание специализированного приложения для телефонов различных операционных систем с функциями помощи туристу. Для популяризации данного приложения можно создать специальное лого, которое впоследствии будет использовано как знак качества для основных мест посещения. Логотип размещаться на различных дверях всех мест посещения, сигнализируя туристу о том, что данная территория является для него дружественной.

Важным элементом стратегического позиционирования Москвы является определение целевых пользовательских групп (текущее состояние - зарубежный бизнес туризм, потенциально привлекательные группы: российские транзитные туристы, зарубежные транзитные туристы в коридоре Европа-Азия, индивидуальные зарубежные туристы и семьи). Это приведет к более точному формированию клиентоориентированных предложений для потенциально привлекательных групп. Также на развитие дестинации работает упрощение визового режима и возврат налогов.

Дополнительные туристские клиентские сегменты могут заключаться в путешественниках, которые делают остановку в Москве, чтобы продолжить путешествие за границу или возвращаются из заграничной поездки. Этим туристам тоже можно создать условия для проведения одного-двух дней в Москве. Концепцией (реклам-

ной или промо) данного предложения может стать фраза: «Модно сделать остановку в Москве перед дальней дорогой».

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

Во всех мегаполисах очень осторожно относятся к объектам исторического и культурного наследия, т.к. именно эти объекты являются компонентами сформировавшейся городской легенды, и поэтому сильнее всего привлекают туристов. Аналогичная ситуация складывается в Москве: Кремль, Собор Василия Блаженного, Третьяковская галерея.

Во всех мегаполисах вне зависимости от стадии и интенсивности развития туристской индустрии активно используются специализированные экскурсионные автобусы CityTour. Дополнительные удобства для туристов создает единая туристская карта, которая предоставляет право доступа на транспорт и в музеи, либо только в музеи или только на транспорт.

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

Большую помощь в продвижении бренда Москвы может сыграть чемпионат мира по футболу 2018 года. Однако для

этого потребуется целый комплекс мероприятий по развитию инфраструктуры, который рассмотрен далее.

В рамках развития объектов показа большое внимание уделяется формированию и размещению музейных фондов, экспозиции запасников. Очень важно приведение в порядок не только основных достопримечательностей, но и других историко-культурных памятников.

Наиболее амбициозной представляется идея создания туристского мезокластера Санкт-Петербург - Москва. Типовой маршрут может выглядеть так: три дня в Москве, три дня на дороге до Санкт-Петербурга, три дня в Санкт-Петербурге и три дня на дорогу обратно. Таким образом за 6 дней можно показать туристам достопримечательности между двумя столицами, например, Тверь (истоки Волги), озеро Ильмень (Садко), Новгород (Ярославо Дворище); Чудское озеро (Ледовое побоище), Бологое (середина между Санкт-Петербургом и Москвой), Солнечногорск (музей-квартира А.П. Чехова) и другие. Развитие сети разнообразных музеев является основой программы посещения многих мегаполисов, поэтому формирование музейной культуры является одной из главных задач. Наряду с музеями в систему объектов показа для групп и индивидуальных туристов входят достопримечательности. Практика показывает, что достаточно существенную часть туристского бюджета любого мегаполиса составляют средства, выделяемые на реконструкцию объектов и поддержание их в пригодном для посещения и осмотра виде.

Общее представление о дестинации создается у туриста, в том числе, на смотровых площадках. В Москве существует масса мест для потенциального размещения смотровых площадок с прекрасными видами на город. В этом вопросе интересен следующий опыт:

опыт Парижа - Эйфелева башня, башня Монпарнас, церковь Сакре-Кер на горе Монмартр, крыши больших магазинов на бульваре;

опыт Лондона – колесо-обозрения;

опыт Рима - Кастр Сан Анжело, Пьяццо дель Попполо.

Большинство мировых мегаполисов в радиусе часовой транспортной доступности имеют достаточно широко известные тематические парки, которые являются дополнительным стимулом туристских посещений. Москва является уникальным мегаполисом, в котором имеется возможность создания тематических парков прямо на территории города или в ближайших пригородах. Создание такого парка будет способствовать продвижению основных Российских достопримечательностей и поддерживать образ Москвы как транзитного хаба для путешествия иностранных туристов по всей России. Наиболее очевидными объектами для изготовления миниатюрных копий могут быть следующие:

Очень важную роль играют рекреационные зоны, в которых туристы и жители мегаполиса могут отдохнуть от повседневной суеты, что благотворно влияет на общую атмосферу жизни мегаполиса – снижается уровень эмоциональной напряженности, повышается потенциал толерантности. Во многих мегаполисах существуют специальные пешеходные зоны с большим количеством туристских объектов.

Информирование туристов о близлежащих объектах туристской инфраструктуры и объектах показа является неотъемлемым элементом культуры приема туристов. Достаточно существенную роль в организации путешествия играет система ориентирования, которая позволяет туристу выбирать наиболее подходящий для себя маршрут передвижения между объектами посещения. Наряду с техническими

средствами ориентирования (картами, планами, схемами), очень важную роль играют карты гостя, предоставляющие право пакетного доступа к объектами показа («транспорт, памятники», «транспорт, музеи», «музеи, памятники» и т.д.).

Из опыта Барселоны наиболее приоритетной для использования в Москве является подробная и понятная схема движения пассажира в метро при поиске станции, а также при пересадке. QR-коды можно использовать для наименования станций в русском и латинском написаниях.

Создание системы использования туристских карт (карт гостя) позволяет человеку приобрести набор заранее известных услуг в пакетном режиме. Также карта гостя дает большое количество исходной информации для анализа интенсивности посещений и популярности объектов показа (см. рис).

Очень часто в мегаполисах создаются фиксированные туристские маршруты, которые позволяют за ограниченный период времени ознакомиться с наиболее известными объектами показа. Позволяет получать доход от разнообразной продукции, вербально или визуально связанной с дестинацией – посуда, одежда, сувениры являются широко распространенными носителями информации о дестинации.

Зачастую сувенир является рекламным носителем, который доставляется из дестинации к месту постоянного пребывания туриста и служит косвенной и удаленной рекламой дестинации. Изделия являются носителями образа дестинации и могут использоваться как источники поступлений для финансирования рекламы.

Во всех крупных мегаполисах повышение туристской привлекательности началось с совершенствования транспортной инфраструктуры. Развитие транспортной системы является первоочередной задачей именно для развития туризма,

поскольку суть туризма в прибытиях туристов. Именно поэтому развивать транспортную систему необходимо комплексно на основе единой программы, а также наряду с развитием отдельных видов транспорта всегда осуществляется согласование и координация действий в рамках единой стратегии.

Долгосрочная программа развития транспортной системы Москвы должна ориентироваться на достижение целей развития туризма. Для поддержки достижения поставленных целей необходимо предусмотреть в программе следующие элементы:

создание единого транспортного узла (ключевого хаба) на трафике Европа-Азия, учитывающего помимо регулярных туристов потенциал транзитных туристов;

возможность создания и функционирования единого центра координации транспортных потоков и средств (Лондон);

создание интермодальных транспортных каналов к основным дестинациям (Лондон).

Поскольку автобусы являются основой для группового перемещения туристов в масштабах дестинации, развитию данного направления всегда уделяется достаточно большое внимание. Приоритетными направлениями развития автобусного сообщения внутри города, ориентированного на туристов, являются:

создание маршрутов движения специализированных брендовых экскурсионных автобусов seeMos (от «see Moscow»), решение данной задачи потребует размещения на улицах Москвы специализированных остановочных пунктов, более подробно экономическая целесообразность создания маршрутов рассмотрена в специальном технико-экономическом обосновании;

запуск специального экскурсионного автобуса «вода-суша» Амфибия;

формирование сети водных маршрутных автобусов;

оборудование остановочных пунктов специальными терминалами оповещения о времени прибытия автобусов конкретного маршрута при помощи установленных в маршрутных транспортных средствах средств глобального позиционирования GPS или ГЛОНАСС.

Потенциал развития речного транспорта лежит в создании сети круизных катеров, маршруты которых охватывают речные артерии Москвы и ближайшего Подмосковья, также очень важным является развитие речного порта с точки зрения повышения его транспортной доступности и включения в единую транспортную систему Москвы. Для туристов путешествующих в летнее время очень интересна возможность возникает в связи с использованием легких и экологичных видов транспорта. Создание сети пунктов проката (в том числе самообслуживания) велосипедов и электромобилей позволит существенно улучшить экологическую обстановку в городе.

Состояние системы такси показывает уровень лояльности дестинации к туристам, так как обслуживание начинается непосредственно у точки прибытия, и наряду со службами пограничного и таможенного контроля служба такси составляет «лицо» дестинации.

Одной из главных проблем города Москвы является отсутствие цивилизованной службы такси с понятными и ожидаемыми тарифами, фиксированными стояночными пунктами и

единой системой лицензирования. Во всех мегаполисах система такси является важной составной частью транспортной инфраструктуры города

Как только созданы транспортные предпосылки для увеличения турпотока, вторым необходимым условием является развитие гостиничной сети, причем используются различные способы: строительство новых гостиниц, изменение структуры управления существующих.

Как правило, в мегаполисах создаются условия для строительства новых гостиниц, причем классность этих гостиниц достаточно четко дифференцирована. Опыт мегаполисов свидетельствует, что «гостиниц много не бывает», только за последние 3 года в Берлине построено более 50 гостиниц, и в ближайшее время предполагается построить еще 30. Приоритетными направлениями развития гостиничной инфраструктуры являются: создание элитарных 6* гостиниц; использование альтернативных средств размещения; бюджетная инфраструктура пребывания.

Одним из способов повышения качества обслуживания является передача управления гостиницами специализированным компаниям, имеющим стандарты подготовки кадров и широкую клиентскую базу. В этом направлении наиболее интересным представляется опыт Сеула и Сан-Франциско: создание сетевых бизнес-отелей; ориентация на специальные клиентские линии.

Опыт крупнейших мегаполисов показывает, что большинство туристов предпочитает совмещать экскурсионную программу и питание вне гостиниц, поэтому одной из задач развития туристской инфраструктуры является существенное расширение сети питания. Расширение сети может осуществляться за счет создания различных точек быстрого питания, предлагающих доступную по цене и качеству пищу.

Существенную роль в повышении туристской привлекательности дестинаций играет наличие объектов быта, например, туалетов, урн, справочных киосков.

Повышению эффективности информационного обслуживания туристов способствует использование короткого телефонного номера для звонков в call-центр, а также для связи с туристским информационным центром. Информацию о коротком номере можно размещать в транспортных узлах, например, специально организованных локальных информационных точках на вокзалах и аэропортах.

Даже при наличии большого количества объектов показа и разветвленной туристской инфраструктуры одним из главных барьеров на пути развития туризма является персональная безопасность конкретного туриста. В понятие безопасность входит криминальная безопасность, финансовая безопасность, обеспечение медицинской и страховой защиты, а также мероприятия по развитию безбарьерного туризма.

Неолиберальная идеология «по-российски» и социально-экономические императивы управления инновациями

Салихов Борис Варисович, д.э.н.,
проф., Московский государственный
лингвистический университет
E-mail: mgsusalikhov@yandex.ru

Лулева Елена Владимировна, заместитель
Директора Клинского филиала
Российского государственного социального
университета по учебной
работе
E-mail: mgsusalikhov@yandex.ru

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

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

Neoliberal ideology «on-are Russian» and social and economic imperatives of management of innovations
Salihov B.V., Luneva E.V.

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

Keywords: System crisis, liberalism, global aspects of social and economic and moral crisis, the material and human capital, the Russian liberalism, resource economy, scientific and technical and food safety, creative senses in economy

Временно благоприятная конъюнктура на мировом рынке природных ресурсов, с одной стороны, формирует внешнее благополучие отечественной экономики и является определенным материальным фактором некоторой социальной стабильности общества. Но с другой стороны, высокие нефтегазовые цены становятся очевидной «удавкой» для формирующихся инновационных социально-экономических интенций, пролонгируя пагубность «ресурсного проклятия» в форме, прежде всего, развития идеологии экономического собирательства и рентоориентированного экономического менталитета. Отечественная экономика постепенно превращается в привычного поставщика природных экономических ресурсов, все более оказываясь на периферии наукоемких производств и все менее испытывая потребность в масштабных и радикальных социально-экономических инновациях. Продолжающийся системный кризис лишь усиливает негативные тенденции складывающегося вектора отечественной хозяйственной динамики. При этом, некоторые попытки властных структур противостоять тенденциям социально-экономической, образовательной и научно-технической деградации несут, к сожалению, весьма фрагментарный характер.

Это объясняется, прежде всего, тем, что все планируемые и проводимые социально-экономические преобразования строго следуют требованиям известного неолиберального «мейнстрима». Заокеанские ученые и политики, почему-то решили, что то, что пригодно для «части», должно быть пригодно и для «целого», то есть для всего мирового экономического сообщества. Однако практика показала, что это далеко не так, поскольку, помимо собственно экономических механизмов, в хозяйственной действительности велика роль социальных, психологических, социокультурных, ментально-смысловых и других факторов экономического роста. «Грех либертарианства (ультралиберализма) в том, что, исходя из ложного представления о некоей «унифицированной» психике рационального человека – эгоиста, оно настаивает на минимизации (а не оптимизации) государственного контроля в экономике и обществе в целом. Тем самым оно открывает путь массовой коррупции, мошенничеству и прямому бандитизму, ведет к экономическим и техногенным катастрофам, ограничивает способность противостоять экологическим бедствиям. Либертарианство столь же ущербно, как и этатизм, подавляющий свободы и права личности, и столь же в итоге неэффективно»¹.

Отсюда и цель данной статьи заключается в обнаружении путей качественного обновления научно-практической парадигмы управления социально-экономическим развитием нашей страны. Достижение поставленной цели предполагает последовательное решение следующих исследовательских задач: во-первых, необходимо выявить глубинные основания современного системного социально-экономического кризиса; во-вторых, следует предметно охарактеризовать современное содержание отечественных социально-экономических проблем, предопределяемых объективацией либерально-рыночной модели хозяйствования; в-третьих, предполагается выявить ключевые направления деятельности отечественной элиты в сфере формирования и развития основ иннова-

ционного вектора расширенного воспроизводства.

1. Цивилизационные аспекты, или ценностно-смысловая онтология современного социально-экономического кризиса

Современный социально-экономический кризис – это кризис ценностей действующей либеральной (неолиберальной, либертарианской) научно-практической модели западной экономической цивилизации. Напомним ключевые ценности экономического либерализма: приоритет интересов эгоистического индивида; невмешательство государства в механизм рынка; основная цель воспроизводства – это получение прибыли и рост денежного богатства. Интегральный результат экономического либерализма состоит в том, что в условиях масштабной и всеохватывающей монетаризации и финансовой реализации хозяйственных взаимодействий закономерно формируется и развивается денежный фетишизм, проникающий во все «поры» социальной действительности. Денежные интересы, в конечном счете, безальтернативно преобладают над общечеловеческими интересами, связанными с объективными тенденциями гуманизации деятельности личности и общества. По сути, продолжающийся кризис стал закономерной реакцией экономической идеологии денежного фетишизма на действительные вызовы-императивы современности: глобализацию, когнитивизацию и интеллектуализацию экономики с предметной актуализацией роли мировых и национальных финансовых систем. Отсюда происходят, как минимум, следующие уровни современного кризиса.

Во-первых, речь идет о продолжающемся глобальном финансовом кризисе, в основе которого обнаруживается воспроизводящееся противоречие, с

одной стороны, между накоплением финансового богатства у одних экономических агентов и, с другой стороны, растущими потребностями производства новых знаний и продуктов. Пагубность денежного фетишизма здесь проявляется наиболее отчетливо, поскольку мировые и национальные финансовые институты и соответствующие субъекты давно «живут своей жизнью», которая все слабее корреспондируется с целями и задачами всего воспроизводственного цикла. Общим результатом является не только растущий паразитизм целых государств, осуществляющих непрерывный поиск «плохой» ренты, но и утрачивается ясность понимания главного предназначения денежного рынка, призванного быть не инструментом финансиализации и деривативизации экономики, а основным транслятором, проводником мировых и национальных сбережений в инвестиционный сектор экономики.

Во-вторых, можно вполне обоснованно говорить о разворачивающемся глобальном когнитивном кризисе, содержание и динамика которого определяются обостряющимся противоречием между «продуктовой» и «знаниевой» экономикой, а также противоречием вещественного и человеческого капитала. При этом, человеческий капитал до сих пор «стыдливо» считается затратным фактором производства, а не сферой первостепенных инвестиций. Между тем, возрастание значения новейших знаний объективно предопределяет актуализацию нового «человеческого измерения» в социально-экономическом развитии, поскольку именно человек является единственным создателем новейших знаний и организатором их производительного применения. В связи с этим, можно утверждать, что современный кризис не столько является кризисом перепроизводства товаров и услуг, сколько кризисом перепроизводства устаревших экономических

знаний. Таким образом, шумпетерианское «созидательное разрушение» следует увязывать не столько с обновлением вещественного капитала, сколько с диверсификацией и формированием нового качества человеческого капитала.

В-третьих, все отчетливее проявляется глобальный интеллектуальный кризис, если под действительно интеллектуальной экономикой понимать такую систему социально-экономических взаимодействий, которая обеспечивает расширенное воспроизводство на основе использования воспроизводимых экономических ресурсов. Отсюда следует, что глобальный интеллектуальный кризис имеет в своей основе противоречие между экономическим созданием (именно созданием, а не обычным производством), основанным на воспроизводимых ресурсах, и экономическим производством в традиционном смысле, основанном на невозпроизводимых ресурсах. В онтологическом смысле, речь идет о глубинном противоречии между антропоцентризмом и вульгарно-экономическом технократизмом, в рамках которого человек рассматривается лишь как средство достижения утилитарных целей. В этом же контексте можно обозначить и противоречие между природной («плохой») и интеллектуальной («хорошей») рентой.

Сущность теоретико-методологического концепта экономического антропоцентризма заключается в том, что всестороннее развитие человека становится ключевой целевой функцией экономики; здесь технократическая «качественная количественность» преобразуется в гуманистическую «качественную целостность». Подробное содержание экономического антропоцентризма включает в себя, как минимум, следующие положения. Во-первых, в экономике «эпохи» человеческого и интеллектуального капитала сам человек определяет цели и задачи социально-экономического развития; здесь экономи-

ческий товарно-денежный фетишизм уступает место созидательно-экономическому разуму человека. Во-вторых, не «продуктовая» экономика, а экономика знаний становится хозяйственной основой человеческого развития и социально-экономического прогресса в целом; при этом «человек-цель» объективно предопределяет формирование расширенного воспроизводства не всяких, а исключительно созидательных, гуманистически нацеленных знаний. В-третьих, в системе экономических интересов исчезает противопоставление интересов общества и интересов индивида; формируется парадигма гармонии интересов человека, выступающего, одновременно, как личность, член различных организаций, общества и мирового сообщества; здесь формируется методологический концепт, в рамках которого личность предстает как «свернувшееся общество», а общество выступает как «развернутая личность».

Экономический антропоцентризм является, как отмечалось, «оселком» выявления глубинного содержания современного социально-экономического кризиса, но он заключает в себе и основание его преодоления. Таким основанием является актуализация всего «набора» человеческих качеств, а не только его экономических знаний, которые сами являются лишь функцией данных качеств и характеристик. Содержание этих качеств коррелируется с пониманием «духовно-душевно-телесной» субстанциальности человека как такового (по Н.А. Бердяеву²). При этом, духовность («высокий дух») конституируется гуманизмом, человеколюбием, внутренней свободой, интенциями творческого созидания; именно духовность формирует созидательные смыслы и знания, а следовательно, и экономику созидательных смыслов и знаний. Отмеченная выше телесность («угнетенный дух») характеризуется преобладанием утилитарных целей; она фор-

мирует экономику товарно-денежного фетишизма с адекватной ей утилитаристской смысловой системой.

Если под кризисом понимать некий переломный момент или период деятельности, некий этап принятия определенных судьбоносных решений, то суть современного системного кризиса заключается в актуализации выбора: либо экономика созидательных смыслов, либо экономика денежного фетишизма. Человечество в целом и национальные экономики столкнулись с некой «кризисной вертикалью»: а) финансовый кризис; б) экономический кризис в) социально-экономический кризис; г) ценностно-ментально-смысловой кризис. Именно ценностно-ментально-смысловой уровень системного кризиса чаще всего обходится стороной, поскольку он либо вовсе не обнаруживается, либо исследователи по-прежнему считают, что данный уровень должен находиться вне сферы социально-экономического анализа. Между тем, понятие смысла «давно и продуктивно используется в качестве одного из основных объяснительных понятий, причем не только в психологии, но и в смежных научных дисциплинах»; и это не случайно, поскольку в «русской культуре, русском сознании поиск смысла всегда являлся главной ценностной ориентацией»³.

Теперь предварительно можно сделать следующие умозаключения из краткой характеристики масштабных последствий господства экономического либерализма образца «основного течения». Во-первых, выход из системного кризиса может быть обеспечен исключительно за счет научной разработки и масштабного использования такой системы мер, которая охватывала бы комплекс ментальных, ценностно-смысловых, социально-экономических, институциональных, а также собственно экономических механизмов. Во-вторых, применительно к отечественной экономике, находящихся в состоянии

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

2. Идеология либерализма «по-русски» и содержание ключевых проблем отечественной экономики

Можно обоснованно констатировать, что причина кризиса отечественной экономики заключается в том, что в 90-е годы прошлого столетия российская государственная элита сделала сознательный выбор в пользу «заокеанской» модели хозяйственного развития. Кризисные последствия этого решения были предопределены отсутствием в экономике адекватной либеральной модели хозяйствования системы ценностей и «конкурентно-рыночного» экономического менталитета хозяйственных агентов. Отсутствовала также адекватная система образования и в целом требуемая социально-экономическая инфраструктура; в нашей стране не было класса высокоэффективных собственников-созидателей и соответствующих управленческих, и «рыночно-креативных» элит. Кроме того, общая структура экономики не была ориентирована на массового потребителя и не была способна к высокоэффективному восприятию инноваций. Таким образом, в нашей стране был реализован иррациональный вариант насильственного импорта либеральных ценностей и институтов, что привело к масштабной социально-

экономической деструкции и общим «провалам» отечественной экономики. Отмеченные «провалы» охватывают финансово-экономические, социально-экономические и духовно-нравственные (созидательно-смысловые) аспекты деятельности.

Финансово-экономические аспекты системного кризиса отечественной экономики связаны, прежде всего, с «разрыхлением» основной функции денежного рынка, а именно: трансформацией национальных сбережений в национальные инвестиции. Суть денежного фетишизма в том и состоит, что погоня за «золотым тельцом» закономерно приводит к методологии и методике формирования финансовых пирамид. Добавим сюда непрерывное «бегство» и «увод» денежных активов за рубеж, и картина финансовых возможностей обеспечения инвестиций станет еще более нелицеприятной. Отметим также общий хронически невысокий объем сбережений российских домохозяйств; в частности, сберегаемая часть денежных доходов российских домохозяйств постоянно «колеблется» в пределах 12-14 процентов⁴. Но при существующем недоверии граждан институтам денежного рынка даже эти мизерные сбережения едва ли «пробиваются» в инвестиционный сектор экономики.

С экономической точки зрения, системный характер кризиса проявляется, прежде всего, в продолжающейся деструкции отечественной наукоёмкой промышленности, что свидетельствует о подрыве научно-технической безопасности страны. Мы являемся свидетелями дальнейшего углубления инерционно-ресурсного сценария развития национального хозяйства, что грозит потерей интеллектуально-когнитивной безопасности, поскольку лучшие человеческие ресурсы «откачиваются» в сферу разведки, добычи и последующей распродажи национальных природных богатств, а не направляются на создание интеллектуальных продуктов.

Растущая зависимость российской экономики от состояния и перспектив развития мирового хозяйства в целом несет прямую угрозу потери нашей страной экономической и военно-экономической безопасности.

Крайне низкий уровень нефинансовых инвестиций в нематериальные активы и в НИОКР (в 2010 году они в сумме составили 0,7 процента от общего объема нефинансовых инвестиций в отечественной экономике) свидетельствует о господстве крайних форм «технократического менталитета» у отечественных субъектов хозяйствования. Инвестиции в основной капитал носят, с одной стороны, «технократический характер (строительство нежилых помещений втрое превышает объемы строительства жилых зданий). С другой стороны, имеет место устойчивая тенденция к деиндустриализации экономики: объемы инвестиций в машины и оборудование падают. Кроме того, низкий удельный вес долгосрочных финансовых вложений организаций (с 2005 по 2010 годы долгосрочные финансовые вложения предприятий составляют всего около 20-ти процентов) свидетельствует о продолжающемся недоверии хозяйственных агентов, как государству, так и действующим институтам отечественного рынка.

Кроме того, предпринимательский сектор экономики по-прежнему демонстрирует «угасающую» активность. Внутренние затраты организаций на исследование и разработки хронически имеют очень невысокий удельный вес по отношению к ВВП (от 1,07 процентов в 2006 году до 1,24 процентов в 2009 году). Это обстоятельство свидетельствует не только о «консервации» старых технологий производства и управленческих алгоритмов, но и вновь о постоянном недоверии хозяйственных агентов действующим институтам. Настораживает то, что в обрабатывающей промышленности только 11,5 процентов предприятий осуществляют инновации; этого

явно недостаточно для инновационного развития экономики в целом. Добавим сюда продолжающуюся руинизацию аграрного сектора экономики⁵, и общая картина отечественной хозяйственной деградации будет еще более печальной.

Социально-экономические аспекты системного кризиса российского хозяйства наиболее обобщенно выражены в сокращении численности нашего населения, в ухудшении качественно-количественных показателей человеческого капитала. В течение почти пятнадцати лет в российском обществе наблюдается постоянное углубление социальной дифференциации домохозяйств по уровню дохода и качеству жизни. Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов, в разах) в 2010 году составил 16,5; это превышает уровень 1995 года на три пункта. Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов) в 1995 году составлял 0,39, что уже достаточно напряженно; но в 2010 году он вырос до 0,42. Это свидетельствует о перманентном росте социального напряжения в обществе и свидетельствует о неспособности государства обеспечить социальную справедливость не только в доступе к экономическим ресурсам, но и в доступе к равным правам в сфере творчески-трудовой самореализации.

В социально-экономическом плане мы обнаруживаем растущее недоверие граждан государственной власти, что уходит «корнями» еще в несправедливую приватизацию и неправомерное использование природных богатств. Это приводит к мультипликации социальных противоречий, связанных с различиями в «стартовых» возможностях молодежи и, следовательно, с грубыми нарушениями экологии личности, социальных групп, организаций, общества и природы. Очевидно, что существующие «правила игры» не адекватны императивам формирования достойной жизни домохозяйств; требуется новый механизм институционального

предпринимательства государства и соответствующих экономических структур. Можно заключить, что в экономике социальной несправедливости невозможно создать коалиции для инноваций, как в масштабе национального хозяйства, так и в рамках отдельных экономических и других организаций.

Стратегическим фактором социальной нестабильности является неправовая «стерилизация» природной ренты, что провоцирует не только формирование рентоориентированного менталитета, но и приводит к растущим масштабам получения монопольной ренты монополистами и административной ренты государственными чиновниками. Массовый поиск «плохой» (природной, монопольной, административной) ренты и угнетенное положение искателей «хорошей» (интеллектуальной) ренты предстает как глубинное социально-экономическое противоречие, предопределяющее реальную угрозу интеллектуальной безопасности нашей страны. А поскольку ключевые «роли» в поиске «плохой» ренты уже распределены между участниками присвоения государственных полномочий, то у оставшейся части населения растут эмигрантские настроения, проявляющиеся в массовом оттоке из страны интеллектуального капитала.

Важнейшим интегральным показателем негативных социально-экономических последствий проводимых «реформ» является отсутствие не просто массового, но даже малочисленного среднего класса при одновременном блокировании институтов формирования и развития креативного класса общества. Представители официальных государственных структур необоснованно определяют принадлежность домохозяйств к среднему классу путем обнаружения «соответствующего» доходного статуса, что неверно. Средним классом следует считать класс реальных, а не номинальных собственников своего человеческого капитала и других объектов собственности,

творчески-трудоовое использование которых позволяет личности и домохозяйству самостоятельно осуществлять расширенное индивидуальное воспроизводство. Не доходный статус является конституирующим признаком принадлежности к среднему классу, а социально-экономический, именно «собственнический» статус, в рамках которого человек только и «может действовать как разум»⁶.

Духовно-нравственные аспекты современного кризисного состояния российской экономики также предопределяются идеологией либерального рынка, вызывающей эрозию общих и экономических ценностей. Во-первых, идеология либертарианства привела к тому, что у растущей части российских экономических агентов стал формироваться рентоориентированный экономический менталитет, что является прямым следствием утверждения ценностей экономики собирательства, а не экономики созидания. Приоритет творчески-трудоового способа присвоения благ уступает место перераспределительному способу присвоения благ, что противоречит традиционной ценности «жить за счет результатов своего труда». Во-вторых, отчетливо просматривается утилитаризация человеческих потребностей и экономических целей. Мы становимся свидетелями того, как высокий дух «растворяется» в материальных благах, как концепция «уровня жизни» становится выше концепции «достойной жизни» человека. Отсюда онтологию кризиса «... следует искать в духовно-нравственных аспектах, в предании забвению моральных норм, тысячелетиями культивируемых человечеством, являющихся своеобразным иммунитетом цивилизации, государств, народов»⁷.

Таким образом, основные негативные цивилизационные и социально-экономические последствия отечественного системного кризиса заключаются в следующих положениях. Во-первых, в обществе и экономи-

ке утверждается идеология и практика денежного фетишизма, проникшего не только в систему экономических взаимодействий, но и приведшего к коммерциализации всего общественного сектора экономики. Во-вторых, осуществляется институционализация инерционно-ресурсного сценария развития экономики, что закономерно приводит к интеллектуальной деградации общества. В-третьих, укрепляется экономический менталитет «собирательства», а также формируются прочные интенции рентоориентированного поведения, что нацеливает на «добычу и получение» благ и дохода, а не на соответствующее «производство и зарабатывание». В-четвертых, сформирован и институционализируется общенациональный пессимизм, предопределяющий неспособность социума к инновационному сценарию развития. В-пятых, идеология и практика воинствующего либерализма объективно обусловила коммерциализацию государства и его превращение в чиновничье-бюрократическую корпорацию (своеобразную «фирму») по производству и присвоению административной ренты в форме огромных доходов, получаемых за счет «купи-продажи запретов и разрешений».

Отмеченные социально-экономические последствия заокеанского рыночного либерализма «по-российски» нацеливают, по крайней мере, на следующие умозаключения. Прежде всего, становится понятно, что преодоление отмеченных негативных социально-экономических последствий едва ли возможно, если политическая элита страны будет по-прежнему придерживаться ценностей либертарианства. В связи с этим, императивом является разработка новой ценностно-идеологической концепции социально-экономического развития отечественного хозяйства, где следует учесть опыт мирового сообщества, а также использовать креативный потенциал и созидательные ин-

тенции общества. Не менее важным видится и вывод о том, что выход отечественной экономики из тупика экономического «собираательства» требует мобилизации междисциплинарных гуманитарно-обществоведческих концептов, способных объяснить логику и направленность разрешения современных противоречий развития экономической цивилизации.

3. От экономики «собираательства» – к экономике «созидательных смыслов»

Сегодня очевидно, что преодоление экономики, где приоритетом является поиск «плохой» ренты на основе эксплуатации природных ресурсов и преимущественно обменно-распределительных транзакций, требует новой социально-экономической идеологии и системы ценностей. Поиск и обнаружение этой системы ценностей, а также разработка соответствующей экономико-идеологической концепции объективируются самой социально-экономической действительностью, где непрерывно усиливаются интеллектуальные, когнитивные и другие тенденции. При этом, должно наступить понимание того, что диалектика рынка и государства не включает в себе социально-экономического «генотипа» хозяйственного созидания; очевидно, что исследовательское пространство необходимо расширить до взаимосвязи человека и экономики. Следовательно, в экономической науке следует исходить из первичности экономического сознания относительно вещественных форм хозяйственной действительности. Однако первичность экономического сознания является функцией «предпервичности» ценностно-смысловых оснований человеческих решений. В том случае, если смыслы экономического поведения ориентированы созидательно и отражают императивы гуманизации, тогда эти ценностно-смысло-



Рис. 1. Уровни конструктивной хозяйственной модели в рамках концепции экономического антропоцентризма

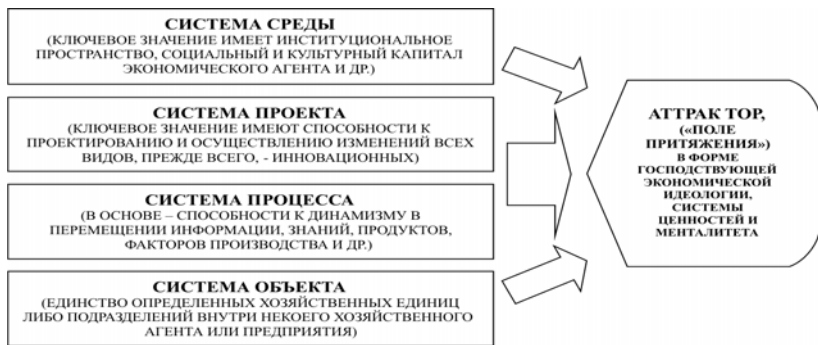


Рис. 2. Системно-синергетический подход к исследованию современной экономики и формированию инновационного вектора ее развития

вые основания приобретают духовно-нравственное качество. Востребованное знание о том, как формировать гуманистическую направленность ценностно-смысловых оснований, может быть определено как созидательно-смысловой, или духовно-нравственный капитал.

Созидательно-смысловой капитал является специфическим эндогенным фактором производства в экономике созидательных смыслов. Сама же экономика созидательных смыслов может быть определена как экономика, в которой социально-экономические отношения воспроизводятся на основе требований принципов, возводящих хозяйственную действительность к ценности добра, что означает следующее. Во-первых, всестороннее развитие человека объективируется как высшая цель социально-экономической динамики, поскольку именно человек является производителем нового экономического знания. Во-вто-

рых, утверждается безусловный приоритет ценности творчески-трудового созидания, то есть производственно-созидательной фазы воспроизводства. В-третьих, фиксируется базисность трудового способа присвоения экономических благ по отношению к распределительному способу присвоения ценностей; именно трудовая природа собственности всегда считалась в народе справедливой.

Отсюда формируется императив методологии экономического антропоцентризма, релевантной требованиям возрастающей актуализации ценностно-смысловых моделей человека. Если в «продуктовой» экономике экономический рост был функцией взаимодействия увеличивающихся объемов, прежде всего, вещественного капитала, то в «знаниевой» экономике расширенное воспроизводство есть функция, прежде всего, человеческого капитала. В современных условиях необходимо не только обеспечить высокие тем-

пы экономического роста, но и придать ему действительно гуманистическую направленность. Отсюда возникает императив «ценностно-ментально-смысловой» экономики, или экономики «созидательных смыслов», требующей своего описания, категориального аппарата, факторов развития и т.д. Схематично уровни экономической динамики в рамках концепции экономического антропоцентризма можно показать следующим образом (рис. 1).

Из схемы видно, что формирование инновационной экономики имеет своим основанием воспроизводство созидательных экономических смыслов, определяющих основы качественных характеристик когнитивной экономики и экономики конечных продуктов. Если мы всерьез говорим об актуализации роли и значения человека в современной хозяйственной действительности, то начинать следует с формирования динамической смысловой системы его предполагаемой экономической деятельности⁸. Если не обращать внимания на отмеченную выше трехзвенную модель экономического антропоцентризма, и особенно на ее смысловую составляющую, то можно легко оказаться в состоянии экономической бессмыслицы. В частности, современная отечественная экономика «собираательства», как следствие «ресурсного проклятия» и неспособности власти преодолеть соблазн легкой «денежной добычи», есть не что иное как экономическая бессмыслица, если даже не чей-то «злой умысел».

Отмеченные исследовательские уровни модели экономического антропоцентризма «вписываются» в разрабатываемую современными учеными системно-интеграционную парадигму, в соответствии с которой системный анализ в экономике включает в себя систему среды, процесса, проекта и систему объекта⁹. В дополнение к системно-интеграционному подходу резонно позициониро-

вать системно-междисциплинарный концепт, в соответствии с которым социально-экономические явления рассматриваются через общенаучную призму, где могут использоваться методы, как гуманитарных, общественных, так и естественных дисциплин. Вдобавок к этому, системно-междисциплинарная исследовательская парадигма должна «втягиваться» в орбиту определенного аттрактора («поля» притяжения), роль которого призван играть набор определенных ценностей, содержание которых задается действующей экономической идеологией. В результате формируется системно-синергетическая концепция исследования современной экономики (рис. 2).

Таким образом, если политико-экономическая элита осуществляет выбор в пользу идеологии экономического этатизма (советский период), то отмеченная система четырех типов, рано или поздно, обнаруживает на себе «родимые пятна» экономики государственного монополизма. Однако если этот выбор осуществляется в пользу воинствующего либерализма, то в качестве аттрактора выступает «антиэтатизм», или идеология свободного рынка. В этом случае возникает денежный фетишизм, и товарно-денежные отношения проникают во все сферы человеческого бытия, разрушая духовные основания развития социума. Мы полагаем, что сознательный выбор политико-экономической элиты в пользу экономического антропоцентризма будет означать начало реального воплощения идеологии экономического гуманизма и творческого созидания, поскольку основой системы ценностей становится человеческий и интеллектуальный капитал личности и общества.

Для производства созидательных смыслов экономической деятельности одного лишь ценностно-идеологического выбора, осуществляемого политической элитой, явно недостаточно, хотя именно «сигналы»,

идущие от источника официальных институтов, имеют ключевое значение; требуется еще радикальная реформа системы образования, призванной формировать у человека духовно-нравственный капитал. Основная задача образования как целостного института заключается не в формировании у обучаемых пресловутых «прочных знаний», а в формировании и развитии у них способности к созидательному смыслопроизводству. Можно рассчитывать, что идеологический выбор, осуществляемый политико-экономической элитой страны, в органическом единстве с созидательно-смысловой направленностью системы образования, реализуемой креативной элитой страны, являются ключевыми факторами создания «поля» нового синергетического аттрактора, способного качественно обновить систему среды, процесса, проекта и объекта (рис. 2).

Представители научно-креативной элиты, действующей в системе современного образования, призваны осуществить серьезные изменения как такового процесса воспитания и обучения. Способность развитию созидательных смыслов у обучаемых призваны следующие целевые установки образовательного процесса. Во-первых, в рамках университетов необходимо организовать проведение междисциплинарных исследований в сфере выявления сущности и характеристики содержания духовно-нравственных оснований современной экономики. Во-вторых, - это формирование у обучаемых идеологической установки и менталитета созидателя новых ценностей, вместо современного менталитета экономического «собираательства». В-третьих, современное образование призвано нацелить обучаемых на самостоятельное производство новейших экономических знаний.

Сказанное выше свидетельствует о том, что формирование инновационной экономики является делом сложным и отнюдь

не краткосрочным, что видно из табл. 1, показывающей временные затраты наиболее развитых государств на осуществление масштабных инноваций.

Очевидно, что даже при самом благоприятном развитии отечественных институциональных инноваций, нам предстоит отнюдь не легкий путь системного обновления экономики, ценностных ориентиров, ментальных моделей и общего экономического сознания. Между тем, активно и целенаправленно действовать необходимо уже сейчас. При условии, что управленческая и научно-креативная элита страны сумеет создать отмеченное выше «поле притяжения» в форме идеологии творчески-трудового созидания и экономического гуманизма, с присущими ей соответствующими ценностями, мотивами и ментальными моделями, тогда и хозяйственно-профессиональная элита будет способна реализовать ключевые меры, направленные на инновационное развитие отечественной экономики. Дадим краткую характеристику этим ключевым практическим мерам, являющимся предметной областью для деятельности хозяйственно-профессиональной элиты.

Первое – это формирование общенационального оптимизма путем высокоэффективного решения ключевых социально-экономических задач. Для этого необходимо, прежде всего, организовать массовое жилищное строительство, обеспечив бесплатный доступ домохозяйств к земле, расширив возможности арендных правомочий собственности. Здесь также важно обеспечить реальную конкуренцию на рынке проектов современного жилья, создать кластеры в сфере жилищного строительства, постепенно уменьшив рыночную власть действующих здесь монополий жилищно-коммунального хозяйства. Формированию и укреплению общенационального оптимизма, как интегральной формы социального капитала общества, способствовало бы

Таблица 1

Страновые инновационные модели: сроки строительства национальных инновационных систем¹⁰

Страна	Начало осознанных действий правительства	Вход в устойчивое развитие	Длительность периода «разгона»
США	Начало 1960-х	1980-е	25 лет
Тайвань	Начало 1970-х	Конiec 1990-х	25 лет
Израиль	1980-е	Начало 2000-х	20 лет
Южная Корея	1980-е	Начало 2000-х	20 лет
Сингапур	1980-е	Начало 1990-х	10 лет
Финляндия	1980-е	2000-е	20 лет

также полностью бесплатное образование, беспрепятственное развитие малого бизнеса, а также национализация ключевых естественных монополий.

Второе – это «точечно-инъекционное» (в инвестиционном смысле) развитие инновационного сектора национального хозяйства. Прежде всего, следует качественно обновить действующие «островки» высоких технологий, связанных с наукоемкими отраслями, где у нас традиционно был определен приоритет (отрасли оборонной промышленности, производство космической техники, авиастроение и др.). Необходимо ускоренно развивать научно-производственные комплексы, имеющие целевые задания и, следовательно, получающие целевое финансирование инвестиционных проектов. Именно эти комплексы, имеющие четкие цели деятельности, могут рассматриваться как своеобразные «аттракторы» масштабных социально-экономических инноваций, а не «сколковские» структуры, потребляющие огромнейшие объемы финансовых и интеллектуальных ресурсов без четко очерченных целевых установок и созидательных функций.

Третье – это всемерное развитие экономики интеллектуальных знаний и расширенное воспроизводство интеллектуального капитала как основного фактора создания экономических инноваций. Главное в том, чтобы повсеместно создать систему не только непрерывного, но и опережающего образования, что актуализирует прогностическую функцию научной и научно-производ-

ственной деятельности. не только учебные заведения, как ключевые институциональные структуры собственно экономики знаний, но и любые другие организации и предприятия должны стать самостоятельными производителями нового знания. Для решения этой задачи менеджмент интеллектуального капитала любой современной фирмы должен предусматривать создание множественных социальных сетей, предназначенных для широкого когнитивного дискурса, призванного расширенно воспроизводить инновационные знания.

Четвертое – это скорейшее решение аграрного вопроса в отечественной экономике путем, прежде всего, возрождения российского, как кооперативного, так и фермерского крестьянства. Для этого необходимо, прежде всего, прекратить грабительское отношение к сельскому хозяйству, обеспечив реальную поддержку аграриев со стороны государства. Финансово-материальная помощь селу должна возрасти в несколько раз (если не в десятки раз), иначе мы рискуем очень скоро превратиться в нацию «беспочвенников». Строго следуя пониманию того, что земля является объектом не частного, а общественного (именно общественного, а не государственного) присвоения, необходимо на конституционном уровне закрепить положение о том, единственным правовым субъектом собственности на землю является общество. В связи с этим, любые попытки «ввести» частную собственность на землю в принципе являются внеправовыми.

Подчеркнем, что ключевую роль в преодолении системного кризиса отечественной экономики и одновременном формировании системных оснований для масштабного развития экономических инноваций призвана играть российская управленческая (политико-экономическая), креативная (научно-образовательная) и профессиональная (производственно-функциональная) элита. Таким образом, названных три уровня отечественной элиты образуют так называемый социально-элитарный слой нашего общества, призванный стать системным социальным основанием воспроизводства масштабных экономических инноваций и управления инновационной деятельностью. Способность отечественного социально-элитарного слоя к организации инновационного процесса определяется, прежде всего, качественными параметрами, связанными с умением воспроизводить созидательные ценностно-смысловые конструкты.

Отсутствие отмеченных способностей у представителей национального социально-экономического элитарного слоя общества должно быть сигналом, означающим необходимость смены существующих «законодателей» в области «производства» и идеологизации данных общественных ценностей. Такая смена часто бывает крайне необходимой, поскольку представители политико-экономического управления, осуществляющие властные функции длительное время, не всегда готовы жертвовать своими собственными интересами и доходными статусами в пользу новых целей социально-экономического развития страны. Не секрет, что выбранные ранее методы и инструменты распознавания научных фактов и решения исследовательских задач «... могут способствовать закреплению в массовом сознании устойчивых заблуждений, отторжению позитивных продвижений научной мысли, дестимулированию исследований по ряду проблем,

искажению результатов разработок»¹¹.

Очень часто институционально-статусные интересы превращаются в постоянно действующую доминанту по отношению к целям и интересам когнитивного развития; государственной и научной бюрократии чаще всего выгодно «оставить все как есть», поскольку не возникает рисков для их статуса и доходов. В этом случае требуется решительная смена элитарных групп; в частности, в российской экономике «воинствующая либерально-нефтегазовая» политико-экономическая элита должна быть заменена на «умеренную либерально-интеллектуальную» управленческую элиту, способную ускоренно трансформировать природную ренту – в ренту интеллектуальную. Схематично процесс взаимодействия звеньев социально-экономического элитарного слоя общества может быть представлен следующим образом (рис. 3).

Очевидно, что неформальный общественный мониторинг деятельности формальных элит является делом сложным и часто трудноосуществимым. Это объясняется слабостью институтов гражданского общества, а также мощным противодействием властных структур конструктивной критике его деятельности со стороны неформальных интеллектуальных групп. Отсюда проистекает реальная угроза не только дальнейшей «консервации» негативных социально-экономических интенций в форме, например, инерционно-ресурсного сценария развития, но и угроза социально-экономическому здравому смыслу. Обеспечить «смысловую безопасность» социально-экономического развития видится возможным лишь на путях кропотливого, неустанного, самостоятельного познания всех сторон нашего противоречивого бытия.

Таким образом, идеология и практика неолиберализма «пороссийски» едва ли могут характеризоваться как основания ус-

пешной модели хозяйственно-го развития отечественной экономики. Закономерная антропологизация и социализация экономики третьего тысячелетия объективно предопределяет возникновение, наряду с экономикой знаний, также экономики созидательных смыслов. Важно понимать, что сегодня продуктивные инновации являются функцией инновационного знания и умения это знание использовать; однако сами эти инновационные знания являются функцией созидательных смыслов, определяемых глубинными сущностными силами человека, миром его ценностей, ментальных конструктов, мотивов и жизненных целей.

Именно поэтому формирование инновационного вектора развития российской экономики непосредственно определяется качеством смыслового капитала личности и общества. Основопологающим субъектом развития данного капитала является социально-экономическая элита общества, посылающая обществу соответствующие смысловые сигналы, адекватные требованиям конкретной научной парадигмы. Но при этом важно подчеркнуть, что «... парадигма управляет не областью исследования, а группой ученых-исследователей. Любой анализ исследования, направляемого парадигмой или ведущего к потрясению ее основ, должен начинаться с определения ответственности за проведение этого исследования группы»¹². Сегодняшняя «сигнальная система» воинствующего либерализма должна быть решительно заменена на «сигнальную систему» экономического антропоцентризма, где не разрушительная стихия свободного рынка, а разумно управляемое экономическое созидание является качественной определенностью бытия.

Литература

1. Бердяев Н.А. Дух и реальность. – М.: ООО «Издательство АСТ»; Харьков: «Фолио», 2003.
2. Богомолов О. Нравствен-

ный фактор социально-экономического прогресса // Вопросы экономики. – 2007. - № 11.

3. Болдырев И. Онтология ортодоксальной экономической науки: проблемы построения и интерпретации // Вопросы экономики. – 2008.

4. Буздалов И. Униженный класс: о социальном статусе и экономическом положении российского крестьянства // Вопросы экономики. – 2011. - № 4.

5. Вопросы экономики. – 2011. - № 1.

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

7. Данилов-Данильян В. Глобальный кризис как следствие структурных сдвигов в экономике // Вопросы экономики. – 2009. - № 7.

8. Дедов С.В. Инновационные ресурсы в экономике, основанной на знаниях: Монография / Под ред. А.Ф. Шишкина. – Воронеж: Центрально-Черноземное книжное издательство, 2007.

9. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З. Мильнера. – М.: ИНФРА-М, 2010.

10. Инновационное развитие экономики России: национальные задачи и мировые тенденции: Международная конференция; Москва, МГУ имени М.В. Ломоносова, Экономический факультет: Сборник статей: В 2-х томах: Том 1. – М.: МАКС Пресс, 2008.

Ссылки:

1 Ольсевич Ю.М. Психология рынка и экономическая власть // Вопросы экономики. – 2011. - № 4. - С. 117.

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

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

4 Источником всех приводимых в данной статье количественных данных, характеризующих социально-экономические аспекты отечественного си-



Рис. 3. Общая структура и взаимосвязь социальных элит в инновационно ориентированной экономике

стемного кризиса, является официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (www.gks.ru/).

5 Исследования показывают, что по структуре стоимости товарной продукции сельского хозяйства в розничных ценах за 2007-2010 гг. ежегодно в пользу государства и подотчетных ему субъектов монопольного окружения (переработчиков, торговцев, посредников) через «ножницы цен» и другие финансовые инструменты из аграрного сектора экономики перекачивается от 1 до 1,3 трлн. руб. созданного здесь валового дохода. При этом, возвращается обратно через аграрный бюджет чуть больше 100 млрд. рублей, то есть в 10-13 раз меньше; но и из этой суммы денег лишь 30% попадает непосредственно производителю. Для сравнения, если в соответствии с аграрным бюджетом нашей страны, государственная «поддержка» составляет лишь 100 долларов США в год на одного жителя деревни, то аналогичный показатель в западных экономиках составляет 3-5 тыс. долларов на одного жителя, а в Норвегии – 30 тыс. долларов (См.: Буздалов И. Униженный класс: о социальном статусе и экономическом положении российского крестьянства // Вопросы эко-

номики. – 2011. - № 4. - С. 144-145).

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

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

8 О характеристике динамической смысловой системы см.: Леонтьев Д.А. Психология смысла: природа, строение и динамика смысловой реальности. – 3-е изд., доп. – М.: Смысл, 2007. - Гл. 3-4.

9 См.: Клейнер Г.Б. Системный ресурс экономики // Вопросы экономики. – 2011. - № 1. – С. 89-101; Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З. Мильнера. – М.: ИНФРА-М, 2010. – С. 82-106; Макаров В.Л. Микроэкономика знаний / В.Л. Макаров, Г.Б. Клейнер; Отд. обществ. наук РАН, Центр. экон.-мат. инт. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – Гл. 4-6 и др.

10 См.: Вопросы экономики. – 2011. - № 1. – С. 121.

11 Фролов Д. Методологический институционализм: новый взгляд на эволюцию экономической науки // Вопросы экономики. – 2008. - № 11. - С. 94.

12 Кун, Т. Структура научных революций / Томас Кун; пер. с англ. И.З. Налетова. – М.: АСТ МОСКВА, 2009. - С. 269.

Проблемы качества инновационных проектов в строительной сфере и в общей системе качества жизни

Волков Александр Николаевич
к.э.н., доц., Ректор ФАОУ ДПО «Государственная академия строительства и жилищно-коммунального комплекса»
nauka@akdgs.ru

Фомин Павел Борисович
к.э.н., доц., доцент кафедры менеджмента и маркетинга ФАОУ ДПО «Государственная академия строительства и жилищно-коммунального комплекса»
nauka@akdgs.ru

В статье рассмотрены особенности инфраструктуры инновационных проектов в строительстве, выявлены характеристики качества инновационного строительного проекта и конкурентоспособности строительного проекта.

Ключевые слова: качество, инновационный проект, строительство, качество жизни

Problems of quality of innovative projects in building sphere and in the general system of quality of life
A.N. Volkov, P.B. Fomin

In article features of an infrastructure of innovative projects in building are considered, characteristics of quality of the innovative building project and competitiveness of the building project are revealed.

Keywords: quality, the innovative project, building, quality of life

Качество – это основополагающий параметр любых (прежде всего инновационных) строительных продуктов и видов деятельности. В показателе «качество» инновационного проекта приоритет имеет полнота удовлетворения потребностей и интересов потенциальных платежеспособных покупателей, которая обеспечивает прибыль или социально-экономический эффект. Для получения прибыли компании могут идти на увеличение затрат, необходимых для формирования качественной внутренней и внешней инфраструктуры. Эта инфраструктура включает качество: продукции, рекламы, управленческой деятельности, имиджа фирмы.

Таким образом, понятие «качество» является многогранным и включает в себя: качество организации, экономических расчетов, технологического оборудования и технологии производства, экологических параметров, социально-психологических отношений, этических норм, правовых, политических отношений и др. Каждая составляющая качества вносит соответствующий вклад в общее качество строительной продукции и строительных объектов.

В этом случае, то есть при соблюдении базовых показателей, относительная и сравнительная характеристика качества строительного объекта, основанная на сравнении с соответствующим набором базовых показателей, характеризует уровень качества строительного объекта (объекта недвижимости).

Уровень качества инновационной строительной продукции (конструкций) в эксплуатации (потреблении) по сути, не отличается от уровня качества построенного здания, но характеризуется следующими конкретными показателями, которые включают:

- коэффициент дефектности;
- затраты на устранение и переделку брака, обнаруженного во время технического контроля;
- расходы на удовлетворение претензий потребителей в связи с выявлением дефектов или недостатков в процессе эксплуатации или потребления товаров.

Качество определяется мерой соответствия договоров, контрактов, запросов потребителей (инвесторов-заказчиков), работ или услуг зафиксированным условиям и (официальным) или договорным требованиям.

Согласно определению, принятому Международной организацией дизайнеров (ИКСИД) качество – это творческая деятельность, цель которой – определение формальных качеств предметов, производимых промышленностью; эти качества формы относятся не только к внешнему виду, но главным образом к структурным и функциональным связям, которые превращают систему в целостное единство (с точки зрения, как изготовителя, так и потребителя).

Одна из основных характеристик качества строительного объекта – это техническая надежность, то есть свойство объекта выполнять заданные функции, сохраняя во времени значения установленных эксплуатационных показателей в заданных формах и пределах, соответствующих заданным режимам и условиям использования, технического обслуживания, ремонтов, реконструкции, хранения и транспортирования.

Американские исследователи Д. Ллойд и М. Липов утверждают, что ненадежность сказывается на стоимости, на временных затратах, психологически – в виде неудобств, а в определенных случаях грозит также безопасности людей.

Каждый показатель качества инновационного объекта, характеризующий одно из его свойств, является единичным, в то время как два и более показателей, оценивающих свойство строительного объекта, представляют собой показатель комплексный.

При оценке уровня качества строительства используются технические (обязательные) и экономические (в той или иной сложности) данные.

Обоснование выбора номенклатуры показателей качества производится с учетом: а) назначения и условий использования объекта; б) анализ требования инвестора-заказчика; в) задач управления качеством объекта; г) состава и структуры характеризующих свойств; д) основных требований к показателям качества.

Оценка качества производится на основе показателей, связанных с инновациями и отражающих изменение: свойств; надежности; долговечности; ликвидности. Таким образом, качество – это непосредственная неотделимость от продукции, обусловленная его свойствами, признаками, особенностями.

Общее содержание анализа качества строительного проекта включает:

- характеристику качества по отдельным блокам бизнес-планирования;
- анализ факторов, влияющих на качество проекта в целом;
- расчет влияния качества строительного проекта на его стоимостные показатели.

В ряде случаев повышение качества равнозначно росту количества, но повышение качества обычно достигается при меньших затратах, чем количественное увеличение строительных проектов и, соответственно, возведенных инновационных строительных объектов.

При максимальном значении интегрального показателя качество инновационного строительства обеспечивает наивысший экономический эффект, получаемый на каждый рубль затрат, то есть максимальную эффективность для общества. Определяющую роль при этом играют экономические методы анализа, охватывающие: планирование; стимулирование; ценообразование.

Поскольку в условиях рынка конкуренция представляет собой основной механизм формирования хозяйственных про-

Таблица 1
Конкурентоспособность строительного проекта

Этапы анализа и оценки конкурентоспособности строительного проекта		
1.	<i>Соответствие параметров проекта стандартам и нормам</i>	При несоответствии объект неконкурентоспособен
2.	<i>Технические параметры проекта</i>	При несоответствии всех параметров требованиям покупателя квартиры проект неконкурентоспособен

порций и санации экономики, качество в этой борьбе приобретает решающее значение.

С переходом и утверждением в нашей хозяйственной практике рыночных отношений процесс формирования инноваций как новых образцов вещественной среды стал в большей степени непредсказуемым. В связи с этим анализ конкурентоспособности становится необходимым процессом в системе проектирования, анализа конкурентного статуса проектных организаций, ресурсных рынков (табл. 1).

С развитием конкуренции качества больше внимания должно уделяться методам законодательно запрещенной недобросовестной конкуренции, нарушающей принятые на рынке нормы и правила конкуренции. К ним, среди прочего, относятся и элементы качества:

- 1) недобросовестное копирование (имитация) товаров и продукции конкурентов и сбыт по более низким ценам (в мировой практике получившие название пиратства);
- 2) нарушения качества, стандартов и условий поставок товаров и услуг;
- 3) ложная информация и реклама и др.

Недобросовестная конкуренция в большинстве стран запрещается положениями законодательной деловой практикой по охране прав потребителей, контролю за деятельностью монополий, а также гражданскими уголовными кодексами.

Таким образом, причинно-следственные связи, обеспечивающие качество проекта предполагают определение зависимости качества от: уровня развития науки; прогрессивности технологии; организации производства; квалификации кадров.

Они подразделяются на: показатели качества самой продукции; качества изготовления; качества эксплуатации. Уровень качества изготовления характеризует соответствие готового изделия требованиям нормативно-технической документации на его изготовление, включая соблюдение технологического процесса, технических условий, стандартов.

Следует констатировать, что успешная реализация инновационных проектов в строительстве напрямую связана с проблемой качества, как самих проектов, так и возводимых конструкций, квалификацией персонала, своевременных управленческих решений. В свою очередь, достижение необходимого качества инновационных строительных проектов напрямую влияет на объем возводимых объектов инновационного типа, на обеспечение конкурентоспособности, как самих строительных организаций, так и реализуемых ими строительных проектов. Кроме того, возведение жилой недвижимости инновационного типа напрямую влияет на обеспечение качества жизни населения государства, что свидетельствует о важности и многоаспектности рассматриваемой проблемы.

Литература

1. Довдиенко И.В., Черняк А.В., Черняк В.З. Экономика города: Учебное пособие для вузов. – М.: КноРус, 2010.
2. Фомин П.Б. Инновационная деятельность и инновационные риски в строительстве: проблемы теории и практики: Монография. – М.: Государственная академия строительства и ЖК России, 2010.
3. Черняк В.З. Экономика и управление на предприятии (строительство). – М.: КНОРУС, 2007.

Анализ взаимосвязи перспектив стратегического инновационного и инвестиционного развития отечественных промышленных предприятий

Ахмедов Намиг Адильевич,
к.э.н., проф. кафедры маркетинга
Российский экономический университет
имени Г.В.Плеханова
paleotyp@uandex.ru

В статье рассмотрены общие вопросы взаимосвязи перспектив стратегического, инновационного и инвестиционного развития отечественных промышленных предприятий. Анализ взаимосвязи этих перспектив заставляет обратиться к системе взаимосвязи между финансовыми, инновационными и производственными системами, возникающие в процессе инвестиционно-производственной деятельности.

Ключевые слова: радикальные инновации, инвестиционный цикл, инновационная стратегия

Prospects for strategic analysis of the relationship of innovation and investment development of domestic industrial enterprises
Ahmetov N.A.

The article deals with general issues of the relationship of strategic perspectives, innovation and investment development of domestic enterprises. Analysis of the relationship of these perspectives makes appeal to the relationship between the financial system, innovation and production systems that arise in the process of investment and production activities.
Keywords: radical innovation, the investment cycle, an innovation strategy

Рассматривая вопросы взаимосвязи перспектив стратегического инновационного и инвестиционного развития отечественных промышленных предприятий, целесообразно обратиться к системе связи между инвестиционными (финансовыми), инновационными и производственными подсистемами в процессе инвестиционно-производственной деятельности.

Из известных схем, описывающих взаимосвязи перспектив стратегического инновационного и инвестиционного развития отечественных предприятий, заслуживает внимания система связи между инвестиционными (финансовыми), инновационными и производственными подсистемами в процессе инвестиционно-производственной деятельности применительно к строительным организациям (рис. 1)¹.

Представленная на рис. 1 схема, по сути, предполагает рассмотрение воздействия инноваций и инвестиций (блоки 1 и 2) на двухзвенную производственную систему (блоки 3 и 4). При этом выход каждой из рассматриваемых подсистем зависит от составляющих входного вектора подсистемы и ее оператора, то есть:

$$Y^{(1)} = T^{(1)}(X^{(1)}) \quad (1)$$

$$Y^{(2)} = T^{(2)}(X^{(2)}), \text{ где } X^{(2)} = X^{1(2)} + Y^{(1)} \quad (2)$$

$$Y^{(3)} = T^{(3)}(X^{(3)}), \text{ где } X^{(3)} = Y^{(1)} + Y^{(2)} + X^{1(3)} \quad (3)$$

$$Y^{(4)} = T^{(4)}(X^{(4)}), \text{ где } X^{(4)} = Y^{(1)} + Y^{(2)} + Y^{(3)} + X^{1(4)} \quad (4)$$

В представленной модели описания связи инновационной, инвестиционной и производственной подсистем допущены упрощения, поскольку каждая из рассматриваемых подсистем (блоки 1-4) имеет совокупность входов и выходов, а следовательно их взаимодействие неизмеримо сложнее, чем представлено в уравнениях (1) – (4). Кроме того, в предложенной схеме отсутствуют обратные связи и не показана взаимосвязь инновационной и инвестиционной составляющей даже на тактическом уровне.

Более прогрессивной в этом смысле представляется модель системы инвестиционного обеспечения инновационных процессов, предложенная для нефтяного комплекса (рис. 2)².

В основу формирования параметрической модели системы инвестиционного обеспечения инновационных процессов нефтяного комплекса (рис.2) была положена разработанная целевая функция эффективности системы инвестиционного обеспечения инновационных процессов нефтяного комплекса F.

$$F(\{A_i\}, \{B_j\}, \{C_k\}, \{P_k\}, \{G_g\}) = \frac{\varphi(\{A_{is}\}, \{B_{js}\}, \{C_{ks}\}, \{P_k\})}{\psi(\{A_{im}\}, \{B_{jm}\}, \{C_{km}\}, \{G_g\})} \Delta T \rightarrow \max \quad (5)$$

где {A} - группа управляемых внутренних факторов,
{B} - группа неуправляемых внешних макроэкономических факторов,
{C} - группа частично управляемых внешних микроэкономических факторов.

При этом в каждом из факторов перечисленных групп выделяется полезная («сигнальная») составляющая s и «шумовая» (мешающая) составляющая n.

Целевая функция, представляемая, таким образом, что через отношение «сигнал/шум» должна обеспечивать на заданном периоде ΔT максимум экономической эффективности, оцениваемый через поток финансовых поступлений $\{P_k\}$, при регулировании посредством воздействия инвестиций $\{I_g\}$ на полностью управляемые внутренние факторы $\{A_i\}$ (и достижение изменений $\{\Delta A_i\}$) и частично управляемые внешние факторы (и достижение изменений $\{\Delta C_i\}$).

В параметрической модели (рис. 2) множество параметров X представляет собой набор (x_1, x_2, \dots, x_n) рыночных потребностей, который нефтяной комплекс рассматривает как объекты продвижения (рыночный заказ) и включает в свой портфель заказов (проектов).

Множество X^* представляет собой результаты продвижения продукции, включенной в портфель заказов нефтяного комплекса $(x^*_1, x^*_2, \dots, x^*_n)$, и отражает степень удовлетворения предлагаемой нефтяным комплексом продукцией деятельности рыночных ожиданий.

Фактически степень подобия множества X^* множеству X : $X^* \sim X$ отражает эффективность деятельности нефтяного комплекса с точки зрения удовлетворения рыночного спроса.

Множество Y отражает через набор модулей (y_1, y_2, \dots, y_m) состав и функциональные возможности нефтяного комплекса.

На множестве модулей нефтяного комплекса $Y(y_1, y_2, \dots, y_m)$ выделяется группа управляемых внутренних факторов $\{A_i\}$. В этой группе выделяются подгруппы «сигнальных» $\{A_{is}\}$ и «шумовых» $\{A_{in}\}$ факторов.

На следующем шаге в группе управляемых внутренних факторов $\{A_i\}$ выделяется подгруппа инновационных факторов $\{A_{isq}\}$, генерирующая новые «сигнальные» факторы, либо стимулирующая существующие «сигнальные» факторы $\{A_{is}\}$, а также способствующие подавлению «шумовых» факторов $\{A_{in}\}$.

На базе выделения множества рациональных инновацион-

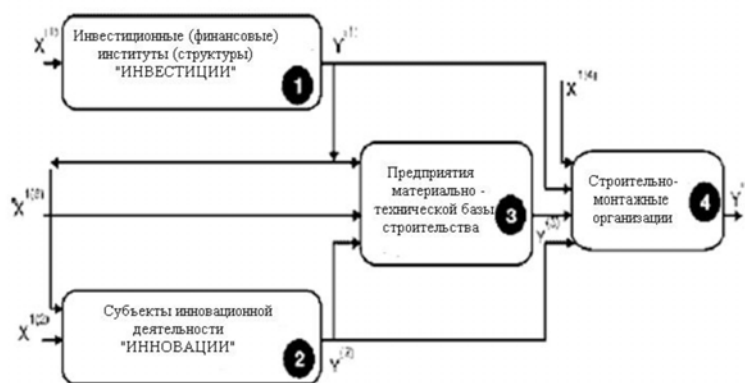


Рис. 1. Схема взаимосвязи инвестиционной (финансовой), инновационной и производственной подсистем в процессе инвестиционно-строительной деятельности



Рис. 2. Параметрическая модель системы инвестиционного обеспечения инновационных процессов нефтяного комплекса.

ных факторов $\{A_{isq}\}$ в модуле управления инвестиционного обеспечения инновационных процессов нефтяного комплекса y_1 на основе целевой функции эффективности системы инвестиционного обеспечения инновационных процессов нефтяного комплекса (4) формируется система инвестиционного обеспечения, включая источники внешних потоков инвестиций $\{I_{gw}\}$ и внутренних потоков инве-

стиций $\{I_{gv}\}$.

С учетом планов стратегического развития нефтяного комплекса на рассматриваемом временном интервале ΔT , на основе условного рыночного заказа $X(x_1, x_2, \dots, x_d)$ формируется группа параметров настройки $Y_x(y_{x1}, y_{x2}, \dots, y_{xm})$, трансформирующая нефтяной комплекс до начала выполнения конкретных проектов (взятых на себя заданий) (x_1, x_2, \dots, x_n) , которая отра-

жает возможности подстройки под каждый из n находящихся в портфеле заказ каждого из m функциональных модулей нефтяного комплекса $(y_{x_1}, y_{x_2}, \dots, y_{x_m})$. Для решения подобных стратегических задач посредством генерации и управления внутренними «сигнальными» инновационными факторами $\{A_{isq}\}$ в модуле управления инвестиционным обеспечением инновационных процессов нефтяного комплекса y_1 формируется объем инвестиций, который в значительной степени определяется внешним потоком привлекаемых инвестиций $\{I_{gw}\}$.

Процесс реализации инноваций нередко демонстрирует отклонение фактически получаемых результатов X^* от ожидаемых X . В результате, для устранения негативного отклонения фактических результатов от ожидаемых модель нефтяного комплекса параметры управления модели нефтяного комплекса $Y(y_1, y_2, \dots, y_m)$ управляется (регулируется) в процессе выполнения множества заданий $X(x_1, x_2, \dots, x_d)$ посредством параметров управления $Wx(wx_1, wx_2, \dots, wx_m)$. Для решения подобных тактических задач посредством генерации и управления внутренними «сигнальными» инновационными факторами $\{A_{isq}\}$ в модуле управления инвестиционным обеспечением инновационных процессов нефтяного комплекса y_1 формируется объем инвестиций, который в значительной степени определяется внутренним потоком инвестиций $\{I_{gw}\}$. При этом в качестве индикатора формирования и корректировки тактических и стратегических задач выступает поток возврата инвестиций $\{I_p\}$.

Отдавая должное модели, предложенной О.А. Дельманом, следует признать, что с точки зрения описания взаимосвязи перспектив стратегического инновационного и инвестиционного развития отечественных промышленных предприятий целесообразно учесть продолжительность инвестиционных циклов, обслуживающих радикаль-

ные, улучшающие и рационализаторские инновации (рис. 2).

Предлагаемая схема предполагает, что вложение инвестиций в радикальные инновации I_{p1} на длительном интервале ΔT_p с ожидаемым возвратом средств I_{p2} ($I_{p2} > I_{p1}$) сопровождается вложением инвестиций в улучшающие инновации I_{y1} на среднем интервале ΔT_y ($\Delta T_p > \Delta T_y$) с ожидаемым возвратом средств I_{y2} ($I_{y2} > I_{y1}$) и вложением инвестиций в рационализаторские инновации $I_{pц1}$ на коротком временном интервале $\Delta T_{pц}$ ($\Delta T_y > \Delta T_{pц}$) с ожидаемым возвратом средств $I_{pц2}$ ($I_{pц2} > I_{pц1}$). При этом в стратегии инновационного развития определяется рациональное сочетание продуктовых, сырьевых, технологических, организационных и рыночных инноваций. Инвестиционная стратегия, сопровождающая инновационную стратегию, определяется соотношениями объемов вложений и возврата инвестиций (I_{p2}/I_{p1} , I_{y2}/I_{y1} , $I_{pц2}/I_{pц1}$), а также временных интервалов ΔT_p , ΔT_y и $\Delta T_{pц}$.

С учетом динамики инвестиционных циклов, обслуживающих радикальные, улучшающие и рационализаторские инновации, по продолжительности и объему инвестиций, требования к текущим значениям результатов стратегической инновационной деятельности промышленного предприятия

$D_{\Sigma}(t)$ можно представить в виде:

$$D_{\Sigma}(t) = D_p(t) + D_y(t) + D_{pц}(t) \geq D_{\min \Sigma}(t) \quad (6)$$

где $D_p(t)$ - результат инновационной деятельности промышленного предприятия по радикальным инновациям Фурье первого порядка:

$$D_p(t) = D_{p0} + d_p \cdot t + d_{pat} \cdot \cos(w_{pt}) + d_{pbt} \cdot \sin(w_{pt}) \quad (7)$$

где D_{p0} - начальный объем выручки промышленного предприятия до начала реализации радикальных инноваций;

d_p - темп роста выручки промышленного предприятия при реализации радикальных инноваций;

d_{pat} - коэффициент косинусоидальной составляющей изменения выручки при реализации радикальных инноваций на промышленном предприятии;

w_p - угловая частота цикла радикальных инноваций промышленного предприятия;

d_{pbt} - коэффициент синусоидальной составляющей изменения выручки при реализации радикальных инноваций на промышленном предприятии.

По аналогии радикальными инновациями могут быть оценены улучшающие $\Delta y(t)$ и рационализаторские $\Delta m(t)$ инновации:

$$D_y(t) = D_{y0} + d_y \cdot t + d_{yat} \cdot \cos(w_{yt}) + d_{ybt} \cdot \sin(w_{yt}) \quad (8)$$

где D_{y0} - начальный объем выручки промышленного предприятия до начала реализации улучшающих инноваций;

d_y - темп роста выручки промышленного предприятия при реализации улучшающих инноваций;

d_{yat} - коэффициент косинусоидальной составляющей изменения выручки при реализации улучшающих инноваций на промышленном предприятии;

w_y - угловая частота цикла улучшающих инноваций промышленного предприятия;

d_{ybt} - коэффициент синусоидальной составляющей изменения выручки при реализации улучшающих инноваций на промышленном предприятии.

$$D_{pц}(t) = D_{pц0} + d_{pц} \cdot t + d_{pцat} \cdot \cos(w_{pцt}) + d_{pцbt} \cdot \sin(w_{pцt}) \quad (9)$$

где $D_{pц0}$ - начальный объем выручки промышленного предприятия до начала реализации рационализаторских инноваций;

$d_{pц}$ - темп роста выручки промышленного предприятия при реализации рационализаторских инноваций;

$d_{pцat}$ - коэффициент косинусоидальной составляющей изменения выручки при реализации улучшающих инноваций на промышленном предприятии;

$w_{pц}$ - угловая частота цикла улучшающих инноваций промышленного предприятия;

$d_{pцbt}$ - коэффициент синусоидальной составляющей изменения выручки при реализации

улучшающих инноваций на промышленном предприятии.

Таким образом, согласно проведенным исследованиям, анализируемые ряды динамики радикальных инноваций могут поддерживаться рядами улучшающих инноваций, а они в свою очередь – рядами рационализаторских инноваций. При этом возврат инвестиций по краткосрочным инновационным циклам более низкого уровня рассматривается в качестве одного из источников инвестирования более длительных инновационных циклов высшего уровня.

Литература

1. А.В. Тычинский. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт. - Таганрог: ТРТУ, 2006.

2. Л.И. Кошкин, А.Е. Хачатуров, И.С. Булатов. Менеджмент на промышленном предприятии. – М.: «Эколайн», 2000.

3. Национальные инновационные системы в России и ЕС. М.: ЦИПРАН РАН, 2006.

4. С.М. Рогов. Будет ли Россия мировым интеллектуальным центром? // Независимая газета. 22.01.2010.

5. Основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020-2030 годов / Приложение к Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. – МЭР РФ, август, 2008г.

6. Глазьев С.Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов / Научный доклад. М.: Национальный институт развития, 2007.

7. Лепский В.Е. Субъектно-ориентированный подход к инновационному развитию – М.: Изд-во «Когито-Центр», ИФ РАН, 2009.

8. Ш.М. Мурадов Проблемы рынка труда Азербайджана в современных условиях. Баку, «Элм», 2000

9. Ф.У. Тейлор, Принципы

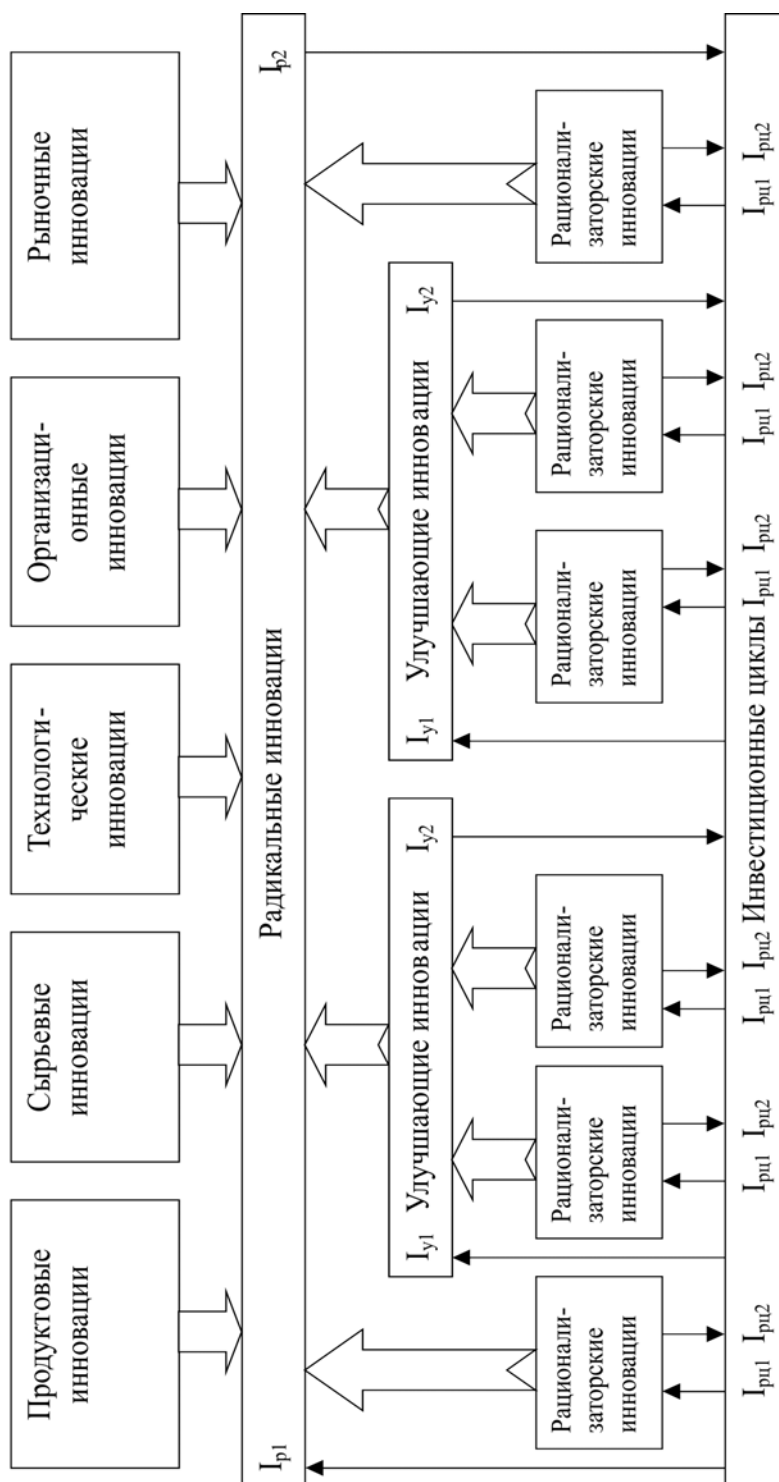


Рис. 2. Инвестиционные циклы, обслуживающие радикальные, улучшающие и рационализаторские инновации

научного менеджмента, 2005.

Ссылки:

1 Донцова Л.В. Экономико-математическое моделирование процессов инвестиционно-строительной деятельности. // Менеджмент в России и за рубежом. №1, 1999.

2 Дельман О.А. Система инвестиционного обеспечения инновационных процессов в нефтяном комплексе. Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями и инвестиционной деятельностью). автореф. д. э. н. М., 2008.

Экономические и институциональные инновации государства Российского в начале 1812 года, предопределившие победу над войском Наполеона

Семенкова Татьяна Георгиевна, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ, профессор-консультант Финансового университета при Правительстве РФ
tsemenkova@mail.ru

Экономические и институциональные инновации в государстве Российском во второй половине XVIII и начале XIX века до 1812 года, во многом предопределили победу над войском Наполеона, дошедшего до Москвы и оставшегося в ней только 34 дня. Несмотря на неспособность военными силами остановить нашествие наполеоновских войск, российское государство, благодаря народному патриотизму и высокому национальному духу россиян, одержало полную победу над внешним врагом. Данная статья посвящается двухсотлетию Победы государства Российского в Отечественной войне 1812 года.

Ключевые слова: реформы, инновации, власть, борьба, патриотизм, Россия, инновации, цари - Павел I, Александр I, война 1812 г., Москва, пожар, победа

Economic and institutional innovations of the Russian state at the beginning of 1812, the predetermined victory over Napoleon's army
Seменkova T.G.

Economic and institutional innovation in the Russian State in the second and early polovine XVIII - XIX v. do 1812 year, largely predetermined the victory over Napoleon's army, has come to Moscow and remained in it only 34 days. Despite the failure of military force to stop the invasion by Napoleon's troops, the Russian state, thanks to the people's patriotism and high national spirit of Russians won a complete victory over a foreign enemy.

This article is dedicated to the bicentennial of the Victory of the Russian State in the World voyne 1812 year.

Keywords: Reform, innovation, power, control, patriotism, Russia, kings - Paul I, Alexander I, the War of 1812, Moscow, fire, victory

Инновационные, экономические и финансовые реформы при императоре Павле I (1796–1801). Внутренняя политика. Закон о престолонаследии

В ноябре 1796 г. завершились царствование и жизнь Екатерины Великой. На престол государства Российского, в период с 1796 по 1812 гг. взошли императоры, сначала Павел I, за ним и Александр I – сын и внук Екатерины Великой. Этот период важен в истории, ибо конец XVIII века и начало XIX века повторяют циклические закономерности истории России.

Инновации в государственном устройстве начались при вступлении императора Павла I Петровича (1796-1801) на престол. Он начал беспощадную борьбу с беспорядками и расхищением государственной казны, ввёл строгую военную дисциплину, укрепил армию и флот. Новый император преследовал всех, кто был возвышен его матерью. Впрочем, не отвергая огульно всё, что совершалось в царствование Екатерины Великой. Император Павел оказался весьма последовательным продолжателем всех ее лучших начинаний.

Финансовые и государственные преобразования в конце XVIII - начале XIX века, во время царствования Павла I, были нацелены на слом прежних порядков и в начале имели прогрессивные черты. В 1798 г. для поддержания русских предпринимателей, был установлен протекционистский тариф, приостановлена начатая при Екатерине II перечекалка монеты, с целью её ухудшения.

Вместо прежнего серебряного рубля (1762 - 1796), (лигатурный вес которого равен 24 г. 72-й пробы, чистого серебра 18 г) начали чеканить рубль лигатурным весом 29,25 г. С этих пор на русских деньгах, до поры до времени исчезли портретные изображения. На рубле выпуска 1797 г. появилась монограмма Павла I, состоявшая из четырех букв "П", образующих крест, в середине которого цифра "1".

Правительство Павла I стремилось укрепить курс и бумажного рубля ассигнациями, для этого указом 18 декабря 1797 г. было подтверждено, что ассигнации "всегда мы признавали и признаем истинным общенародным долгом при казне нашей" и устанавливался обмен бумажного рубля ассигнациями на медную или золотую и серебряную монеты с лажем (надбавкой) 30 коп. за рубль.

Выпуск новых денег был исторически важным, ибо это вводило русский рубль в разряд монет обращавшихся в Западной Европе, упрощало таможенные расчеты и внешнеторговые операции.

Большое внимание при Павле было уделено развитию торгового флота, особенно на Белом и Балтийском морях. К сожалению, планы Павла по совершенствованию судостроения, созданию новых типов судов для условий Севера, как и многие другие инновационные затеи, остались лишь проектами и не были осуществлены.

Инновации Павла в области образования вошли в историю. Была открыта Медико - хирургическая академия. В солдатских школах обучено 64 тыс. человек, в 5 раз больше, чем при Екатерине.

Многие инновационные преобразования были нацеленные на облегчение положения народа. Он замышлял понизить цены на

предметы первой необходимости, а так же увеличить надельные крестьян до 15 десятин. Для преодоления финансового кризиса, при участии Госсовета, была разработана программа стабилизации денежного обращения.

Но неудач в его политике было не меньше, чем добрых намерений. Тем более, что состояние Империи, доставшейся в наследство Павлу I, было далеко от благополучия. Государственный долг составлял 200 миллионов рублей. Судебные дела велись медленно – до 64.000 неразрешённых дел. В Российской армии страдала дисциплина, воинские звания раздавались незаслуженно. Эти и другие недостатки в управлении, требовали незамедлительного исправления.

Внутренняя политика. Закон о престолонаследии.

Павел I был убеждён, что самодержавие – лучшая форма правления, соединявшая в себе силу законов и быстроту принятия решений властью одного лица. Совершенствование внутренней политики, в области губернского управления, было направлено на усиление централизации власти в лице губернаторов. Вместе с тем, видя возмущение крестьян крепостничеством, он предпринял ряд мер по предоставлению крестьянам большей свободы. Была запрещена продажа дворовых людей и крестьян без земли, запрещалось принуждать к работе крепостных крестьян по праздничным и воскресным дням.

Павел I продолжил начинание своей матери, прекратившей преследование старообрядцев. Он боролся за воссоединения Православной Церкви. При содействии Митрополита Платона (Левшина) он ратовал за присоединение старообрядцев к единоверию.

В то же время, Павел I считал дворянство опорой Государства, очень почитал духовенство за святость сана, среднее сословие считал необходимым для государства, крестьянство же было в его понимании достойно особого уважения. Он

признавал сословность общества и для него, как Монарха, все сословия были одинаково значимы. Все были обязаны служить на пользу Государства. Однако, ущемляя некоторые привилегии дворянства, в пользу крестьян и горожан, он вызвал к себе нелюбовь состоятельных аристократов (что в дальнейшем определило его трагическую судьбу). Народ же ценил его за «справедливость» и «строгость», в которых видел необходимость того времени.

Наибольшее внимание Император обращал на устройство Армии и Флота, считая дисциплину душою военного дела. От солдат он требовал безусловного подчинения, от начальников – отеческого отношения к подчиненным.

Проникнутый идеей законности, император Павел приказал собрать все законы в три книги Законов Российской Империи и строго следить за их исполнением. Законность и порядок стали девизом царствования Императора Павла, а злоупотребления карались беспощадно.

Закон о Престолонаследии. Важной инновацией Павла I было совершенствование и обновление Закона о Престолонаследии. В стране действовал «Указ о Престолонаследии» Петра I, в котором Петр отменил древний обычай передавать царский престол прямым потомкам монарха по мужской линии. Этим указом Петр I ввел араву назначения престолонаследника по воле действующего Государя. Этот Указ, был принят Петром Великим в 1722 г., с целью не допустить к власти своего сына Алексея.

Отсутствие четких правил наследования престола, стало причиной ряда дворцовых переворотов, в ходе которых захват власти совершался при содействии гвардейских полков. В 1797 году Император Павел отменил Указ Петра I и утвердил новый Закон о Престолонаследии: «Дабы государство не было без Наследника. Дабы Наследник был назначен всегда законом самим. Дабы не было ни малейшего сомнения, кому на-

следовать». Закон о Престолонаследии разработанный и введенный императором Павлом I, был важной институциональной инновацией. Этот закон позволил покончить с дворцовыми переворотами, столь характерными для послепетровской эпохи. Позже, в 1832 году при Императоре Николае I данный закон был включен в «Свод Законов Российской Империи».

Но как бы хороши ни были инновационные начинания Павла, жесткие средства для их осуществления оказались губительными для Павла. Введенные Павлом резкие изменения во внутренней политике, ущемлявшие интересы состоятельных, привилегированных слоев населения, вызвали у них большое недовольство, что привело к последующим заговорам против Павла.

Институциональные и экономические реформы и замыслы в короткое царствование Императора Павла Петровича (1796 - 1801 г), продолжавшееся менее пяти лет, несомненно, были актуальны и открывали новые возможности развития экономики страны. Однако большая часть добрых намерений в свои 46 с половиной лет он не сумел и не смог осуществить. На престол был возведен его сын Александр I.

Институциональные и экономические инновации в царствование Императора Александра I

В начале XIX века, в царствование Александра I, экономическая политика приобрела новые черты. Император проводил либеральные реформы и придерживался умеренной политики. Это было предопределено тем, что формирование институциональных и экономических инноваций обуславливалось положением в стране, состоянием финансов России и ростом государственного

долга, который в основном, определялся военными расходами.

Александр I предпринял шаги отвечающие интересам консерваторов - помещиков, экспортировавших сельхозпродукцию и являвшихся потребителями импортных товаров. Он отменил запрет на вывоз сельхозсырья и ряд промышленных товаров, установленный Павлом I при введении тарифа 1797 г. Это наступление на протекционистский тариф вызвало беспокойство среди русских предпринимателей. Обострились противоречия между сторонниками свободного рынка и протекционизма.

Вместе с тем, процесс перехода к новым экономическим отношениям в стране характеризовался, различными слоями населения, по-разному. Была программа либерального дворянства (реформаторов), но своё видение дальнейшего развития страны предлагали и помещики консерваторы. Россия оставалась аграрной страной. Более 80% населения составляли крестьяне, а сельское хозяйство было основной отраслью производства. Поэтому экономические интересы, как помещиков, так и крестьянства оставались в центре всеобщего внимания, не зависимо от предложения разных путей проведения институциональных инноваций.

Исторически сложилось так, что в экономической жизни России ведущим направлением стала программа помещиков крепостников консерваторов, - которые на протяжении многих веков были опорой и царской власти и экономического могущества страны. Им было трудно признать неизбежность смены феодальных отношений новой индустриальной цивилизацией.

В начале XVIII века в России, даже самые скромные, попытки ограничить власть помещиков, с яростью отвергались. Так известный историк Н.М Карамзин полагал, что только дворянство содействует сохранению тишины и благоустройству

во всём государстве.

Другое направление экономического либерализма сложилось как под давлением объективных процессов, проходивших и в России, и во всём мире, так и под влиянием реформаторской и финансово-экономической деятельности правительства. Представителями этого направления были С.П. Голицын, А.Я. Поленов и др. Концепция экономического либерализма получила отражение в сочинениях и творческой деятельности Сперанского М.М., Мордвинова Н.С. и др. экономистов.

Причиной возникновения экономического либерализма явилось признание начавшегося процесса разложения крепостнической системы хозяйства.

Реформистско-либеральное дворянское направление не было единым, признавая необходимость экономического развития страны, они предлагали разные подходы, по-разному трактовали экономическую роль государства, таможенную политику и делились на сторонников протекционизма и фритредерства, славянофилов и западников.

Сторонники протекционистской политики — председатель департамента Государственной экономики Н.С. Мордвинов и министр коммерции Н.П. Румянцев - утверждали, что слабое развитие промышленности по сравнению с мировым уровнем не позволяет встать на путь фритредерства, так как это совершенно подорвет отечественную экономику. Они выступали против преобладавшего мнения, согласно которому следовало “давать полную свободу торговле в урон своих заведений и мануфактур”.

Сторонники свободной торговли, фритредерства, ратовали за сближение с экономически развитой Европой, за промышленное развитие страны. Они видели будущее России в развитии крупного капитала, разделении труда, расширении отношений найма рабочей силы. Известное влияние на формирование взглядов рус-

ских либералов оказал Адам Смит. Его работа “Исследование о природе и причинах богатства народов” (1776 г.) была широко известна в России сразу после выхода её в свет, а в начале XIX века был уже издан русский перевод и опубликованы статьи в русских журналах.

Как особое направление в русской экономической жизни можно выделить купечество, особенности которого, определялись не только сословными интересами представителей торгового капитала, но и стремительным развитием денежных отношений в стране. Особенность этого направления состояла в том, что с одной стороны оно выражало экономические требования промышленного предпринимательства и купечества всех рангов, а с другой стороны, выступало в защиту монархического строя и сохранения “порядка”, тем самым носило на себе резкий отпечаток господства феодализма в стране.

Купечество, как и дворянские либералы, выступало в защиту политики протекционизма. Вопрос о крестьянской собственности их мало интересовал. В центре их внимания было право собственности купцов на движимое и недвижимое имущество.

200-летний юбилей Победы 1812 года и завершение войны в январе 1813 года

В декабре 1801 года был издан инновационный указ о праве покупки земли купцами, мещанами и крестьянами. Прогрессивное значение имел и указ от 20 февраля 1803 г. о вольных землепашцах, предполагавший освобождение крестьян, выход крепостных на волю с землёй за выкуп по соглашению двух сторон: и помещиков, и крестьян.

Инновационным начинанием Александра I были заботы о совершенствовании образования. В 1803 г. был издан указ об устройстве учебных заведений, для бесплатного обучения в них — одноклассных приходских

училищ. Более того, Александром 1 в 1802 – 1804 гг. были созданы четыре университета – Дерптский, Виленский, Харьковский и Казанский. Московский и Петербургский университеты были открыты за долго до этого.

Вступлению в новый цикл 1812 – 2012 предшествовало усиление полицейского надзора, введение в 1810 г. политики деспотизма и военщины, инициатором которой был военный министр А.А. Аракчеев. Всякое недовольство населения жестко подавлялось военной силой. Александр 1, зная обстоятельство гибели своего деда Петра III и отца Павла I, ощущая недовольство дворян, он ввел три вида полиции: генерал-губернатора, министра внутренних дел и личную полицию под управлением Аракчеева.

Положительным, в период завершения двухсотлетнего цикла, явилось проведение преобразований в высшем управлении государством. Был создан «Непременный совет» как совещательный орган при императоре, членами которого были высшие чиновники. Главной инновацией явилась министерская реформа, по которой петровские коллегии (отмененные Екатериной II и восстановленные Павлом) были заменены восьмью министерствами: военно-сухопутных сил, морских сил, внутренних дел, иностранных дел, юстиции, финансов (первым министром финансов был Васильев Алексей Иванович 1802 – 1807г), коммерции, просвещения.

Ещё одна важная инновация Александра 1 и его советника М.М. Сперанского, не была полностью реализована. Это проект «Введения к уложению государственных законов», по которому проводилось разделение властей на законодательную, исполнительную и судебную. Судебная власть объявлялась как независимая, а и исполнительная – ответственной перед законодательной. Однако, министры и сенаторы выступили против этого проекта, считая

его излишне радикальным. Проект не был принят, за исключением учреждения 1 января 1810 года Государственного совета, как высшего совещательного органа Российской империи.

Итогом двухсотлетнего цикла 1612 – 1812 года для всей страны явился колоссальный инновационный подъем в экономическом, духовном, военном и международном положении. А итоговим событием цикла была Отечественная война. Несмотря на героическое противостояние России, Наполеон оккупировал большую часть европейской территории страны, дошёл до Москвы. Утром 14 сентября 1812 года Наполеон с Поклонной горы любовался златоглавой Москвой и ожидал делегацию от «московских бояр», которая с покорностью вручила бы ему символические ключи от города. Не дождался. Москва опустела, остались нищие, которым некуда и не чем было уехать, враждебно настроенные против завоевателей. Вечером в Москве вспыхнули пожары – на Арбате, в Замоскворечье и на Красной площади. Огонь охватил Гостиный двор, Московский университет... Ночью с 16 на 17 сентября поднялся сильный ветер, который продолжался более суток. Пожар охватил всю Москву. Великим патриотическим подвигом назвал пожар Москвы А.С. Пушкин:

Нет, не пошла Москва моя
К нему, с поникшей головою.
Не праздник, не приемный дар,
Она готовила пожар
Нетерпеливому герою.
(А.С. Пушкин. ПСС. Т.V. Л. 1978. Стр. 135)

Победа в Отечественной войне была одержана благодаря небывалому подъему патриотизма в сознании широких народных масс. 7 декабря 1812 года все французские войска были изгнаны с территории России. В 1812, как и в 1612 была одержана полная победа над захватчиками. В следующий двухсотлетний цикл истории России, Александр 1 всту-

пил победителем. 6 января 1813 года им был издан Манифест об окончании Отечественной войны.

Новизна данной статьи состоит в обосновании двухсотлетней цикличности истории России — 812г- 1012год, и ещё четыре двухсотлетних цикла, а затем цикл 1812 – 2012.

Литература

1. Ключевский В. О. Соч., т. 1 - III, М., 1988
2. Соловьев С.М. Соч., кн. VII, История России с древнейших времен. М. Мысль, 1991
3. Карамзин М.Н. История государства Российского
4. История СССР с древнейших времен до конца XVIII в. 1939
5. Мордовцев Д.Л. Собр. соч. Замечательные исторические женщины на Руси. СПб. 1911г.,
6. Ключевский В.О. Исторические портреты. М., 1991
7. Карамова О.В. Семенкова Т.Г. Русские царевны и царицы. М. 2001
8. Козлов Ю.Ф. От князя Рюрика до императора Александра II. Саранск. МКИ. 1962
9. Семенкова Т.Г. История

Информационная база оценки инвестиционной привлекательности крупных городов

Зарипова Дания Анасовна,
к.э.н., доцент кафедры менеджмента
Альметьевского государственного
нефтяного института

В статье рассматривается методика сбора информации для формирования оценки инвестиционной привлекательности городской агломерации. Ключевые слова: городская агломерация, устойчивость развития; инвестиционная привлекательность; состояние инфраструктуры

Information base assessment of investment attractiveness of large cities
Zaripova D.A

The article discusses methods of gathering information for the formation of evaluation of investment attractiveness of the urban agglomeration
Keywords: urban agglomeration, sustainable development, investment attraction, quality of infrastructure

Нормальное развитие городской агломерации предполагает устойчивость финансирования множества программ, поддерживающих это развитие. Кроме бюджетных средств, относящихся к собственным средствам города, важнейшее место в финансировании занимают инвестиции. Очевидно, что для привлечения инвестиций необходимы условия, которые в совокупности формируют инвестиционную привлекательность объекта инвестирования, а также методики оценки этих условий. Для оценки инвестиционной привлекательности городской агломерации осуществляется мониторинг, в ходе которого оцениваются следующие показатели устойчивого развития экономики города:

1. Экономический потенциал городской агломерации: ВВП, производственная специализация, показатели вклада и «полезности» предприятий, расположенных на территории агломерации, для социально-экономического развития территории. К таковым показателям относятся: а) прибыль; рентабельность; платежеспособность; финансовая устойчивость; объем выпуска и реализации продукции; рынки сбыта; б) объем и виды товаров (услуг), производимых предприятием для городской агломерации; в) потребность в этих товарах (услугах) жителей МО; г) количество создаваемых рабочих мест и их выгодность; д) налоговые платежи и другие платежи в местный бюджет; е) необходимость дотаций из местного бюджета и их объем; ж) объем налогов, поступающих в бюджеты вышестоящих уровней; и) способность предприятий осуществлять жилищное строительство и другие объекты социальной инфраструктуры на территории городской агломерации; к) экспортная направленность производимого продукта и др.
2. Состояние рынка труда (структура занятых и безработных по полу, возрасту, уровню образования и квалификации по каждой отрасли занятости);
3. Состояние инфраструктуры (ЖКХ, выставочные центры и пр.);
4. Качество жизни населения (характеризует уровень и степень благосостояния, свобод, социального и духовного развития человека). Как отмечается в разработках РНЦГМ, в структуре качества жизни принято выделять три составляющие: уровень жизни, образ жизни, состояние здоровья.

Стандартизация основных параметров качества жизни выражается в разработке государственных минимальных социальных стандартов¹. В соответствии с Бюджетным Кодексом минимальные государственные социальные стандарты это государственные услуги, предоставление которых гражданам на безвозмездной и безвозвратной основах за счет финансирования из бюджетов всех уровней бюджетной системы гарантируется государством на определенном минимально допустимом уровне на всей территории РФ. В них идет речь лишь о самых насущных потребностях (питании, медицинском обслуживании, образовании, социальном обеспечении и т.п.), но не отражены потребности и права человека на труд, на безопасность, на здоровую окружающую среду и пр. Указанные стандарты регламентируют величину потребления только материальных благ, но не учитывают субъективную составляющую жизнедеятельности, т.е. удовлетворенность их качеством, условиями предоставления, фактическую доступность. Наконец, стандарты изначально задаются как нормативы расходования бюджетных

средств, их основная цель - оп-ределение обязательного ми-нимума бюджетных расходов на отдельные социальные нужды населения. Единая система го-сударственных минимальных социальных стандартов, норма-тивов финансовых затрат на предоставление государственных услуг и нормативов мини-мальной бюджетной обеспе-ченности способствует созда-нию объективных условий для бюджетного регулирования.

До настоящего времени под-ходы к финансированию единой системы государственных мини-мальных социальных стандартов и финансовых нормативов не сложились и практически не урегулированы в законодатель-ном порядке, что обусловило применение на местах разном-разных систем показателей, по-рядка и базы для расчетов, сфер отраслей, по которым применя-ются социальные и финансовые нормативы.

К основным показателям ка-чества жизни относят: а) номи-нальную заработную плату; б) индекс потребительских цен (ИПЦ) - с учетом структуры то-варооборота; в) реальную зар-аботную плату - отношение номи-нальной заработной платы к индексу цен на потребитель-ские товары и услуги; г) личные доходы населения - объем всех доходов, полученных в денеж-ной и натуральной форме, мо-жет быть рассчитан по данным статистики семейных бюджета-тов; д) совокупные или общие доходы - объем личных доходов и бесплатных или предоставля-емых на льготных условиях ус-луг населению общественных фондов потребления.

- отношение номинальной заработной платы к прожиточ-ному минимуму. Рассчитывает-ся по различным социальным группам (если показатель мень-ше 1, то население находится за чертой бедности);

- располагаемые (конечные) доходы - разница между сово-купными доходами, налогами и другими обязательными взно-сами, платежами;

- реальные доходы - объем материальных благ и услуг, ко-торые могут быть получены на конечные доходы. Определяют-ся как отношение конечных до-ходов к индексу цен на потре-бительские товары и услуги;

- группировка населения по среднему душевому доходу (номи-нальной заработной плате);

- расчет децильного коэф-фициента - отношение уровней доходов, ниже и выше которых находятся десятые доли сово-купности в разных концах ряда распределения, населения по уровню среднедушевых денеж-ных доходов и Индекса Джини (коэффициент концентрации доходов);

- отношение среднедушевых доходов и прожиточного мини-мума по доходным группам на-селения или отношение меди-аны доходов к прожиточному минимуму;

- структуру использования доходов населения в процентах к денежным доходам (покупка товаров и оплата услуг, оплата обязательных взносов и плате-жей (жилищно-коммунальные, транспортные и пр.), накопление сбережений во вкладах и ценных бумагах, покупка валюты и дру-гие расходы). Установлено (за-кон Э. Энгеля), что сростом до-ходов семьи удельный вес рас-ходов на питание понижается, доля расходов на одежду, жи-лище и коммунальные услуги ме-няется мало, а удельный вес рас-ходов на удовлетворение куль-турных и иных материальных нужд заметно возрастает;

- уровень младенческой смертности;

- индекс Развития Челове-ческого Потенциала (ИРЧП);

- развитие сферы услуг оп-ределяет круг социальных, об-разовательных, культурных и развлекательных услуг, оказы-ваемых в МО; уровень доступ-ности услуг для различных сло-ев населения; степень привле-кательности территории для проживания; возможность по-лучения образования, профес-сиональной подготовки, меди-цинского и другого вида обслу-

живания в сравнении с други-ми территориями по отраслям;

- жилищный фонд и его бла-гоустройство - общая площадь жилья всех форм собственнос-ти (тыс. кв.м); внешний вид жи-лых районов; жилая площадь (кв.м), оборудованная водо-проводом, канализацией, цен-тральным отоплением, ванной, газом, горячим водоснабжени-ем; стоимость строительства 1 кв.м жилья или одного дома; объемы жилищного строитель-ства (количество вводимых до-мов и их общая площадь);

- коммунальные услуги - во-доснабжение, канализация, ха-рактеристика очистных соору-жений и их мощность, электри-чество, газ, гостиницы, обще-жития, мотели, кемпинги, бани;

- образование (наличие ву-зов и научно-исследователь-ских учреждений; обеспечен-ность ДДУ; общеобразователь-ными школами; колледжами и техникумами; услугами по пере-подготовке кадров);

- медицинское обслужива-ние, социальное обеспечение, торговое обслуживание, быто-вые услуги, услуги связи, СМИ, места культуры и отдыха, куль-товые услуги, юридические ус-луги, транспортные услуги.

Взаимодействие местной власти с банковским учрежде-нием происходит через конк-ретных служащих, занимающих соответствующие должности в структуре банка с четко опреде-ленными функциональными обязанностями. Критерием организационного построения банка является экономическое содержание и объем выполня-емых банком операций, его специализация и стратегия².

В структуре банка может быть выделено отдельное под-разделение по работе с бюд-жетными организациями, если он является уполномоченным банком кассового исполнения бюджета. Все остальные под-разделения банка являются «внутренними» и формируют так называемый «центральный аппарат банка». Контроль дея-тельности «внешних» подраз-

делений обычно осуществляет специальным подразделением в составе аппарата банка.

Наибольший интерес для местной администрации представляет взаимодействие с кредитным отделом коммерческого банка (КБ), что связано с потребностями:

покрытия кассовых разрывов местной администрации, жилищно-коммунальных предприятий, бюджетных учреждений социальной сферы (прежде всего, на выплату заработной платы и проведение других обязательных платежей),

- «расширки» неплатежей (с помощью вексельных кредитов),
- микрокредитования проектов малых предприятий,
- привлечения внебюджетных средств в перспективные проекты развития инфраструктуры МО.

Для органа местного управления интерес представляют не только банковские кредиты, в которых заемщиком выступает непосредственно местная администрация, но, прежде всего, население (потребительские кредиты, в т.ч. связанные) и организации различных сфер функционирования (производство и обращение) отраслевой принадлежности (промышленность, социальная сфера, транспорт, ЖКХ).

Неустойчивость экономической ситуации, инфляция требуют от российских банков гарантов, которыми могут выступать органы местной администрации.

Источником финансовых средств МО может выступать рынок жилья с использованием ипотеки. Жилищная ипотека играет особую роль в системе мероприятий по устойчивому развитию территории и способствует:

- повышению качества жизни населения путем обеспечения достойным жильем;
- активизации спроса на жилье со стороны населения за счет платежеспособного спроса и вовлечения граждан в процесс приобретения жилья;

- ускорению роста строительного производства и связанных с ним отраслей экономики, увеличению налоговых поступлений в бюджет города;

- оживлению инвестиционного процесса;

- повышению занятости населения;

- мобилизации внебюджетных источников в финансирование обеспечения населения жильем, привлечению внебюджетных средств в жилищный сектор;

- привлечению на ипотечный рынок сбережений населения;

- повышению стабильности в МО при широких масштабах распространения ипотеки;

- развитию страхования (ипотека предусматривает обязательное страхование неплатежеспособности, здоровья заемщика, сохранность жилья).

Также важную роль в управлении устойчивым развитием экономики города играет снижение рисков с помощью гарантийных операций.

Для снижения рисков реализации кредитных схем, в т.ч. ипотечных, привлечения дополнительных финансовых ресурсов местная администрация может использовать гарантийные операции коммерческих банков. С другой стороны, местная администрация способна выступать гарантом перед кредиторами в социально значимых проектах или проектах развития местной инфраструктуры, что позволяет снизить процентную ставку по получаемым банковским кредитам.

Местная администрация, как самостоятельное юридическое лицо, обладающее определенными активами, может воспользоваться услугами КБ по управлению своим имуществом, а также решить следующие задачи управления устойчивым развитием экономики города:

1. Привлечь дополнительные денежные ресурсы путем собственной эмиссии ценных бумаг;

2. Разместить свободный остаток денежных средств и по-

лучить доход от инвестиций в ценные бумаги за счет процентов, дивидендов и роста курсовой стоимости ценных бумаг;

3. Расширить сферу экономического влияния органа местной администрации через участие в портфелях ценных бумаг, получение права влиять на социально значимые решения, а также учреждение подконтрольных финансовых структур;

4. Получить доступ к дефицитным ресурсам через управление соответствующими ценными бумагами.

Литература

1. Аладьин В.В. Инвестиционная деятельность субъектов Российской Федерации / В.В. Аладьин. – М.: Социум, 2002.

2. Алейнова М.В., Матвеева Л.Г. Новые формы инвестирования в субъекты региональной экономики в условиях трансформационных преобразований // Гуманитарные, социальные и экономические науки. - 2004, №3.

3. Анисова Н.А., Попов А., Тютрина М.А. Конкурентные преимущества города: стратегический подход // «Налоги, инвестиции, капитал», №3- 6 (27-30). 2002. Тюмень: Издательство «Вектор Бук», 2002.

4. Берзов Н. Формирование инвестиционного климата в экономике. - Вопросы экономики. № 7, 2001

5. Ганопольский М.Г. Устойчивое развитие региона/Вопросы методологии и социокультурный контекст. Тюмень: Изд. РШОС СО РАН, 2001. - 64 с.

Ссылки:

- 1 Формирование национальных советов по устойчивому развитию. Московский проект программы ООН «Устойчивое развитие городов». - М.: ЗАО «Информ - Знание». 2006. С.28

- 2 Портер Майкл. Конкуренция: пер. с англ.: Уч. пос. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. С. 205

ВТО: эволюция и принципы функционирования, роль в регулировании международных торгово-экономических отношений в условиях мирового кризиса

Рустамова Ирада Талытовна,
к.п.н., доцент кафедры правового регулирования и экономики таможенного дела, Московский государственный университет путей сообщения
paleotyp@yandex.ru

В статье раскрыта институциональная природа Всемирной торговой организации как социального института, призванного регулировать международные торговые отношения, а также роль в регулировании международных торгово-экономических отношений в условиях мирового кризиса. Автором показана необходимость анализа эффективности функционирования данного института мирового хозяйства и предложены основы оценки подобной эффективности, в том числе с использованием принципа альтернативности. Ключевые слова: торговые отношения, глобализация, Вашингтонский консенсус, мировой финансовый кризис, иностранные инвестиции

Topic: WTO: Evolution and the principles of functioning, role in the regulation of international trade and economic relations in the context of the global crisis
Rustamova I.T.

This article deals with the institutional nature of the World Trade Organization as a social institution designed to regulate international trade relations and the role in the regulation of international trade and economic relations in the context of the global crisis. The author shows the need to analyze the functioning of the Institute of World Economy and the proposed framework for the assessment of such performance, including using the principle of alternation.
Keywords: trade relations, globalization, the Washington consensus, the global financial crisis, foreign investment

Рассмотрение процесса институционализации международных торговых отношений необходимо проводить в очередности с анализом эффективности функционирования социальных институтов в данной сфере мирового хозяйства. Всемирная торговая организация как существующий в настоящее время институт регулирования международных торговых отношений имеет свои специфические черты[10]:

ВТО играет центральную роль в регулировании мировой торговли;

- официальная процедура принятия решений в рамках ВТО имеет демократический характер;
- при столкновении формальных и неформальных сторон функционирования ВТО возникают трения и противоречия, это касается как ее руководящей роли, так и процедур принятия решений;
- ВТО, как и институты глобального управления вообще, политически уязвима.

Глобализация как объективный процесс, базирующийся на развитии производительных сил в условиях НТР, росте масштабов производства продукции, быстром расширении ассортимента и обновлении выпускаемых товаров, требует углубления кооперационных связей между производителями в различных странах мирового хозяйства, международного сотрудничества в области НИОКР, подразумевает интенсификацию международной торговли и, следовательно, сотрудничество между странами в сфере ее регулирования. В то же время, в современном мире реализуется так называемая неолиберальная модель глобализации, в рамках которой усиление роли мирохозяйственных связей сочетается с прогрессирующей либерализацией хозяйственной жизни и внешнеэкономической деятельности в странах, интегрирующихся в мировую экономику.

Сторонниками данной модели глобализации до последнего времени являлись прежде всего ведущие ТНК мира, США и, с рядом оговорок, другие передовые экономики и те международные экономические организации (главным образом МВФ, Всемирный банк), в которых сильны позиции развитых стран. Дело в том, что именно ведущие ТНК, многие из которых американские по своему происхождению и месту размещения штаб-квартир, выступают основными выгодополучателями процесса интенсификации более свободной мировой торговли и более свободного трансграничного перемещения капитала и финансовых средств в мире. Поддержкой и идеологической основой данной модели служат неолиберальные и монетаристские теории экономического развития, трактующие глобализацию как всеобщий императив и всеобщее благо, равновыгодное по своим результатам как экономически развитым, так и развивающимся странам[5, 8].

По условиям Вашингтонского консенсуса последним необходимо открывать свою экономику, снимать все препоны на пути продвижения на их рынки иностранного частного капитала, который способен обеспечить их инвестициями, новыми технологиями и управленческим опытом и тем самым способствовать про-

движению вперед на принципах догоняющего развития. Однако следование данным рекомендациям для менее развитых стран, зачастую ведет к возрастанию рисков глобализации при уменьшении возможностей национальных государств по их нейтрализации[4].

В реальной жизни не все так прямолинейно, как предусматривается постулатами неолитеральной модели глобализации. Даже ведущие державы, включая США, активно прибегают к протекционистским мерам, противоречащим либерализационной риторике, когда их интересы ставятся под угрозу иностранными конкурентами. Об этом свидетельствует практика антидемпинговых процедур, различных тарифных и, особенно, нетарифных ограничений, навязывание всему миру своих национальных законов, что особенно характерно для США и ЕС.

Данные обстоятельства делают неизбежным различия во мнениях и позициях отдельных групп стран по поводу дальнейшего протекания процесса либерализации международной торговли и правил ее регулирования, что проявляется и рамках Всемирной торговой организации. В ВТО как организации предусмотрены определенные процедуры и внутренние институты, имеющие целью обеспечить представление интересов различных стран при принятии решений.

Официально каждое из государств-членов ВТО имеет одинаковый голос. При отсутствии структуры типа Совета Безопасности, наделенной исключительными правами, ВТО теоретически даже демократичнее, чем ООН. В составе осуществляющего руководство Генерального совета - представители всех ведущих стран, которые могут участвовать в работе на относительно равных условиях, а конференции ВТО на уровне министров сопровождаются широкими дискуссиями[2].

В то же время можно говорить и об определенном разли-

чии между формальными процедурами и неформальным влиянием отдельных стран на процесс принятия решений. Созданный еще в рамках ГАТТ прецедент - принятие всех решений консенсусом - зачастую позволяет США и другим ведущим странам определять повестку дня. Контраст между формальной и неформальной сторонами наблюдается в вопросах полномочий ВТО и ее центральной роли в глобальной торговой системе. В настоящее время ВТО является ведущим форумом по регулированию международной торговли.

Регулирование последней стало включать в себя оценку торговых аспектов внутренней политики, под которыми может пониматься все что угодно - от природоохранных норм до налогового законодательства. К тому же, в отличие от таких организаций как МОТ (Международная организация труда), при невыполнении постановлений ВТО последняя правомочна на законных основаниях применять санкции. Следовательно, имеет место тенденция трансформации ВТО в доминирующую международную экономическую организацию.

При этом с формальных позиций ВТО не является могущественной организацией: ее официальные полномочия строго ограничены, они не допускают угроз суверенитету отдельных стран. ВТО не получила формального права диктовать, какой должна быть торговая политика стран, или наказывать страны, отказывающиеся выполнять официально взятые на себя обязательства по поддержанию режима открытости. Ее единственное формальное полномочие - узаконивать право стран прибегать на двусторонней основе к торговым санкциям при нанесении ущерба их интересам в результате введения торговых ограничений в нарушение соглашений ВТО[7].

Восприятие ВТО как могущественной организации объясняется также тем, что ее счита-

ют воплощением интересов ведущих экономических держав мира. ВТО существует во многом потому, что ведущие западные державы хотели, чтобы работа, связанная с политикой урегулирования международных торговых споров, была сосредоточена в международной организации, чьи решения воспринимались бы как законные именно благодаря ее формально демократическому характеру, а также тому, что лица, принимающие в ней решения, являются чиновниками, неподотчетными какой-нибудь отдельной стране. Следовательно, неформальная власть ВТО объясняется тем, что она является конкретным выражением неформального консенсуса и солидарности ведущих стран мира.

ВТО (как и другие институты регулирования мировой экономикой) существует потому, что представители интернационалистических течений в руководстве США и других развитых стран поняли, что глобальному рынку требуется комплексная система институциональной поддержки. Как подчеркивается в «реалистической» теории международных отношений, для современного нам постиндустриального мира характерны сильные элементы анархии на глобальном уровне. Анархия несовместима со стабильными рыночными отношениями, не говоря уже о долгосрочных инвестициях. Весь смысл существования институтов глобального управления заключается в снижении степени анархии в интересах стабильности и предсказуемости, необходимых для функционирования глобальной экономики. Стабильность и предсказуемость требуют согласия сильных и слабых с применением мер принуждения в том или ином объеме. Институционализация - это компромисс, при котором сильные соглашаются с применением мер принуждения для того, чтобы добиться твердого согласия на сотрудничество от более сла-

бых субъектов международных отношений и друг от друга [1].

Сегодня отсутствуют четкие многосторонние рамки для потенциально несовместимых и даже дискриминационных в отношении иностранных инвестиций режимов их регулирования в различных странах. Вопрос заключается в том, как обеспечить действительно многосторонний подход к этой проблеме, который бы принимал во внимание не только роль инвестиций в международной торговой системе, но также общую заинтересованность развитых и развивающихся стран в благоприятном инвестиционном климате. В настоящий период, по данным ВТО, в мире существует свыше 900 двусторонних инвестиционных соглашений, и, конечно, лучше иметь одно для всех стран с одинаковыми правилами и дисциплиной.

Среди прочих вопросов, заслуживающих обсуждения в рамках ВТО, можно отметить коррупцию в международной торговле, связанную, в частности, с государственными закупками, регионализм, то есть распространение соглашений о преференциальной торговле между группами стран, и влияние мировых цен на сырьё на доходы от торговли [6].

По нашему мнению, в ближайшем будущем в результате мирового финансового кризиса ВТО предстоит решить четыре крупных проблемы:

1. Необходимо обеспечить понимание со стороны правительств разных стран, что именно свободная торговля, регулируемая многосторонними правилами, - ключ к экономическому развитию как отдельных стран, так и мирового хозяйства в целом.

2. Процесс либерализации рынков должен в равной степени затрагивать развитые и развивающиеся страны, и в том числе должен обеспечиваться свободный доступ на внешние рынки товаров и услуг из наименее развитых стран (беспешлинный режим, устранение име-

ющихся квот), должны улучшаться режимы для инвестиций в этих странах, осуществляться содействие региональному сотрудничеству и постепенному выравниванию уровней развития и регулирования конкуренции.

3. Следует решить задачу универсальности ВТО как международной организации: принять Россию и другие страны, остающиеся пока за ее бортом, изживать полярность в подходах различных групп стран к регулированию международных торговых отношений.

4. Должно быть обеспечено проведение политики «открытого регионализма» и постепенной конвергенции регионализма и многосторонности в регулировании мировой торговли.

Обобщая проведенный выше анализ, можно отметить, что существует два подхода к проблеме эффективности ВТО. Сторонники одного подхода считают ВТО инструментом, с помощью которого развитые страны вообще и США в частности навязывают интересы своих деловых элит остальному миру. Сторонники другого подхода считают ее нейтральной структурой, которая обеспечивает выработку коллективных правил и норм, приносящих пользу всем участвующим в торговле странам. Эти точки зрения кажутся противоположными, хотя на самом деле таковыми не являются.

Все участвующие в торговле страны заинтересованы в существовании определенного набора общих правил, которые рассматриваются их торговыми партнерами в качестве законных. В этом аспекте ВТО действует на общее благо. Однако ни один свод правил не является нейтральным. Любой свод правил включает в себя лишь какую-то часть теоретически возможного множества норм, и процесс отбора благоприятствует одним странам в большей мере, чем другим. Поскольку экономическая

мощь США и других ведущих развитых стран отражается на процессе согласования правил, в разработанном своде таких правил проявляется дифференцированность интересов этих стран. С данной посылкой согласуется тот факт, что на первых этапах развития ВТО ее нормотворческие приоритеты были связаны прежде всего с правами интеллектуальной собственности и торговлей услугами, то есть вопросами, которые представляют наибольший интерес прежде всего для США и других передовых экономик.

Признание того факта, что нормы международной торговли не могут не отражать конкретных интересов, порождает два взаимосвязанных вопроса. Первый - хуже ли менее развитым странам при такой институциональной форме регулирования мировой экономики, как ВТО, чем без нее.

По мнению П. Эванса режим ВТО (то есть режим торговли, вырабатываемый и применяемый под организационной эгидой ВТО) нужно сравнивать не с какой-то идеализированной глобальной экономической демократией, а с ее наиболее вероятной альтернативой - когда процессы интенсификации международной торговли и трансграничного движения факторов производства в ходе глобализации экономики регулируются прежде всего на двухстороннем уровне усилиями США и других развитых стран [9].

При таком сравнении вполне разумным представляется утверждение о том, что процесс регулирования мировой торговли через организацию типа ВТО открывает перед развивающимися государствами больше возможностей для того, чтобы продолжать проводить самостоятельную экономическую политику. Еще больше оснований утверждать, что использование органа типа ВТО в качестве своеобразного институционального фильтра позволяет расширить возможности раз-

визающихся государств защищать себя от своевольных действий, соединяющих в себе соображения «свободной торговли» с корыстными интересами фирм США и других государств с развитой экономикой в ущерб более бедным странам. С точки зрения «третьего мира» институционализация, воплощение которой является ВТО, почти наверняка предпочтительней режима, регулируемого странами-экономическими лидерами на основе принципов «реальной политики».

Второй вопрос - могут ли у более слабых субъектов международных отношений благодаря институционализации появиться новые возможности для изменения правил с целью более полного отражения их интересов. То есть может ли ВТО быть форумом, на котором развивающиеся страны могли бы проводить в жизнь правила, позволяющие более эффективно решать проблему преодоления разрыва в уровне социально-экономического развития между развитыми и развивающимися странами.

Очевидно, что если большая группа развивающихся стран попыталась бы добиться постановки на голосование какого-либо вопроса со ссылкой на невозможность достижения консенсуса, то США и другие развитые страны оказались бы в политически сложном положении.

Существует ли вероятность того, что развивающимся странам удастся добиться компромисса по какому-либо существенному вопросу (например, о сокращении сельскохозяйственных субсидий ЕС)? Вряд ли, но препятствий на пути к успеху, связанных с ВТО, меньше, чем связанных с проблемами общего характера, мешающими развивающимся странам предпринимать согласованные политические действия. Любой шаг к оспариванию предложенный более сильных в экономи-

ческом и политическом отношении партнеров был бы неизбежно связан со сложностью проведения коллективных действий, обусловленных разнообразием конкретных интересов государств, объединяемых под общим названием развивающиеся страны [3].

Важно подчеркнуть, что основные препятствия на пути к эффективным политическим действиям развивающихся стран существовали бы и независимо от наличия ВТО. Влияние ВТО как института вполне может быть позитивным. В рамках этого форума в принципе можно предпринимать коллективные действия. Более того, формально демократическая структура ВТО должна служить развивающимся странам стимулом к выявлению общих интересов и преодолению множества препятствий, мешающих коллективным действиям. Чем чаще на практике страны будут при урегулировании торговых споров полагаться на ВТО и чем более тщательной и комплексной будет проведена ее институционализация, тем больше будет стимулов к ее использованию в качестве механизма коллективных действий по исправлению сложившегося положения.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в настоящее время система ВТО является наиболее универсальной и полной. Подавляющая часть мировой торговли осуществляется странами-участницами этой организации. Несмотря на достигнутые в ходе «Уругвайского раунда» переговоры соглашения, направленные на либерализацию мировой торговли, протекционизм по-прежнему играет важную роль в международных торговых отношениях. Существует немало резервов повышения эффективности ВТО при сохранении национальных интересов стран-участниц Всемирной торговой организации.

Литература

1. Аношкина Е., Пыхтеев В. Региональная и производственная интеграция как условие повышения инновационной активности высокотехнологического сектора экономики // Экономические стратегии. 2007. №07.
2. Афонцев С. Глобальный кризис и регулирование мировых финансов // Международные процессы. 2009. №1. Т. 7.
3. Бабурина О. Н. Вариации представлений о мировом порядке и новый мировой экономический беспорядок // Финансы и кредит. 2008. №37.
4. Вильсон М. Региональные торговые соглашения и ВТО: друзья или враги? // Международный центр по торговле и устойчивому развитию. 2008. Вып. №6. (<http://ictsd.org/news/10753/>).
5. Иванов И. Глобализация и общество: проблемы управления // МЭ и МО. 2008. №4.
6. Мировая экономика: Учебник / Под ред. Б. М. Смитиенко. М. : Высшее образование; Юрайт, 2009.
7. Мировая экономика: Учебник. 3-е изд. / Под ред. Ю. А. Щербанина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
8. Портанский А. ВТО: перспектива переговоров Дохийского раунда сохраняется // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 12.
9. Фролов В.Ф. Всемирная торговая организация: механизм обзора торговой политики и практики стран-членов ВТО. СПб.: ТПП, 2011.
10. Фролов В.Ф. Всемирная торговая организация: предотгрузочный контроль, используемый странами-членами ВТО при импорте (соглашение по предотгрузочной инспекции). СПб: ТПП, 2012.

Цели, принципы и методы государственного управления инвестиционной деятельностью в России

Петровская Мария Владимировна,
к.э.н., доц., РУДН
Васильева Людмила Сидоровна,
к.т.н., проф., МГАКХиС
paleotyp@yandex.ru

В статье рассматриваются цели, принципы и методы государственного регулирования инвестиционной деятельности

Ключевые слова: инвестиции, государственная инвестиционная политика, регулирование.

Goals, principles and methods of state management of investment activities in Russia

Pertzovskaya M.V., Vasilyeva L.S.

The article discusses the objectives, principles and methods of state regulation of investment activity

Keywords: investment, state investment policy, regulation

Проблема определения оптимальных форм и методов влияния государства на инвестиционные процессы является одной из самых дискуссионных в современной экономической науке. Управление инвестиционными процессами представляет собой одну из областей более широкого понятия – государственного воздействия на экономику. При этом по поводу других форм государственного воздействия – налоговой, денежной, бюджетной политику установилось если не единство взглядов, то хотя бы сформулирован перечень возможных форм и методов реализации соответствующей политики. Что касается государственной инвестиционной политики, то здесь нет единства взглядов даже по этому вопросу.

Диапазон подходов к определению принципов государственной инвестиционной политики чрезвычайно широк: от отрицания самой возможности государственного участия в инвестиционных процессах до стремления максимально поставить под контроль государства инвестиционные потоки.

Эта ситуация особенно характерна для современной российской экономики, поскольку инвестиции являются необходимым условием развития экономики, и особенно ее модернизации, а на сегодняшний день нет более актуального и дискуссионного вопроса, чем вопрос выбора путей и форм модернизации российской экономики.

Весьма широкий диапазон взглядов на сущность государственной инвестиционной политики наблюдается и в научных работах, посвященных этой проблематике.

Так, в работе 1 государственная инвестиционная политика определяется как «система мер, направленных на создание условий для осуществления инвестиционного процесса, обеспечение доступа предприятий к инвестиционным ресурсам и их эффективного использования».

Данный подход находится в русле неолиберальных взглядов на место и роль государства в управлении экономикой, признающих за государством лишь служебную роль, сводящуюся к созданию необходимых условий для действия рыночных механизмов саморегуляции. На наш взгляд, при таком подходе выхолащивается сама суть государственной инвестиционной политики, поскольку и условия для осуществления инвестиционного процесса и обеспечение доступа предприятий к инвестиционным ресурсам и их эффективное использование могут существовать и без вмешательства государства.

Важно отметить, что в данном определении не учитывается необходимость целенаправленного воздействия государства на инвестиционные процессы, а также возможность государства осуществлять непосредственные самостоятельные инвестиционные решения, что значительно сужает сферу государственной инвестиционной политики.

Существуют также подходы, неправомерно расширяющие функции государства в регулировании инвестиционной деятельности, в которых предлагается «представить инвестиционный процесс не в качестве субъектно-объектной системы, а в качестве объекта, подверженного институциональному влиянию со стороны государства»². Тем самым постулируется неверное предположение, что

инвестиционный процесс не существует вне сферы государственного влияния.

Для адекватной оценки роли государства в регулировании инвестиционной деятельности, инвестиционный процесс необходимо рассматривать с точки зрения системного подхода. С точки зрения этого подхода в инвестиционном процессе можно выделить такие основные составляющие, как субъект (инвестор)³ и объект (объект инвестиций).

При этом необходимо учитывать, что и субъект и объект существуют в определенной инвестиционной среде, которая характеризуется конкретными национально-историческими и социально-экономическими особенностями. В зависимости от особенностей субъекта, объекта и инвестиционной среды формируется взаимосвязь между ними.

При этом если субъектом является частный (корпоративный) инвестор, то его управляющее воздействие обращено непосредственно на объект с целью получения инвестиционного дохода. Если же в качестве субъекта выступает государство, то, во-первых, оно может воздействовать не только на объект, но и на инвестиционную среду (например, путем издания новых нормативных актов, регулирующих инвестиционный процесс), а, во-вторых, целью его воздействия на объект инвестиций может являться не только получение инвестиционного дохода, но и решение социальных, экологических, политических и других проблем.

Целенаправленное управляющее воздействие государства на инвестиционную среду и инвестиционные объекты реализуется в виде комплекса мер, формирующих государственную инвестиционную политику. При этом на инвестиционную среду целенаправленное управляющее воздействие государства осуществляется посредством законодательных, контролируемых, регулирующих механизмов.

Как отечественная практика,

так и мировой опыт показали, что невозможно обеспечить решение задач инвестиционного развития, базируясь только на механизмах рыночной саморегуляции. В отечественных условиях этот вывод тем более справедлив, что сами механизмы саморегуляции рынка в российской экономике весьма далеки от совершенства.

И здесь снова нельзя не упомянуть пресловутый Вашингтонский консенсус, теоретические постулаты которого о том, что роль государства не должна выходить за пределы исполнения традиционных институциональных функций, до сих пор оказывают сильнейшее негативное влияние на российскую государственную экономическую политику.

Весьма характерным является высказывание помощника Президента РФ по экономическим вопросам А. Дворковича, сделанное им на «Форуме Россия 2011»: «Заставлять компании модернизироваться должна конкуренция, а задача правительства – обеспечивать конкуренцию на рынках».

Безусловно, конкуренция является важнейшим стимулом для развития бизнеса. Но при этом так же очевидно, что конкуренция может существовать только в рыночных условиях, что предполагает наличие развитого рынка капитала. Если у предприятия нет возможности найти необходимые источники финансирования, то о какой модернизации можно говорить?

Как известно, существует три основных источника финансирования инвестиционной деятельности, которые иногда называют методами инвестирования: кредитный, бюджетный, и самофинансирование. На практике чаще всего встречается комбинированный метод инвестирования, при котором используется не один, а несколько источников финансирования. При этом важно отметить, что возможности использования хозяйствующими субъектами того или иного источника финансирования в зна-

чительной степени зависят от государства. В руках государства находятся механизмы регулирования бюджетной, денежно-кредитной, налоговой, амортизационной политики, а от них непосредственно зависят как возможности доступа к кредитным ресурсам, так и формирование собственных источников инвестиций.

Особенно явно это обстоятельство проявляется в сфере финансирования инвестиционной деятельности. Рынок капитала в России отличается чрезвычайной узостью и неэффективностью, а возможности доступа на мировой рынок капитала для российских предприятий весьма ограничены. С кем правительство предлагает промышленным предприятиям конкурировать за кредитные ресурсы? С финансовым сектором, где риски межбанковского кредитования минимизированы, а срок кредитования невелик – от одного дня (overnight) до нескольких недель, максимум на полгода? Для развития реального сектора экономики нужны существенно иные условия: требуются «длинные» деньги, по которым риски ощутимо выше.

Условия в российской промышленности таковы, что средняя рентабельность в перерабатывающих отраслях порядка 9–10%, поэтому даже крупным российским промышленным компаниям абсолютно невыгодно брать долгосрочные кредиты для финансирования своего развития ценой выше 10–12% годовых. Но коммерческие банки держат высокий процент из-за опасений роста невозвратов кредитов.

Как показано в работе⁴, «предлагаемые условия кредитования доступны только организациям, занимающимся добычей полезных ископаемых, производством кокса и нефтепродуктов, химическим и металлургическим производствам, а также организациям связи».

В современных российских реалиях предложения правительства о необходимости кон-

куруции на рынке финансовых ресурсов выглядит также нелепо, как предложение боксеру легкого веса конкурировать на ринге с боксером-тяжеловесом.

Основным источником инвестиций для российских промышленных предприятий (кроме экспортно-ориентированных предприятий и импортеров, имеющих доступ к внешнему финансовому рынку) продолжают оставаться собственные средства. Альтернативные средства – кредитные ресурсы, бюджетные капиталовложения, прямые иностранные инвестиции – не стали надежными и эффективными источниками финансирования инвестиционной деятельности.

Этим во многом обусловлен инвестиционный голод, который продолжает оставаться характерной чертой российской экономики вот уже два десятилетия. Ограниченность финансовых возможностей обновления производства сохраняется, занимая первое место среди факторов, которые мешают развитию 4/5 общего числа предприятий.⁵ Это обстоятельство, в свою очередь, предопределило катастрофическое моральное и физическое старение промышленно-производственного потенциала страны. В работе⁶ показано, что «ежегодный износ фондов в промышленности составляет 5-7%, а их восстановление 1-1,5%. Фактически имеется постоянный дисбаланс «износ-восстановление» в пропорции примерно 3:1, что делает неизбежным полную изношенность всех основных фондов».

При этом нельзя не видеть, что это явилось неизбежным следствием порочной государственной денежно-кредитной и инвестиционной политики.

По мнению академика С.Ю. Глазьева, Центробанк России не обеспечивает выполнение таких важнейших функций, как «наличие доступного кредита, механизмов аккумуляции сбережений и их трансформации в долгосрочные инвестиции, а также технологий устойчивого

рефинансирования расширенного воспроизводства»⁷. Основными приоритетами денежно-кредитной политики государства являются регулирование курса рубля и подавление инфляции. При этом сохраняется постоянное превышение средневзвешенной ставки по кредитам над рентабельностью продукции для обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства, а для машиностроения, текстильной и швейной промышленности рентабельность ниже даже ставки рефинансирования Центробанка.⁸

До тех пор, пока приоритетами в государственной финансово-экономической политики будут оставаться антиинфляционные, а не инвестиционные цели, нельзя говорить не только о модернизационном прорыве, но даже о приостановлении разрушения производственного потенциала страны. Такая политика неоднократно подвергалась обоснованной критике. В частности, можно сослаться на мнение Е.М. Примакова, который писал: «Минфином была сделана ставка на стерилизацию денежных средств через Стабилизационный фонд. При этом была выдвинута совершенно нелепая идея, что любые внутренние затраты из этого фонда... равноценны разгулу инфляции. ... Но кто может доказать, что инфляционный всплеск будет вызван затратами, например, на газификацию страны? Разве не парадоксальна ситуация, при которой, имея треть мировых запасов газа, занимая первое место по его добыче, Россия сама газифицирована чуть более на 25%»⁹

Между тем, мировой опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что в нестационарных условиях переходного периода (и тем более, при осуществлении модернизационных преобразований) роль государства возрастает¹⁰.

Давно подмечено, что необходимость в использовании ме-

ханизмов государственного регулирования характеризуется определенной цикличностью. В нестационарных условиях, когда действие рыночных механизмов становится недостаточным для того, чтобы обеспечить поддержание структурных роль государственного воздействия на экономику возрастает, а при переходе экономики в стационарный режим – уменьшается. Эта закономерность подтверждается как недавним опытом преодоления структурных диспропорций в период кризиса в странах Западной Европы и США, так и опытом послевоенного восстановления экономики в Японии и Германии.

На проходившем в Центре стратегических разработок семинаре на тему «Роль государства в послевоенном экономическом развитии Японии»¹¹ Косукэ Накахира, известный японский ученый-экономист и практик, отметил, что Россия в настоящее время находится на этапе перехода от длительного спада экономики к подъему, поэтому может пригодиться что-то из японского опыта развития экономики. Восстановление японской экономики было обеспечено во многом за счет того, что правительство играло активную направляющую роль в управлении экономикой, стремясь обеспечить устойчивый экономический рост через дополнительное предоставление экономике дефицитных финансовых ресурсов. Правительство выбрало приоритетные отрасли промышленности, для того чтобы обеспечить приток капитала именно туда. Помимо налоговых льгот эти отрасли получали и целевое финансирование. Одной из важнейших задач правительства было заставить функционировать кредитно-финансовую систему в интересах развития промышленности. Помимо этого, осуществлялось распределение средств через бюджет и программу государственных инвестиций и кредитов.

Аналогичные примеры можно привести из опыта осуществ-

ления «германского чуда». В послевоенной Германии роль государства оказывалась не менее существенной, чем в Японии. Был принят закон «Об инвестиционной помощи», на основе которого осуществлялось перераспределение прибыли всех фирм в пользу приоритетных отраслей тяжелой промышленности и энергетики. Для этого все промышленные предприятия, за исключением предприятий приоритетных отраслей и государственных предприятий, должны были делать отчисления в специальный фонд. Средства фонда направлялись на финансирование развития крупных предприятий промышленности и энергетики. Высокие темпы роста инвестиций позволили осуществить обновление производства и структурные преобразования в пользу обрабатывающей промышленности.

Во многом благодаря тому, что правительство очень четко управляло рынком капитала, используя механизмы процентной ставки и банковских резервов, с начала реформ Германии потребовалось около 12 лет, чтобы пройти путь от полной разрухи до лидерства в мировой экономике.

Если учесть, что российские нефтегазовые компании присваивают до 70% природной ренты на ресурсы (в Саудовской Аравии – 10%), в Норвегии – 20%)¹², то можно с уверенностью сказать, что у российского правительства есть потенциальная возможность применить этот положительный опыт на практике.

Вместо принятия адекватных мер по стимулированию финансирования развития промышленности, которые могут затронуть интересы нефтегазового лобби, наше государство предпочитает применять звучные по названию, но бессмысленные по содержанию чиновничьи игры. Об этом говорит новая инициатива Президента Медведева – создание института инвестиционных уполномоченных. «Инвестиционные упол-

номоченные, которые будут оказывать содействие компаниям в реализации инвестпроектов, прежде всего при взаимодействии с органами исполнительной власти, появятся в каждом федеральном округе», заявил Президент 31.03.2011 на заседании комиссии по модернизации.

Намерения Президента пояснил его помощник по экономическим вопросам А. Дворкович, который сказал, что «в отдельных регионах губернаторы торМОзят и затягивают приход инвестиций, что приводит к сохранению низкого качества жизни, уровня доверия к властям и, что возможно, приведет к соответствующим выводам со стороны президента»¹³. Таким образом, инвестиционные уполномоченные будут выполнять функции «ока государева» при губернаторах.

Нетрудно представить себе последствия этого решения. Чтобы не попасть под показательную порку, губернаторы будут сочинять бодрые отчеты о «неуклонном росте инвестиций», хотя очевидно, что рост реальных инвестиций зависит не от количества надзирающих чиновников, а от продуманной государственной инвестиционной политики. Поэтому эксперты считают, что «новый институт не способен повлиять на бюджетную политику в регионах. И вновь назначенные инвестиционные омбудсмены будут лишь выполнять функции координаторов»¹⁴.

Решение о создании новой управленческой структуры означает, что государство по-прежнему не в состоянии наладить систему управления инвестиционной деятельностью и вынуждено действовать в режиме «ручного управления».

Все это находится в русле типичного чиновного подхода к решению экономических вопросов: появилась новая проблема – надо создать новую государственную структуру для ее решения. Стоит ли после этого удивляться, что численность

работников на государственных должностях и должностях гражданской службы в органах государственной власти РФ по данным Росстата за последние 10 лет почти удвоилось и в 2,5 раза превышает партийно-хозяйственный аппарат СССР.

Необходимость осуществления в России модернизационных преобразований придает задаче усиления роли государства в инвестиционной сфере особую актуальность. В процессе масштабных экономических и социальных преобразований, которые должны быть осуществлены в процессе модернизации, инвестиционная деятельность имеет первостепенное значение. С учетом того факта, что до настоящего времени государство фактически самоустранилось от решения задач инвестиционного развития, поиск оптимального сочетания государственного и рыночного регулирования в российских условиях начинается практически с «чистого листа».

Мировой опыт выработал два основных принципа осуществления государственной инвестиционной политики. Во-первых, это прямое участие государства в инвестициях путем использования различных форм финансирования конкретных инвестиционных проектов и, во-вторых, косвенное участие путем целенаправленного воздействия на инвестиционную среду.

В качестве инструментов воздействия государства на инвестиционную среду может быть использован достаточно широкий диапазон методов, к которым относятся:

экономические методы (денежно-кредитная, налоговая, амортизационная политика),

контрольные (регулирующие) методы (контроль за соблюдением законодательства, защита прав инвесторов, принятие антимонопольных мер и др.),

методы нормотворчества (иницирование принятия законодательных актов, направленных на совершенствование инвестиционной среды),

информационно-аналитические методы (создание и развитие сети информационно-аналитических центров, осуществляющих регулярное проведение рейтингов и их публикацию),

организационные методы (развитие инвестиционной инфраструктуры, фондового рынка, инвестиционных и венчурных фондов).

Все указанные инструменты достаточно широко известны и эффективность их применения доказана многочисленными примерами (к сожалению, из области зарубежной экономической практики). Несмотря на то, что необходимость их использования многократно подтверждена в выступлениях как представителей экспертного сообщества, так и государственных чиновников, существующая практика применения этих методов в российской экономике весьма далека от совершенства.

По нашему мнению, какие-либо существенные изменения в этом направлении возможны только при реализации двух условий.

Выполнение первого из них зависит от денежных властей и требует отказаться от неадекватных экономическим реалиям неолиберальных подходов государственной экономической политики и перейти от охраны благополучия субъектов финансового сектора к поддержке субъектов реального сектора российской экономики. Призывы подобного рода звучали неоднократно и пока каких-либо существенных изменений не наблюдается, но если руководство государства всерьез намерено осуществить планы по модернизации экономики России, то такие изменения неизбежно должны будут реализовываться.

Необходимость выполнения второго условия обусловлена тем, что до настоящего времени методы экономического воздействия государства на инвестиционный процесс не получили необходимой методической конкретизации. Речь идет о необходимости разработать систему методи-

ческих рекомендаций, позволяющих реализовывать оптимальный набор инструментов государственной поддержки (налоговые льготы, государственные гарантии, частичная компенсация банковских процентных ставок и т.д.) для конкретных инвестиционных проектов.

Отсутствие в настоящее время таких разработок является одной из причин, обусловивших недостаточную эффективность использования возможностей целенаправленного влияния государства на инвестиционные процессы. Кроме того, такие лакуны в методическом обеспечении создают коррупционные возможности, позволяющие чиновникам произвольно (и не всегда бескорыстно) определять конкретные формы и методы государственной поддержки отдельных инвестиционных проектов.

Возвращаясь к указанному выше принципу прямого участия государства в инвестициях путем использования различных форм бюджетного финансирования конкретных инвестиционных проектов, необходимо выделить два стратегических направления государственной инвестиционной политики.

Во-первых, выполнение государством своих функций по развитию образования, здравоохранения, социальной защиты, охране окружающей среды, обеспечению безопасности и правопорядка, обуславливает необходимость осуществлять инвестиции в общественно значимые и, как правило, бесприбыльные, проекты. Это непосредственное инвестирование в развитие инфраструктурных отраслей, основных жизнеобеспечивающих производств, предприятия и организации социальной сферы, экологические проекты, а также обеспечение безопасности и правопорядка.

Во-вторых, это участие государства в реализации корпоративных (частных) инвестиционных проектах по тем направлениям, которые имеют стратегическое значение для государства.

Например, одной из стратегических целей государственной экономической политики является снижение энергопотребления и повышению энергоэффективности российской экономики. В рамках реализации этой цели намечено отказаться от применения неэффективных ламп накаливания и перейти к более экономичным источникам света. В этой связи для реализации стратегических государственных целей представляет интерес инвестирование в развитие производственных мощностей завода по производству энергосберегающих ламп.

Характерным примером того, как целенаправленная государственная экономическая политика может влиять на реализацию инвестиционных проектов является кредитование строительства дороги Чита – Хабаровск. «Раньше банки бежали от финансирования проектов, где источником возврата являлись поступления из бюджета. В настоящее время – это лакомый кусок для банков, стабильный гарантированный источник погашения кредитов».¹⁵

Данные примеры характерны для решения задач федерального масштаба. Очевидно, что такие инвестиционные проекты могут существовать и на региональном уровне.

Еще одним важным направлением участия государства в бюджетной поддержке инвестиционных проектов является насущная необходимость реализации структурных сдвигов в российской экономике.

Структура российской экономики утяжелена, недостаточна доля производства продукции конечного потребления, доминируют топливно-сырьевые сектора, добывающая промышленность. В настоящее время Россия в основном экспортирует природное сырье, потому что российские предприятия неконкурентоспособны в создании продукции и услуг потребительского и инвестиционного назначения. Поэтому уровень социально-экономического

развития России больше зависит от динамики мировых цен на нефть, чем от экономической политики и институциональных реформ. Это обуславливает высокий уровень риска экономической нестабильности сырьевой модели экономики вследствие возможных колебаний мировых цен на нефть.

Все это делает насущно необходимым структурную перестройку промышленности. За счет целенаправленной бюджетной поддержки конкретных инвестиционных проектов государство может реально влиять на структурную перестройку экономики, обеспечивая ликвидацию имеющихся диспропорций в развитии отдельных отраслей и регионов.

При определении стратегических приоритетов государственной инвестиционной политики обычно говорят прежде всего о необходимости исходить из имеющихся конкурентных преимуществ на мировом рынке, выражающихся в наличии отечественных разработок высоких технологий. Поэтому как в научной литературе, так и программных документах, составленных государственными органами, делается упор на отрасли, связанные с высокими технологиями (нанотехнологии, информационно-телекоммуникационные технологии, технологии биоинженерии, биомедицинские технологии, ядерная энергетика и др.).

Несмотря на безусловную важность и перспективность инвестиций в отрасли высоких технологий, необходимо учитывать, что основу экономики России составляют так называемые традиционные отрасли производства и, прежде всего, промышленность. В тоже время именно традиционные, базовые отрасли промышленности находятся в наиболее тяжелом состоянии. Недостаточность собственных источников финансирования, ограниченность доступа к заемным источникам средств, отсутствие государственной поддержки обусловили запредельно высо-

кий износ основных фондов и невозможность проведения модернизации и технологического обновления.

По оценкам экспертов, некоторые отрасли, в том числе станкостроение, приборостроение, производство высокотехнологичной бытовой электроники оказались в зоне некомпенсируемого технологического отставания. Анализ конкурентоспособности даже передовых по техническому уровню производств оборонного, авиакосмического и электротехнического машиностроения свидетельствует о неопределенности их дальнейшего развития¹⁶,

Традиционные отрасли промышленности являются технологической основой устойчивого экономического роста, поэтому от успеха модернизации и инноваций в этих отраслях будет зависеть успех структурной перестройки экономики. При этом необходимо еще раз подчеркнуть, что в современных российских условиях традиционные рыночные механизмы финансирования модернизационных мероприятий действуют слабо, что обуславливает необходимость разработки и реализации целенаправленной государственной инвестиционной политики.

Отдельно следует упомянуть о важном социально-экономическом аспекте преодоления технологической отсталости и низкой конкурентоспособности российских промышленных предприятий, послуживших основой для формирования так называемых моногородов. Для жителей этих городов их предприятие являлось единственным источником средств к существованию. В условиях прогрессирующей технологической отсталости, низкой конкурентоспособности, потерь рынков сбыта, усугубленных экономическим кризисом, эти предприятия не смогли обеспечить необходимый уровень занятости жителям моногородов. Но при этом местные власти препятствовали полному закрытию и

банкротству этих предприятий, опасаясь социального взрыва. В результате эти предприятия «легли на бок», т.е. не уволили полностью работников, а сохранили частичную занятость с нерегулярной выплатой части заработной платы. Таким образом был реализован специфический российский способ сглаживания негативных последствий экономического кризиса (рост безработицы) при отсутствии оздоравливающих экономику эффектов (санация слабых предприятий). Это явилось еще одним подтверждением того факта, что в российской экономике механизмы рыночного саморегулирования работают слабо. А коль скоро не действуют рыночные механизмы, необходимо целенаправленное вмешательство государства.

Поэтому программы модернизации предприятий в моногородах должны стать одним из приоритетных направлений государственной инвестиционной политики.

Дефицитность финансовых ресурсов, направляемых на инвестиционные цели, объективно обуславливает требования к повышению эффективности их использования. Прежде всего необходимо четко структурировать направления и объекты, в которые инвестируются бюджетные средства.

К числу критериев, лежащих в основе выбора направлений государственной инвестиционной политики обычно относят экспортный потенциал; перспективы спроса на продукцию отрасли на внутреннем рынке; степень содействия достижению страной более высокой индустриальной стадии; минимизация зависимости от импорта и общее снижение ресурсоемкости производства; минимизация дефицитов в торговом балансе страны; благоприятные сопряженные эффекты¹⁷.

При обосновании приоритетов государственной инвестиционной политики некоторые эксперты вновь обращаются к мысли о создании «особых зон экономического развития»,

обосновывая это тем, что российская экономика слишком велика, чтобы произвести ее модернизацию в целом в короткое время. «Имеет место значительная нехватка необходимых инвестиций. Решение этих проблем одновременно по всей стране явно требует такого объема ресурсов, который недоступен в настоящее время. Но существует и альтернативный подход: выбрать преференциальные зоны экономического развития там, где уже существует высокая концентрация человеческого капитала, хорошо развита высокотехнологическая промышленность, качественная инфраструктура. Необходимо создать центры притяжения для российского капитала» 18.

Данный подход может быть приемлем для реализации инвестиционных проектов в области высоких технологий, но он не обеспечивает выполнение главной задачи - осуществления структурной перестройки экономики.

Очевидно, что в условиях дефицита бюджетных ресурсов государственная инвестиционная политика должна базироваться на принципах выбора приоритетных направлений и «точечного инвестирования».

В этой связи представляется необходимым прежде всего отказаться от существующей практики распределения бюджетных средств государственной поддержки капитальных вложений. Распределительный подход при отсутствии четких критериев и приоритетов в государственных программах, а также недостаточный контроль за использованием вложенных средств обусловил низкую эффективность государственного инвестирования.

Необходимо сконцентрировать государственную поддержку на наиболее перспективных и быстро окупаемых инвестиционных проектах независимо от их отраслевой принадлежности с обязательным участием частных инвесторов.

Возможность получения государственной поддержки дол-

жно быть обусловлено следующими требованиями: долевым характером финансирования, конкурсность и возвратность выделенных средств. Одним из критериев выделения средств государственной поддержки должно служить возможность запуска механизма инвестиционного мультипликатора за счет «перелива» инвестиционного спроса по цепочкам межотраслевых взаимодействий.

Это означает, что в использовании бюджетных ресурсов государство должно перейти от роли спонсора к выполнению роли партнера частных инвесторов, что будет способствовать мобилизации капиталовложений и за счет этого, в частности, пополнению бюджетных источников централизованных средств.

В заключении необходимо отметить, что целесообразность использования прямых государственных инвестиций должна быть рассмотрена в увязке с возможностями применения механизмов экономического воздействия государства на инвестиционный процесс (налоговые льготы, государственные гарантии, частичная компенсация банковских процентных ставок и т.д.).

Ссылки:

1 Косов Н.С. «Концептуальные основы формирования государственного механизма регулирования инвестиционного процесса». Диссертация на соискание степени доктора экономических наук, Москва, 2002

2 Семенихина А.Ю. «Совершенствование государственного управления инвестиционной деятельностью промышленных предприятий». Диссертация на соискание степени кандидата экономических наук, Москва, 2010

3 В Законе 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» используется расширенное понятие субъекта инвестиционной деятельности, в которое кроме инвестора включаются также заказчики, подрядчики, пользо-

ватели объектов капитальных вложений и другие лица.

4 Господарчук Г.Г. «Деньги для российской экономики», журнал «Деньги и кредит», 2006г, №12

5 Иовчук С.М. «Инновационные факторы повышения международной конкурентоспособности российской промышленной продукции», Сборник ИМЭПИ РАН, М.2004

6 Сысоев А.В. «Амортизационная политика как фактор инвестиционного развития экономики, Проблемы прогнозирования, 2006г, №1

7 С.Ю.Глазьев «Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса». М.Экономика, 2010, стр.136

8 Там же, стр.127

9 Российская газета №4 (3970), 13.01.2006

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

11 http://expert.ru/expert/2000/12/12ex-japan_23902/

12 Н.Шмелев Модернизация России в международном контексте Альманах «Форум-2011». М.2011

13 РИА «Новости», 31.03.2011

14 «Российская Бизнес-газета» 31.05.2011

15 «Банковское обозрение» 2004г, №5

16 Сальников В.А., Галимов Д.И. Конкурентоспособность отраслей российской промышленности – текущее состояние и перспективы. Проблемы прогнозирования, 2006г, №2

17 «Инвестиционная политика государства» Под редакцией Г.Н. Власова и А.М. Желтова. Нижний Новгород, 1998

18 Р.Т.Гриффитс. В.М. Сергеев «Экономическая реконструкция: сопоставление послевоенной Европы и постсоветской России» М. СПб, Летний сад, 2003.

Организационно-экономические механизмы обеспечения условий развития научно-технологических парков при высших учебных заведениях

Касаев Борис Султанович, д.э.н., профессор, Институт экономики и предпринимательства
Смышляева Людмила Матвеевна, д.э.н., проф., Институт международного права и экономики (ИМПЭ)
Сурцук Александр Иванович, соискатель, Сочинский морской институт
Alevtina_@rambler.ru

В статье рассматриваются условия функционирования и современное состояние научно-технологических парков. Развитие современного общества в значительной степени определяется наличием и эффективностью протекающих в нём инновационных процессов, обуславливающих превращение результатов научно-исследовательских работ в новые, востребованные продукты, технологии, услуги. Сегодня в мире одним из наиболее эффективных механизмов реализации такого превращения являются различные инновационные структуры и прежде всего, научно-технологические парки. Технопарки, объединяющие высшие учебные заведения, научно-исследовательские институты и производственные предприятия, обеспечивают быстрее внедрение результатов научно-исследовательских работ, изобретений в промышленность и бизнес. Ключевые слова: научно-технологические парки, механизмы реализации инновационных разработок, предприятия, внедрение, инновационные структуры

Organizational-economic mechanisms of maintenance of conditions of development of scientifically-technological parks at higher educational institutions
Kasaev B.S., Smyshlyayeva L.M., Surzukov A.I.

In article it is considered operating conditions and a current state of scientifically-technological parks. Development of a modern society is substantially defined by presence and efficiency of the innovative processes proceeding in it causing transformation of results of research works in new, demanded products, technologies, services. Today in the world one of the most effective mechanisms of realization of such transformation are various innovative structures and first of all, scientifically-technological parks. The technoparks uniting higher educational institutions, scientific research institutes and manufacturing enterprises, provide the fastest introduction of results of research works, inventions in the industry and business. Keywords: scientifically-technological parks, mechanisms of realization of innovative workings out, the enterprises, introduction, innovative structures.

Развитие современного сектора экономики страны и ее регионов, становление рыночных отношений, решение экономических проблем в промышленности, сельском хозяйстве, социальной сфере возможны лишь на базе инновационной деятельности, и высшей школе должна принадлежать ведущая роль в формировании инновационного пути развития экономики страны. Построение инновационной национальной системы основывается, прежде всего, на взаимодействии инновационного законодательства и рынка интеллектуальной собственности, а также обеспечивается соответствующими человеческими ресурсами. Направленное движение невозможно без инновационной мотивации носителей идей (прежде всего авторов интеллектуальной собственности) и долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества государства и наукоемкого бизнеса. Принятый в августе 2009 года Федеральный закон N 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» явился важным шагом для создания современной инновационной экономики. Закон ориентирован на внедрение и использование результатов научно-технической деятельности, прежде всего интеллектуальной собственности. Вузы и научные организации получили возможность без согласия собственника их имущества быть учредителями (в том числе совместно с другими лицами) хозяйственных обществ.

Появился новый экономический и правовой механизм стимулирующий ВУЗы и научные организации продвигать созданные научные результаты и знания на рынок, участвовать в управлении, распределении прибыли. Созданы условия для коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, при этом появилась возможность прямого привлечения инвесторов в процесс развития малого наукоемкого бизнеса. Урегулировано внесение прав использования результатов интеллектуальной деятельности в уставный капитал; стало возможным повышение заинтересованности авторов результатов интеллектуальной деятельности, самих вузов, научных учреждений в возможности получения дополнительных доходов и распоряжения ими.

Экономические инновации в сфере образования зависят от того, сколько видов наукоемких продуктов предлагает высшее учебное заведение, где основная цель инновационного развития заключается в получении максимального экономического эффекта от каждой единицы примененного и превращенного в товар капитала. Создаются новые действенные механизмы, инновационные базы (реестры), мини технопарков при вузах.

Где представлен интеллектуальный потенциал вуза и региона, где смогут найти взаимные интересы студенты, преподаватели, научные работники, изобретатели, промышленники, финансисты. Однако имеющийся у вузов значительный потенциал, который фактически задействован по нашему мнению только треть, поскольку по данным табл. 1. видно, что численность персонала вуза занятого исследованиями и разработками при сравнении по секторам наук, составляет только 6.5% от общего числа всех занятых в стране.

Таблица 1

Персонал, занятый исследованиями и разработками, по секторам науки РФ (человек).

*) Краткий статистический сборник ГУ ВШЭ, М.: 2010.

Секторы науки	1991 г.	2000 г.	2008 г.	2009 г.
государственный	294500	255850	260854	260360
предпринимательский	1269200	590646	451532	432415
высшего образования	112700	40787	47595	48498
некоммерческих организаций	1400	446	1271	1160
Всего	1677784	887729	761252	742433

Развитие современного общества в значительной степени определяется наличием и эффективностью протекающих в нём инновационных процессов, обуславливающих превращение результатов научно-исследовательских работ в новые, востребованные продукты, технологии, услуги. Сегодня в мире одним из наиболее эффективных механизмов реализации такого превращения являются различные инновационные структуры и прежде всего, научно-технологические парки (технопарки). Технопарки, объединяющие ВУЗы, НИИ и производственные предприятия, обеспечивают быстрое внедрение результатов научно-исследовательских работ, изобретений в промышленность и бизнес. Основная задача этих инновационных структур – содействовать развитию высоких технологий. Сегодня в наиболее развитых странах мира существуют и успешно функционируют сотни таких структур, и их количество непрерывно увеличивается. В Российской Федерации огромное значение инновационному фактору придаёт руководство страны. С 2009 года началась реализация Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России». Рассчитывая, что это позволит повысить качественный уровень профессии отечественных специалистов, создаст четкую систему стимулирования притока и закрепления молодых перспективных ученых. (На сегодня, по оценкам экспертов, ежегодный ущерб от «утечки мозгов»

за границу составляет в России 50-60 млрд. долларов).

Технопарки предоставляют возможность своим научным коллективам и отдельным ученым условия для завершения исследований и создания на их основе конкурентоспособной научно-технологической продукции. При этом формируется коллектив с участием автора идеи, разработчиков, аспирантов и студентов, которые в дальнейшем продолжают работать в этом направлении и на производстве. Такие коллективы на практике овладевают навыками активной предпринимательской деятельности, которая осуществляется в условиях жесткой конкуренции в области производства наукоемкой продукции. Технопарки повышают престиж вузов, и их роль в развитии региона. Интеллектуальный капитал и физическая инфраструктура вуза служат определенным магнитом, притягивающим и поддерживающим интересы промышленности и предпринимательства, стремящихся получить доступ к ресурсам, имеющимся в вузе (информационные возможности, библиотеки, исследовательские лаборатории, специальное оборудование, научные заделы, высококвалифицированные преподаватели, талантливые студенты и научные кадры). Технопарки позволяют сформировать экономическую среду, которая обеспечит устойчивое развитие научно-технологического и производственного предпринимательства, создание новых малых и средних предприятий, разработку производство и поставку на отече-

ственный и зарубежный рынки конкурентоспособной наукоемкой инновационной продукции. Регион, способствуя созданию и развитию Технопарков, получает возможность формирования и ускоренного развития научно-производственной и социальной инфраструктуры, привлечение в регион высококвалифицированных специалистов, инвесторов, поддержки и развития сектора экономики, создания новых рабочих мест. Промышленным предприятиям предоставляется возможность в полной мере использовать потенциал научно-технического комплекса региона для повышения конкурентоспособности своей продукции, ускоренного внедрения новых технологий, целевого отбора выпускников, прошедших хорошую школу работы в малых инновационных предприятиях, рискованных фирмах.

Например, после Второй мировой войны, чтобы дать новые силы развитию экономики, нужен был серьезный толчок развитию промышленности. Созданный маленькой группой бизнесменов вместе со Стэнфордским университетом Стэнфордский исследовательский институт был основан в 1946 г. как Центр инноваций Западного побережья, чтобы поддерживать экономическое развитие региона. Где был представлен первый в мире компьютер, известном теперь как Кремниевая долина, практически впервые в таком массовом масштабе была использована практика венчурных капиталов, т.е. вложения денег в новейшие научно-технические разработки, что всегда характеризовалось повышенной степенью риска, но в случае успеха все затраты окупались тысячекратно!

Реализация наукоемких проектов по разным причинам далеко не всегда завершается предполагаемым конечным результатом. По оценкам специалистов, более 50 % всех инновационных проектов, связанных с высокими технологиями, за-

кончились провалом. Естественно, что финансирование таких проектов весьма рискованно, однако достигаемые при положительном результате дивиденды не идут ни в какое сравнение с традиционной прибылью. В то же время следует отметить, что наукоемкий бизнес среди других видов предпринимательства является самым сложным. Поэтому во всем мире его в основном патронировать государство, видя в развитии инноваций залог конкурентоспособности национальной экономики. Проводимые в России реформы принесли несомненный позитивный эффект, особенно в научной сфере: появился малый наукоемкий бизнес. Творческие инициативные люди, желающие довести свои разработки до рынка (коммерциализировать их), стали создавать малые предприятия. Именно появление малого бизнеса привело к масштабному переходу инновационной деятельности от крупных к малым предприятиям. Это нормальное явление поскольку, на малый бизнес приходится 50 % научно-технических разработок, а в электронной промышленности малые фирмы с численностью до 100 чел. составляют 90 %. Отношение числа нововведений к численности научного персонала в них в 4 раза выше, чем в крупных. Самым знаменитым из них стал парк Стэнфордского университета (штат Калифорния), предприятия которого ориентированы на выпуск электронной техники. Данный проект задумывался как долгосрочный, потребовал терпения и преданности делу. В итоге прославился феноменальными достижениями в развитии этого наукоемкого сектора промышленности и продемонстрировал эффективность новой структуры для развития высоких технологий. Поскольку базовым материалом для полупроводниковой электроники является кремний, то и местность стали называть «Кремниевой долиной». Успех

«Кремниевой долины» определяется не только перечисленным выше, но и тем, что именно там была разработана и применена особая схема финансирования высокотехнологичных проектов - венчурное (рискованное) финансирование. Таковы предпосылки появления технопарков. И первые из них возникли в США в начале 1950-х годов: тогда были созданы региональные образования, объединившие ВУЗы, НИИ, производственные мощности и специальные структуры по поддержке предприятий инновационной направленности. Такие образования стали называть технополисами, и Университет нашел применение пустующему участку земли, который находился в его владении. Земля и помещения стали сдаваться в аренду автономным малым предприятиям и действующим компаниям, бурно развивающимся за счет заказов федерального правительства, для размещения ими своих подразделений, которые работают в области высоких технологий. Причем фирмы-арендаторы имели тесные рабочие контакты с университетом. Потребовалось 30 лет, чтобы завершить строительство, формирование инфраструктуры и сдать в аренду на льготных условиях в основном связанных между собой в производстве предприятий, всю свободную землю научного парка. Сегодня это один из самых процветающих регионов США (достаточно сказать, что средняя зарплата в «Кремниевой долине» в 5 раз выше, чем в среднем по стране). Вначале число технопарков в США росло медленно. Многие инициативы, предпринятые университетами и другими техническими вузами вслед за Стэнфордом, остались лишь инициативами. И только немногие из них, например «Исследовательский треугольник» (Северная Каролина), сумели реализовать свои цели (как минимум влить свежую струю наукоемкого бизнеса в регионы, охваченные спа-

дом и безработицей в традиционных отраслях промышленности). Вклад технопарков в экономику США был замечен и оценен по достоинству на уровне администрации штатов, которые стали всемерно содействовать их формированию, и на сегодня в США насчитывается более 160 технопарков (свыше 30 % их общего числа в мире).

В Европе такие образования появились в начале 1970-х годов. Они повторили раннюю модель технопарков США, особенностью которой наличие одного учредителя, а основной вид деятельности сдача земли в аренду собственникам наукоемких сбалансированных на целевые долгосрочные программы фирм. Однако такой подход разочаровал энтузиастов технопарков, поскольку дело шло медленно. Поэтому на их территории все чаще стали строить так называемые инкубаторы технологического бизнеса — здания для размещения начинающих только малых инновационных фирм. Инкубаторы предоставляли перспективным предпринимателям производственные помещения, набор услуг, обеспечивали связью с местным университетом или научным центром, а также с финансовыми кругами. Но далеко не все эти технопарки работали в области высоких технологий, потому большинство из них создавались для решения задач по снижению безработицы в районах, где по тем или иным причинам произошел экономический спад из-за нерентабельности предприятий. Тем не менее положение меняется: сейчас малым предприятиям или отдельным разработчикам, которые находятся на начальных стадиях инновационного процесса, региональные власти оказывают особое внимание. Для их поддержки в США, созданы специальные структуры «выращивания», которые получили название «технологическая теплица», «технологический инкубатор» или «бизнес-инкуба-

тор». Обычно в таких структурах малые предприятия первый год бесплатно занимают требующиеся им площади и получают юридические и финансовые консультации. Но во всех этих действиях четко просматривается идея: развитие сети технопарков и инкубаторов не благотворительность, а направленная политика государства и региональных властей на поддержку инновационных процессов, позволяющих занимать лидирующие позиции на мировом рынке технологий.

В 80-е годы идеи технопарка начали быстро распространяться и на остальной мир: технопарки стали создаваться в Канаде, Сингапуре, Австралии, Бразилии, Индии, Малайзии, Китае, Японии. В Китае создание технопарков, как инструмента опережающего развития технологического предпринимательства «взяло под свое крыло» государство. Сегодня в Китае более 50 национальных технопарков и примерно столько же создано на региональном уровне. Они действуют в рамках государственной программы «Факел». И действуют успешно, принося миллиарды долларов прибыли.

В России первые технопарки появились в 90-х годах. К настоящему времени по количеству технопарков Россия занимает пятое место в мире, более 60 технопарков номинально действуют в 35 ее регионах. Появляются технопарки, организуемые при вузах, на базе крупных научных центров, в академических городках, наукоградах. Одной из эффективных инновационных моделей вуза, объединения его деятельности

в научно-технической сфере с технопарком. Одним из главных направлений деятельности технопарка является формирование им среды, в которой на практике реализуются основные звенья инновационного цикла создания новшеств, т.е. технопарк выполняет функцию структуры, соединяющей научные исследования, инновационную деятельность и рынок нововведений в научно-технической сфере.

Выводы. Взаимные интересы экономически выгодного партнерства вузов с технопарками, состоит в достижении основных двух целей: с одной стороны, такое взаимодействие должно обеспечивать качественную подготовку специалистов в приоритетных направлениях развития науки, техники и технологий на основе единого процесса получения, распространения и применения новых знаний, а с другой стороны, такие интеграционные структуры должны оказывать существенное влияние на социально-экономическое развитие региона, профильных отраслей промышленности и системы высшего профессионального образования.

Главной задачей взаимодействия технопарков и вузов на этом пути является повышение эффективности использования научных разработок и внедрение результатов фундаментальных и прикладных исследований в производство.

Технопарк Сочинского морского института (СоМИ) предлагает: бизнес проекты из универсальной базы (реестр инновационных проектов <http://somi.edu.ru>) отраслевой и тех-

нологической направленности, инновационной и наукоемкой продукции.

В разработке данных инновационных проектов и создании базы технопарка принимали участие студенты, преподаватели, изобретатели, новаторы, ученые института и ВОИР города Сочи.

Литература

1. «Наука России в переходный период» // <http://www.online.ru/sp/iet/trends/1990-1996/science.html>

2. Федеральный закон Российской Федерации от 2 августа 2009 г. N 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности»/

3. «Наука и бюджет» // Ежеквартальный дайджест «Вестник МАПРЯЛ» - 1998 г. - №22; М. http://www.funet.fi/pub/culture/russian/mapryal/vestnik/vestnik22/v22_11.html

4. Информация о социально-экономическом положении России. Промышленность. Государственный комитет по статистике РФ, <http://www.gks.ru/scripts/free>

5. По материалам Специализированного образовательного портала Инновации в образовании [Электронный ресурс] // <http://sincom.ru>

6. По материалам интернет-журнала «Эйдос» // <http://www.eidos.ru/journal>

Механизм распределения финансовых ресурсов в социально-ориентированных кластерных образованиях

Кудрова Надежда Анатольевна, канд. экон. наук, доц. завкафедрой экономики, менеджмента и маркетинга Рязанского института (филиала) Московского государственного открытого университета
E-mail: nadegdakudrova@mail.ru

Рожкова Валентина Евгеньевна, канд. экон. наук, доц. кафедры экономики, менеджмента и маркетинга Рязанского института (филиала) Московского государственного открытого университета
E-mail: yawa9@rambler.ru

В статье представлены критериальные показатели сопоставимости финансовых показателей и размещения ресурсов в социально-ориентированных образованиях, представленных в матричной форме.
Ключевые слова: механизм распределения, финансовые ресурсы, кластер, социально-ориентированные образования, матрица.

Mechanism of the distribution financial resource in social-oriented cluster formation
Kudrova N.A., Rojkova V.E.

Factors are presented in article for collation of the financial factors and accommodations resource in social-oriented formation, presented in matrix form.
Keywords: mechanism of the distribution, financial facility, cluster, social-oriented formation, matrix.

В условиях социально-ориентированной экономики идет поиск нового, более эффективного типа управления, отвечающего современному уровню развития социальных программ. В системе управления социально-ориентированными структурами и перераспределения финансовых ресурсов необходимо оценивать финансовые показатели не отдельно друг от друга, а в совокупности, образовав некий комплекс. Для этого необходимо учитывать опыт предыдущих лет, а именно разработку межотраслевого баланса. Для того чтобы использовать матрицы для решения поставленной в работе проблемы, необходимо изменить критериальные показатели сопоставимости эффективности вложений и размещения вложений финансовых ресурсов.

В системах управления интегрированными структурами необходимо оценивать показатели не отдельно друг от друга, а в совокупности образовав некий комплекс. С этой целью необходимо сформировать матричный баланс. Для того чтобы его использовать необходимо определить критериальные показатели сопоставимости финансовых показателей и размещения ресурсов.

Предлагаемая форма должна предусматривать:

- многосторонние согласования показателей, включаемых в матрицу;

- удобство анализа, такое как компактность, единство места для родственных показателей, ясность взаимосвязей одной группы показателей с другой;

- использование матрицы в качестве информационного основания моделей анализа и планирования.

Преимущества матричной формы заключаются в том, что она позволяет включать в ограниченный объем матрицы больше аспектов анализа по сравнению с традиционными таблицами. Еще одно неоспоримое достоинство матричного метода заключается в том, что он может быть легко интерпретирован как составная часть формальной модели.

Недостатки матричного баланса определяются следующим:

- финансовый анализ отличается большой сложностью, поэтому построение для него единой всеобъемлющей матрицы нецелесообразно, следовательно, параллельно необходимо проводить кластерный анализ,

- сложность предоставленной информации затруднительна, и далеко не каждый руководитель сможет разобраться в представленном методе.

Поскольку предлагаемая матрица выстраивается с учетом ориентировки на предоставление конечных данных, то все расчеты должны быть максимально просты и не предполагают дополнительной подготовки. Поэтому естественным способом исправления этих недостатков будет построение комплекса матриц, которые по мере своего заполнения будут составлять предложенную в работе схему оценки результатов по различным аспектам соизмеримо с направлениями финансовых вложений и видами финансовых ресурсов.

При этом данный метод позволит оценить сопоставимость доходов и их вложений, как для самостоятельного элемента клас-

Социально-экономическая политика				Инновационное развитие			Качественное развитие			
Государство	Внутренние партнеры	Внешние партнеры	Бюджет	Кредитные источники	Собственный капитал	Интеграции	Модернизация	Инновации	Инвестиционная политика	
1			2			3				
государство			q_g	r_g	m_g	Z_g^g	Z_g^m	Z_g^{nep}	-----	
Внутренние партнеры			q_p	r_p	m_p	Z_p^g	Z_p^m	Z_p^{nep}	$Z_p^{ин}$	
Внешние партнеры			q_u	r_u	m_u	Z_u^g	-----	-----	$Z_u^{ин}$	
бюджет		$\overline{r_g}$		$\overline{m_g}$						
кредитные источники	$\overline{q_p}$	$\overline{r_p}$		$\overline{m_p}$						
собственные источники	$\overline{q_u}$	$\overline{r_u}$		$\overline{m_u}$						
интеграции			Z_g^g	Z_g^k	Z_g^c					
модернизация			Z_p^g	Z_p^k	Z_p^c					
инновации			Z_{nep}^g	Z_{nep}^k	Z_{nep}^c					
инвестиционная деятельность				$Z_{ин}^k$	$Z_{ин}^c$					
социально-ориентированная политика				Z_{∂}^k	Z_{∂}^c					
интеграция	P_g	P_p	$P_{ин}$							
Диверсификация	D_g	D_p	$D_{ин}$							
Коммерциализация	Π_g	Π_p	$\Pi_{ин}$							
итого	W	X	Y	0	0	0	0	0	0	

Рис. 1. Матрица оценки финансовых результатов

тера, так и всего социально-ориентированного кластерного объединения в целом.

Сопоставить показатели можно по двум основным критериям оценки:

1) виды ресурсов: бюджет, кредитные источники, венчурное финансирование.

2) эффективность вложений: рентабельность; капитализация дохода; рентабельность капитала.

Предлагаемая схема оценки результатов финансовой деятельности рис. представляет собой квадратную матрицу, строки и столбцы в которой объединены в четыре раздела со следующими наименованиями:

1. Направления хозяйственной деятельности.
2. Виды ресурсов.
3. Направление вложений.
4. Оценки по направлениям деятельности.

Как и предложено в базовом методе, основанном на принципах построения матриц, часть строк и столбцов сбалансированы по принципу «итого строки равен итогу столбца», о чем говорят определенные символы итогов. В других случаях в матрице подразумевается запись положительными и отрицательными числами, откуда следует применение принципа балансирования «на ноль». Для удобства рассмотрения и использования отдельных блоков предлагае-

мой матрицы, введем символ K с двумя адресными индексами чисел, означающих место блока для пересечения соответствующего горизонтального (первый индекс) и вертикального (второй индекс) разделов (рис. 1).

Первый раздел в горизонтальной и вертикальной частях содержит по два значимых блока. Задача раздела - показать годовые денежные поступления направлений хозяйственной деятельности (блок K_{4-1}), перераспределение этих поступлений через бюджетную и кредитную системы (блоки K_{1-2} и K_{2-1}) и расходование денежных средств на осуществление хозяйственной деятельности

(блок K_{1-3}). Направления хозяйственной деятельности определяются партнерами, с которыми предприятие работает. Это однородные хозяйствующие субъекты, отличающиеся социальным, организационно-юридическим и национальным признаками.

Данный блок заполняется положительными числами и показывает виды финансовых ресурсов, а также годовые денежные поступления хозяйственных секторов и перераспределение этих секторов через блоки K_{2-1} и K_{1-2} и расходование этих средств через осуществление хозяйственной деятельности K_{1-3} . При этом необходимо отметить, что блоки K_{2-1} и K_{1-2} оцениваются по одним и тем же критериям и основой для определения (выбора) значимости будут являться виды ресурсов в оценке их направлений, поэтому при расчете метода оцениваться и кооперироваться будут блоки K_{1-2} и K_{2-1} .

Блок K_{2-1}

1) q – выражает направление бюджетного финансирования:

q_r – участие региональной власти средств;

q_p – участие основных отраслей и сфер народного хозяйства;

q_i – участие поддерживающих отраслей и сфер народного хозяйства.

2) r – выражает участие кредитных источников по направлениям финансирования:

r_r – участие государственных фондов в финансировании;

r_p – участие кредитных организаций в финансировании;

r_i – участие инвесторов в финансировании.

3) m – выражает направление собственных финансируемых средств, то есть потоки денежных средств, которые минуют внешний процесс перераспределения и остаются внутри каждого субъекта входящего в кластерное образование:

m_r – использование собственных средств для собственных нужд;

m_p – использование соб-

ственных средств для выполнения совместных программ;

m_i – использование собственных средств для выполнения социальных и инфраструктурных программ.

Блок K_{1-2}

Заполняется положительными числами и дает результат перераспределения доходов элементов кластерного образования, то есть указывает, из каких компонентов складываются все средства, израсходованные данными элементами:

1) $[y_r] [y_p] [y_i]$ – поступления из бюджетного источника;

2) $[z_r] [z_p] [z_i]$ – весь объем полученных;

3) $[m_r] [m_p] [m_i]$ – означают годовой расход собственных средств.

Компоненты этого блока равны соответствующим компонентам блока

K_{2-1} . Далее необходимо оценить в структуре матрицы направления вложений финансовых ресурсов, исходя из определения их значимости.

Блок K_{1-3}

Данный блок заполняется отрицательными числами и показывает, как распределяются виды финансовых ресурсов по направлениям вложений:

1) z_r^B – оценка интеграционных процессов со стороны региональной власти;

z_r^M – оценка модернизации со стороны региональной власти;

$z_r^{неп}$ – оценка инновационного развития со стороны региональной власти;

z_p^A – социально-ориентированная со стороны региональной власти.

2. z_p^B – оценка интеграционных процессов со стороны партнеров;

z_p^M – оценка инновационного развития со стороны партнеров;

$z_p^{неп}$ – оценка модернизации со стороны партнеров;

$z_i^{ин}$ – оценка инвестиционной политики со стороны партнеров;

z_i^B – оценка интеграционных процессов со стороны поддерживающих отраслей;

$z_i^{ин}$ – оценка инновационного развития со стороны поддерживающих отраслей;

z_i^A – оценка модернизации со стороны поддерживающих отраслей.

Оценка направлений финансовых вложений производится в блоках K_{1-4} и K_{4-1} , которыми выбраны:

1. P – доход по элементам интеграции:

P_r – доход основных отраслей;

P_p – доход поддерживающих отраслей;

P_i – доход регионального бюджета.

2) Π – возврат вложений по элементам интеграции:

Π_r – возврат вложений основных отраслей;

Π_p – возврат вложений поддерживающих отраслей;

Π_i – возврат вложений регионального бюджета.

3) D – коммерциализация по элементам интеграции:

D_r – коммерциализация основных отраслей;

D_p – коммерциализация поддерживающих отраслей;

D_i – коммерциализация регионального бюджета.

Таким образом, нулевые вертикальные итоги первого раздела показывают, что весь поток ресурсов, поступивших первоначально по элементам интеграции, был израсходован без возврата. Содержание блоков второго раздела характеризует движение средств государственной, кредитной системы и их связь с «собственными» средствами элементов.

Блок K_{2-2} . Заполняется положительными числами, элементы этого блока дают характеристику передач средств между фондами денежных средств:

$[q_{rj}]$ – означает поток подкреплений кредитного фонда;

$[r_{j3}]$ – поток собственных средств, при этом данный показатель незначительно влияет на оценку вида финансирования.

На основании вышеизложенного следует отметить, что используемая матричная форма балансового анализа распределения ресурсов по содержанию должна соответствовать модели равновесных цен.

Как известно, в основе этой модели лежит балансовая модель Леонтьева. Для активности моделей необходимо, чтобы порядки и ранги матриц были одинаковы, а также элементы матриц a_{ij} в сумме были меньше

единицы, то есть: $\sum_{i=1}^3 a_{ij} < 1$,

где i – номер строки
 j – номер столбца
 $i, j = 1, 2, 3$

В таком случае рассматриваемые матрицы будут продуктивными и могут быть представлены в виде:

Матрицы доходов:

$$\begin{pmatrix} \bar{q}_g & \bar{r}_g & \bar{m}_g \\ \bar{q}_p & \bar{r}_p & \bar{m}_p \\ \bar{q}_u & \bar{r}_u & \bar{m}_u \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} q_g & r_g & m_g \\ q_p & r_p & m_p \\ q_u & r_u & m_u \end{pmatrix}$$

Матрицы вложения финансовых ресурсов:

$$\begin{pmatrix} z_q^{пер} & z_q^{перос} & 0 \\ z_p^{пер} & z_p^{перос} & z_u^{\delta} \\ z_u^{пер} & z_u^{перос} & z_u^{\delta} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0 & z_q^{\delta} & z_q^{\delta} & 0 & 0 \\ z_p^{\delta} & z_p^{\delta} & z_p^{\delta} & z_u^{\delta} & z_u^{\delta} \\ z_u^{\delta} & z_u^{\delta} & z_u^{\delta} & z_u^{\delta} & z_u^{\delta} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} -z_q^{перос} & z_q^{перос} & 0 \\ -z_p^{перос} & z_p^{перос} & z_u^{\delta} \\ -z_u^{перос} & z_u^{перос} & z_u^{\delta} \end{pmatrix}$$

При ее формировании, без нарушения общности подхода, параметры, характеризующие распределение финансовых ресурсов на модернизацию и переоснащение, объединены в параметры технического перевооружения, а параметры инвестиций и дивидендов – в параметры доходов.

Матрица результатов:

$$\begin{pmatrix} g_g & r_g & m_g \\ g_p & r_p & m_p \\ g_u & r_u & m_u \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} z_q^{перос} & z_q^{пер} & 0 \\ z_p^{перос} & z_p^{пер} & z_u^{\delta} \\ z_u^{перос} & z_u^{пер} & z_u^{\delta} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} q_q - z_q^{перос} & r_q - z_q^{пер} & m_q - 0 \\ q_p - z_p^{перос} & r_p - z_p^{пер} & m_p - z_p^{\delta} \\ q_u - z_u^{перос} & r_u - z_u^{пер} & m_u - z_u^{\delta} \end{pmatrix} = A$$

Матрица A представляет собой матрицу доходов:

$$A = \frac{1}{|\Delta|} \begin{pmatrix} P_g & D_g & \Pi_g \\ P_p & D_p & \Pi_p \\ P_u & D_u & \Pi_u \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \frac{P_g}{\Delta} & \frac{D_g}{\Delta} & \frac{\Pi_g}{\Delta} \\ \frac{P_p}{\Delta} & \frac{D_p}{\Delta} & \frac{\Pi_p}{\Delta} \\ \frac{P_u}{\Delta} & \frac{D_u}{\Delta} & \frac{\Pi_u}{\Delta} \end{pmatrix},$$

где $|\Delta|$ – модуль определителя матрицы A , введенный как нормирующий элемент, для обеспечения следующих условий: сумма элементов отдельных строк или столбцов должна быть меньше единицы, в этом случае матрица A продуктивна. Определитель матрицы A вычисляется по формуле:

$$|\Delta| = \begin{vmatrix} P_g & D_g & \Pi_g \\ P_p & D_p & \Pi_p \\ P_u & D_u & \Pi_u \end{vmatrix} = -[P_g * D_p * \Pi_u - D_g * \Pi_p * \Pi_u + P_p * \Pi_g * \Pi_u - P_p * D_u * \Pi_g + P_u * D_g * \Pi_p - D_u * \Pi_g * P_g]$$

Введем единичную матрицу

$$E = \begin{pmatrix} 1 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 1 \end{pmatrix} \text{ и определим}$$

транспонированную матрицу добавленной стоимости C^T по формуле:

$$C^T = (E - A^T) = \begin{pmatrix} 1 - B_{11} & -B_{21} & -B_{31} \\ -B_{12} & 1 - B_{22} & -B_{32} \\ -B_{13} & -B_{23} & 1 - B_{33} \end{pmatrix}$$

Обозначим через векторы $\bar{N} = (N_q, N_p, N_u)$ и $\bar{K} = (W, X, Y)$, где соответственно \bar{N} характеризует норму добавленной стоимости по производственным блокам на единицу, а \bar{K} – критерии оценки эффективности:

где X – производственная деятельность (выполнение ремонтных работ);

Y – инвестиционная деятельность (модернизация, переоснащение);

W – финансовая деятельность (инвестиционная политика и дивидендная политика).

Тогда

$$\bar{K} = C^T * \bar{N},$$

или

$$W = P_q * N_q + D_q * N_p + \Pi_q * N_u$$

$$X = P_p * N_q + D_p * N_p + \Pi_p * N_u$$

$$Y = P_u * N_q + D_u * N_p + \Pi_u * N_u$$

Матричная форма распределения финансовых ресурсов

показывает в согласованной, взаимосвязанной форме ряд важнейших характеристик и показателей деятельности предприятия. В схеме представлен оборот денежных средств с момента их поступления, их движение по видам направлений и трансформация в доходы по направлениям оценки.

Данная схема отражает важные финансовые характеристики в деятельности кластерного образования. Так в блоке K_{3-2} даны характерные для выбранной отрасли или сферы деятельности параметры, отражены пропорции финансирования хозяйственной деятельности любого предприятия отрасли из указанных финансовых источников: государственного заказа, кредитных источников и «собственного» капитала, что актуально для исследуемой структуры.

Представленная схема позволяет включать в нее интересные показатели финансового механизма. Каждый из представленных блоков может быть разделен на составные части. Так в случае необходимости могут быть более детально проанализированы инвестиционная и инновационная политика. Следовательно, матричная форма анализа позволяет вносить в нее любые интересующие показатели.

Рассчитываемые в матрице блоки K_{1-2} и K_{2-1} , K_{3-1} и K_{1-3} при расчете должны быть равны между собой и характеризовать использование соответственно кредитных источников и собственного капитала.

Блоки K_{1-2} и K_{2-1} содержат информацию о направлении вложений кредитных финансовых средств на вид деятельности и возможности проведения выбранной деятельности за счет привлеченных кредитных средств.

Блоки K_{3-1} и K_{1-3} содержат соответственно анализ использования собственного капитала и показывают результаты от вовлечения его в различные виды деятельности.

Наиболее значимыми в данной матрице являются блоки K_{2-4} и K_{2-5} . Блок K_{2-4} показывает, как участвуют в получении дохода те или иные привлекаемые кредитные источники.

Блок K_{2-5} показывает, какое влияние на структуру дохода оказывает собственный капитал. Значения, полученные в результате расчета двух вышеупомянутых блоков, позволяют сопоставить участие собственного и заемного капитала в формировании структуры дохода. Знание прерогатив применения собственного и заемного капитала позволит при проведении финансового прогноза на следующий финансовый год сделать акцент на основной приме-

няемый источник денежных средств для получения максимально возможной величины дохода.

Разработанная матрица развернуто характеризует деятельность кластерного образования с точки зрения привлекаемых финансовых ресурсов. Подобное выделение позволит отследить природу денежных средств и механизм финансирования деятельности, а также оценить, какая сфера деятельности осуществляется за счет какого либо направления и если величина его значительна, то кластерному образованию и в дальнейшем необходимо продолжать участвовать в данную сферу деятельности привлекать

ресурсы, так как это увеличивает его конкурентоспособность в регионе и позволяет занять более прочное положение.

Литература

1. Дж. Голуб, Ч. Ван Лоун. Матричные вычисления. — М.: Мир, 1999.
2. Беллман Р. Введение в теорию матриц. — М.: Мир, 1969.

Инфраструктурные отрасли экономики страны как движущая сила процесса модернизации

Кутернин Михаил Иванович,
д.э.н., профессор кафедры прикладной математики Государственного университета управления,
kadet503122@list.ru

В статье разрабатывается алгоритм перевооружения экономики страны, в котором инфраструктурные отрасли выступают как средство государственного регулирования этого процесса. Роль инструментов регулирования играют цены на продукцию этих монополий, инвестиции в их развитие и дифференцированные налоговые ставки в двух секторах экономики. Путем численных экспериментов показано, что процесс модернизации экономики может быть осуществлен в современных российских условиях. Наличие уникальных свойств, которыми обладают естественные монополии, может сделать их эффективным средством регулирования этого процесса.

Ключевые слова: государственное регулирование, инфраструктурные отрасли, модернизация экономики, естественные монополии

Infrastructural branches of a national economy as motive power of process of modernization
Kuternin M.I.

In article the algorithm of national economy reequipment in which infrastructural branches act as means of state regulation of this process is developed. The prices for production of these monopolies, investments into their progress and the differentiated tax rates in two sectors of economy play a role of tools of regulation. It is shown by numerical experiments that process of economy reequipment is maybe carried out in modern Russian conditions. Availability of unique properties possessed by natural monopolies can make them effective means of regulation of this process.
Keywords: state regulation, infrastructural branches, modernization of the economy, natural monopolies

В начале XXI века важнейшей задачей экономического развития Российской Федерации является модернизация экономики, замена стареющих производственных фондов на современной технологической основе. Не секрет, что рост экономики страны в первом десятилетии века во многом был достигнут, благодаря благоприятной экономической ситуации или, проще говоря, высоким мировым ценам на энергоносители. Однако экономический кризис 2008 – 2009 годов, показал, что падение этих цен крайне негативно сказывается на экономике РФ. В современных условиях нестабильности мировой экономики, когда угроза новой волны кризиса очень высока, задача модернизации экономики становится необходимым условием выживания страны, без ее решения невозможно не только обеспечить ту роль ведущей мировой державы, на которую претендует Россия, но и просто обеспечить стабильный экономический рост.

Осознавая все проблемы современной экономики страны, правительство РФ в ноябре 2008 г. сформулировало Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [1], в которой провозгласило первоочередной задачей переход от экспортно-сырьевого к инновационному этапу развития экономики. На практике это означает, прежде всего, кардинальное перевооружение экономики на основе новейших достижений научно-технического прогресса. Для того чтобы экономика стала конкурентно способной на мировом уровне, должна быть изменена технологическая база всех отраслей экономики. Этот процесс называется сменой технологического уклада.

Страны с высоким уровнем развития экономики проходят процесс смены технологического уклада различными путями. В западных странах с развитыми рыночными отношениями модернизация экономики происходит под действием рыночных механизмов, когда технологическое перевооружение предприятий становится результатом их конкурентной борьбы. Однако даже в этих странах этот процесс не проходит безболезненно и сопровождается экономическими потрясениями разной степени. История XX века дает множество примеров, когда модернизация, которую западные страны проходили в семидесятые и восьмидесятые годы, сопровождалась экономическим кризисом, и государство принимало значительные меры по его преодолению.

В странах с развивающейся экономикой, таких как Китай, Индия, страны юго-восточной Азии, ряд стран Латинской Америки и многие другие процесс модернизации проходит при гораздо большей роли государства, которое часто является его движущей силой. Так в Китае в условиях плановой экономики этот процесс был проведен командно-административными методами, что в итоге позволило войти Китаю в число ведущих экономических держав.

В России (вернее, еще в Советском Союзе) последняя настоящая смена технологического уклада произошла такими же методами еще в 30-е годы прошлого века в эпоху индустриализации. С тех пор в различных отраслях экономики происходило эволюционное развитие производственной базы. Иногда отдельные отрасли, благодаря особой заботе руководства страны, выходили на самые передовые рубежи мировой экономики. Поэтому и в настоящее время Россия присутствует на ряде мировых высокотехнологичных рынков: авиакосмического оборудования, вооружения, программного

обеспечения и некоторых других. Однако это всегда касалось только отдельных отраслей. Значительная часть всей производственной базы отстает от западных аналогов на многие десятилетия. Поэтому масштаб присутствия российской высокотехнологичной продукции на мировых рынках является более чем скромным, а в последнее время из-за старения производственных фондов имеет серьезную тенденцию к снижению. Это еще раз доказывает, что смена технологического уклада является главной задачей современного этапа развития экономики РФ.

Поскольку исторический опыт показывает, что возможны различные пути модернизации экономики, то встает вопрос, какой путь следует выбрать в современных российских условиях. В последние годы в стране был сделан курс на существенную либерализацию экономики и проведение модернизации рыночными методами. Однако современная российская практика показывает, что развитие рынка в нашей стране еще далеко не достаточно для проведения таких масштабных структурных преобразований в экономике, каким является смена технологического уклада. В экономике РФ очень высока степень монополизма, причем монополиями являются наиболее развитые инфраструктурные отрасли, которые определяют экономический потенциал нашей страны. Центральным звеном инфраструктурных отраслей являются естественные монополии, которым по своей природе не свойственна конкурентная борьба.

К важнейшим инфраструктурным отраслям российской экономики относятся нефтяная и газовая отрасли, электроэнергетика, железнодорожный транспорт. В их состав с различной степенью интеграции в рамках отрасли входят крупнейшие естественные монополии, такие, как «Газпром», «Транснефть», «Федеральная сетевая компания ЕЭС», «Российские

железные дороги». Проведение модернизации на этих предприятиях под действием только рыночных механизмов невозможно, поскольку они в современной России находятся вне конкурентного сектора экономики. Таким образом, на современном этапе смена технологического уклада не может быть проведена в России без существенной роли государства. Практика последних лет показывает, что надежда на «невидимую руку рынка» в плане проведения модернизации не дает желаемых результатов.

Безусловно, не приемлем для современной России и директивный метод проведения модернизации, который был успешным в Китае. Экономика современной России уже в значительной мере является рыночной. Предприятия мелкого и среднего бизнеса действуют в условиях жесткой конкурентной борьбы. Однако для кардинального улучшения своей технологической базы им банально не хватает собственных средств, а кредитование модернизации происходит с очень большими трудностями из-за больших рисков и неразвитости кредитного рынка.

Таким образом, своеобразии переходной экономики, каковой во многом остается экономика РФ, требует поиска новых путей проведения масштабных согласованных преобразований во многих отраслях народного хозяйства, необходимых для проведения смены технологического уклада в масштабах страны.

В условиях рынка возможно только косвенное регулирование экономики, исключая директивные методы управления. Поэтому государство остро нуждается в создании инструментов проведения своих решений в различных отраслях экономики. В настоящей работе предлагается использовать инфраструктурные отрасли экономики, сердцевину которых составляют естественные монополии, как инструмент государственного управления процес-

сом перевооружения экономики.

Естественные монополии обладают рядом уникальных экономических свойств, которые могут сделать их средством государственного регулирования экономики. Во-первых, главным таким свойством является наличие значительного эффекта экономики на масштабе, заключающегося в том, что средние затраты на производство единицы продукции снижаются с увеличением объема выпуска. Во-вторых, продукция инфраструктурных отраслей, основу которых составляют естественные монополии, потребляется практически всеми предприятиями. В стоимость любого товара всегда входят затраты на электроэнергию, железнодорожные перевозки и другие виды продукции естественных монополий.

Наконец, весь инфраструктурный сектор экономики находится под контролем государства. Важнейшие предприятия инфраструктурных отраслей, к которым относятся сетевые структуры, являющиеся естественными монополиями, а также крупнейшие производящие и торговые предприятия, являются акционерными обществами, в которых государству принадлежит контрольный пакет акций. В самой «негосударственной» среди естественных монополий компании – ОАО «Газпром» - государству принадлежит около 40 % акций, а всего Российская Федерация контролирует более 50% акций «Газпрома». Перечисленные свойства инфраструктурных отраслей могут сделать их движущей силой процесса модернизации и эффективным инструментом государственного управления процессом перехода на инновационный путь развития.

Эта задача, безусловно, требует серьезной теоретической разработки. Она может быть исследована с помощью макроэкономического моделирования, которое позволяет увидеть общие закономерности

процесса и исследовать различные варианты его протекания. В настоящей статье разрабатывается алгоритм управления процессом смены технологического уклада через инфраструктурные отрасли и концептуальные основы государственного регулирования экономики в процессе решения задачи смены технологического уклада.

Концепция государственного регулирования опирается на модель многоуровневой экономики, характерную для этапа технологического перевооружения. Теоретические основы исследований многоуровневой экономики разрабатывались в трудах Ю.В. Яременко [2]. Эти работы составили теоретическую основу разрабатываемых алгоритмов государственного регулирования экономики в процессе смены технологического уклада.

Итак, в данной концепции используется следующая модель экономики. В начальный момент экономика состоит из двух секторов, различающихся по своему технологическому уровню: инфраструктурный сектор (нулевой сектор) и основной сектор, состоящий из производящих и сбытовых предприятий (первый сектор). В этом секторе предприятия действуют в условиях конкурентного рынка. В работе этот сектор называется конкурентным сектором экономики. Два сектора экономики имеют различные производственные функции, причём нулевой сектор превосходит первый по уровню элементной базы и применяемых технологий, что отражается в производственных функциях секторов. Для нулевого сектора является характерным эффект экономии на масштабе.

В процессе технологического перевооружения каждый сектор подразделяется на два подсектора, соответствующих старому и новому способу производства. Причём новый способ производства превосходит старый, как по уровню производительности труда, так и по эф-

фективности использования фондов. Таким образом, в экономике функционируют четыре сектора, различающихся по своему уровню.

Решение задачи смены технологического уклада основано на управляемом согласованном движении материальных, трудовых и финансовых потоков между четырьмя подсекторами экономики. Теоретической основой разработки методов интегрированного описания взаимодействия материальных и финансовых потоков являются работы по моделированию межотраслевых взаимодействий, являющиеся развитием модели межотраслевого баланса Леонтьева [3].

В ряде работ последних лет [4, 5] рассматривались различные варианты смены технологического уклада, в т.ч. и применительно к современной российской экономике. В этих работах рассматривались различные алгоритмы перехода производительных сил на новую технологическую основу. Параметрами управления являлись норма накопления, доли трудовых и инвестиционных ресурсов и т.п. Другими словами, в этих работах устанавливалось, какие структурные преобразования следует произвести в экономике для проведения смены технологического уклада. Но в этих работах нет ответа на вопрос, как произвести эти преобразования. Обычно говорится о директивном методе или предлагается использовать косвенные методы регулирования без конкретного указания этих методов. Алгоритмы, построенные в перечисленных работах, будут использованы в качестве основы для решения поставленной задачи. Управление потоками различных ресурсов будет осуществляться на базе управления инфраструктурными отраслями. Использование этих отраслей как инструмента государственного регулирования должно позволить создать побудительные мотивы для нужного перераспределения трудовых и инвестиционных

ресурсов. Тем самым, процесс смены технологического уклада будет произведен под государственным контролем.

Алгоритм смены технологического уклада основан на использовании имеющихся резервов старого уклада. Он состоит из двух этапов: этапа накопления и этапа отдачи накоплений. Описание каждого этапа будет сделано на двух уровнях: сначала разрабатывается сценарий этапа, включающий перемещение потоков трудовых и инвестиционных ресурсов между секторами и способами производства. Затем будет приведен алгоритм управления данным сценарием, построенный на основе разработанной системы регулирования экономики.

Этап накопления. Сценарий первого этапа выглядит следующим образом. На этом этапе в обоих секторах действует только старый уклад. В современном состоянии российской экономики старый уклад имеет некоторые резервы своего развития. Эти резервы существенно выше в инфраструктурном секторе за счет тех накоплений, которые были сделаны в инфраструктурных отраслях в период высоких мировых цен на энергоносители. На данном этапе объем основных фондов старого уклада фиксируется постоянным, инвестиции в него идут только на амортизацию фондов. А все излишки идут на создание и наращивание основных фондов нового уклада. В результате создается поток инвестиционных ресурсов из подсекторов старого уклада в новый уклад. Инвестиции старого уклада в новый действуют с некоторым лагом τ , поэтому новый уклад пока не действует. В течение всего времени этого этапа происходит наращивание фондов нового способа производства.

Основная трудность реализации данного сценария в условиях рыночной экономики состоит в необходимости создания стимулов для инвестирования в новый способ производства. Такие стимулы должны

быть созданы с помощью системы регулирования экономики, построенной на базе управления инфраструктурными отраслями. Опишем более подробно процессы, происходящие на этапе накопления.

В процессе этого этапа старый способ производства, используя имеющиеся резервы, делает инвестиции в новый способ производства, т.е. производит оборудование нового поколения, основанные на современной технической базе, создает современные производственные технологические линии и выстраивает соответствующие производственные отношения. Инвестиции старого способа производства в новый начинают давать отдачу с некоторой задержкой (лагом), что вызывает временное уменьшение прибылей. В условиях конкуренции такое уменьшение прибылей может оказаться неприемлемым, и владельцы предприятий, которые являются потенциальными инвесторами нового способа производства с большой неохотой идут на технологическое обновление своего производства. Ниже на качественном уровне приводится алгоритм управления этапом накопления через инфраструктурный сектор экономики.

Технологическое перевооружение начинается в этом секторе. Используя имеющиеся внутренние резервы, накопленные за годы благоприятной экономической конъюнктуры, предприятия нулевого сектора размещают заказы на предприятиях конкурентного сектора, направленные на проведение модернизации. Необходимые закупки могут быть сделаны за рубежом. Тем самым, этап накоплений, открывающий процесс технологического перевооружения начинается в инфраструктурном секторе экономики. Государство устанавливает льготное налогообложение на инвестиции в новый способ производства на весь период смены технологического уклада.

Второй этап – этап отдачи накоплений. На втором этапе процесса смены технического

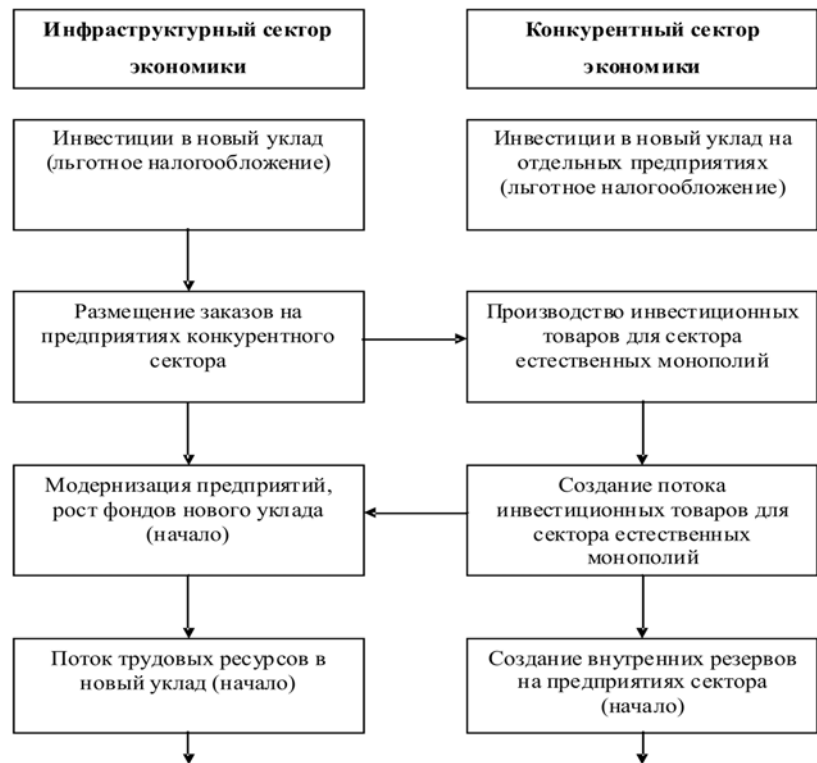


Рис. 1. Структурная схема смены технологического уклада (этап накопления)

уклада в экономике действуют одновременно два технологических уклада. Сценарий второго этапа выглядит следующим образом. Накопления старого способа производства в новый начинают давать отдачу, поэтому постепенно накопления, сделанные на предыдущем этапе, превращаются в фонды нового уклада. Старый способ производства продолжает делать накопления в новый уклад, которые действуют с тем же самым лагом, что и на первом этапе процесса. Инвестиции старого способа в себя прекращаются, что достигается установлением дифференцированных налоговых ставок на инвестиционные товары. Весь потенциал старого уклада постепенно переходит в новый уклад.

Кроме того, новый способ осуществляет накопления для себя (без лага). Таким образом, фонды нового способа растут из двух источников: из старого уклада (с лагом τ) и из нового уклада (без лага). По мере роста фондов нового уклада в течение всего этапа происходит постепенное перетекание трудовых ресурсов из ста-

рого уклада в новый. Вместе с уменьшением числа занятых в старом укладе происходит уменьшение его фондов, причем необходимо следить, чтобы фондовооруженность старого способа не уменьшалась. В противном случае необходимо сохранить часть инвестиций старого уклада «для себя». Расчеты, проведенные в работе, показали, что перетекание трудовых ресурсов в новый уклад происходит достаточно быстро при неизменной фондовооруженности. Поэтому на втором этапе все инвестиции уменьшающегося старого способа производства можно направлять в растущий новый способ.

Теперь необходимо описать алгоритм управления, обеспечивающий выполнение приведенного сценария.

В результате процесса перевооружения естественных монополий происходит повышение производительности труда в нулевом секторе. В процессе развития нового способа производства происходит постепенное перетекание трудовых ресурсов в него внутри инфраструктурного сектора. После

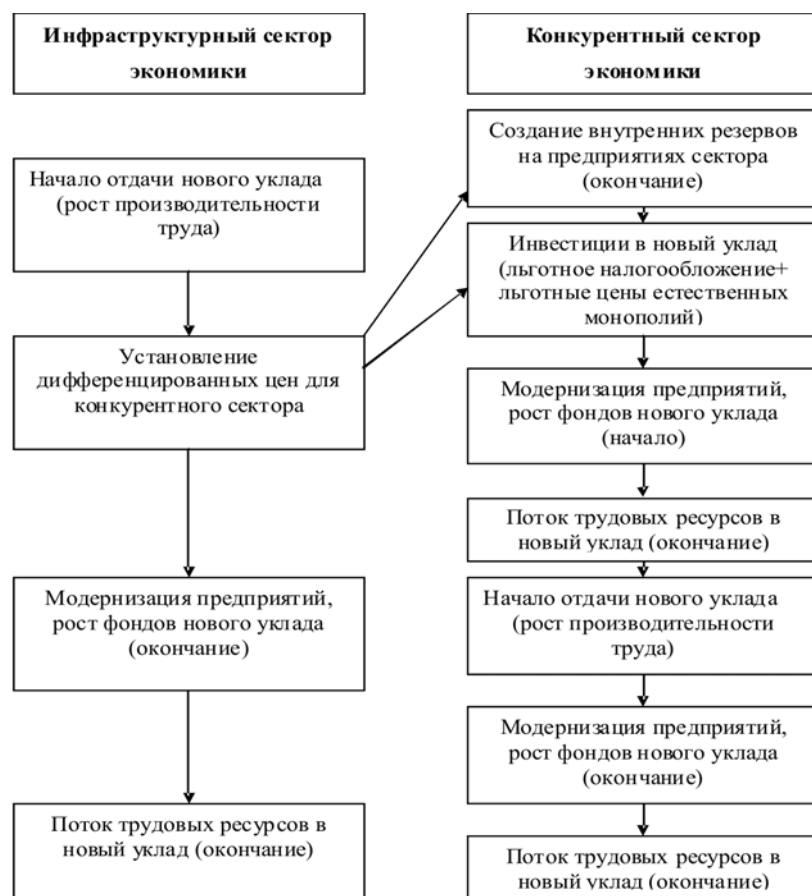


Рис. 2. Структурная схема смены технологического уклада (этап отдачи накоплений)

того, как накопления в новый способ производства в этом секторе начинают давать отдачу, инфраструктурные отрасли устанавливают дифференцированные цены на свою продукцию для предприятий конкурентного сектора. Для предприятий, начинающих процесс перевооружения, т.е. делающих инвестиции в новый способ производства, устанавливаются сниженные цены на продукцию естественных монополий на период, соответствующий длительности этапа накоплений.

Используя дифференцированные цены на продукцию инфраструктурных отраслей и устанавливая льготное налогообложение на инвестиции в новый способ производства, государство стимулирует проведение процесса перевооружения в конкурентном секторе экономики. С развитием нового способа производства происходит перетекание трудовых ресурсов в него и выравнивание цен и налогов во

всех секторах экономики.

Процесс технологического перевооружения заканчивается, когда новый способ производства будет способен поглотить все трудовые ресурсы, перетекающие из старого способа производства. Следует отметить, что те предприятия конкурентного сектора, которые самостоятельно начинают проводить технологическое перевооружение одновременно с предприятиями инфраструктурного сектора, всячески поддерживаются государством за счет льготного налогообложения. Наличие таких предприятий может только ускорить процесс модернизации.

Структурная схема процесса смены технологического уклада при управлении через сектор естественных монополий приведена на рис. 1 и 2.

Теперь можно сформулировать концептуальные основы использования инфраструктурных отраслей для регулирова-

ния процесса технологического перевооружения российской экономики.

1) Инфраструктурные отрасли выступают в качестве движущей силы технологического перевооружения материальной сферы, проводимого в процессе модернизации экономики.

2) Процесс технологического перевооружения начинается на предприятиях инфраструктурного сектора, находящегося под государственным контролем. Государство проводит размещение модернизационных заказов на предприятиях конкурентного сектора. Размещение этих заказов позволит предприятиям конкурентного сектора создать необходимые резервы для последующего процесса модернизации. Необходимое оборудование может закупаться за рубежом.

3) После того, как инвестиции в новый способ производства в инфраструктурных отраслях начинают давать отдачу, и происходит повышение производительности труда, устанавливаются дифференцированные цены на продукцию этих отраслей для предприятий конкурентного сектора. Значительное снижение цен предполагается для предприятий, начинающих процесс технологического перевооружения, на тот период, пока инвестиции в новый способ производства не начнут давать отдачу.

4) На весь период технологического перевооружения материальной сферы, устанавливается льготное налогообложение на инвестиции в новый способ производства.

5) Используя дифференцированные цены на продукцию инфраструктурных отраслей и льготное налогообложение, государство стимулирует проведение технологического перевооружения предприятий.

6) Государственные органы, отвечающие за использование инфраструктурных отраслей в системе государственного регулирования экономики, осуществляют руководство

процессом управления перевооружением экономики через сектор этих отраслей. Они рассматривают заявки предприятий на проведение модернизационных проектов, присваивают статус модернизационного проекта, определяют длительность этапа накопления и устанавливают льготное налогообложение для проведения этих проектов и дифференцированные цены на продукцию инфраструктурных отраслей.

7) Все детали программы технологического перевооружения должны тщательно разрабатываться с анализом всех возможных последствий путем математического моделирования предполагаемых процессов.

В статье [6] была разработана двухсекторная модель экономики страны, в которой управление экономикой осуществляется через сектор естественных монополий. Данная модель была использована для моделирования государственного управления процессом модернизации через инфраструктурные отрасли. Значения всех экзогенных параметров модели подбирались близкими к тем, которые характерны для современной российской экономики. Длительность этапа накоплений равнялась 4 годам. Графики изменения параметров на втором этапе процесса показаны на рис. 3 - 4. Моделирование показало, что при разработанном алгоритме управления процесс смены технологического уклада может быть осуществлен за 8 - 10 лет.

Литература

1. Концепция долгосрочного социально – экономического развития Российской Федерации до 2020 года. - Минэкономразвития, 2008.

2. Яременко Ю.В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. Избранные труды в трех книгах. Книга I. - М.: Наука 1997.

3. Яременко Ю.В. Моделирование межотраслевых взаимодействий. - М.: Наука, 1984.

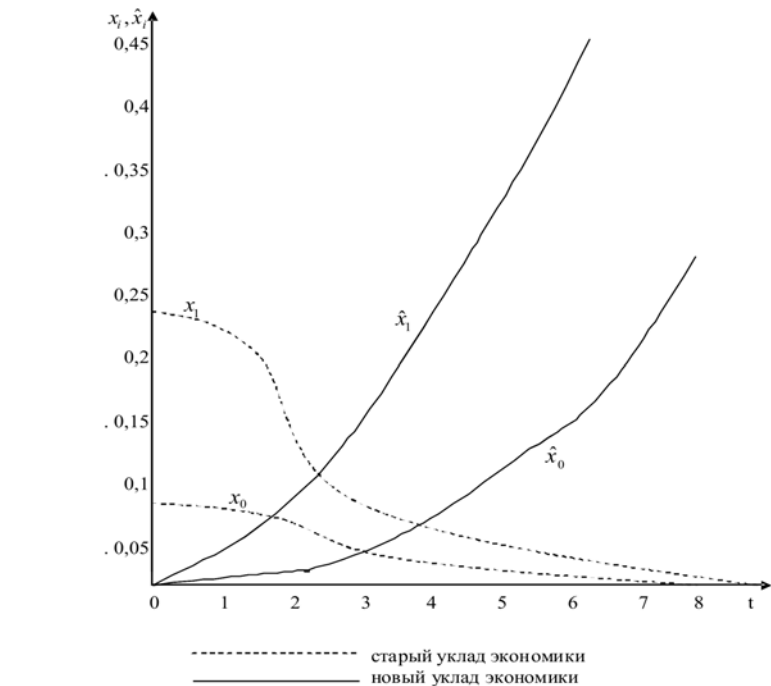


Рис. 3. Изменение выпусков подсекторов в процессе смены технологического уклада

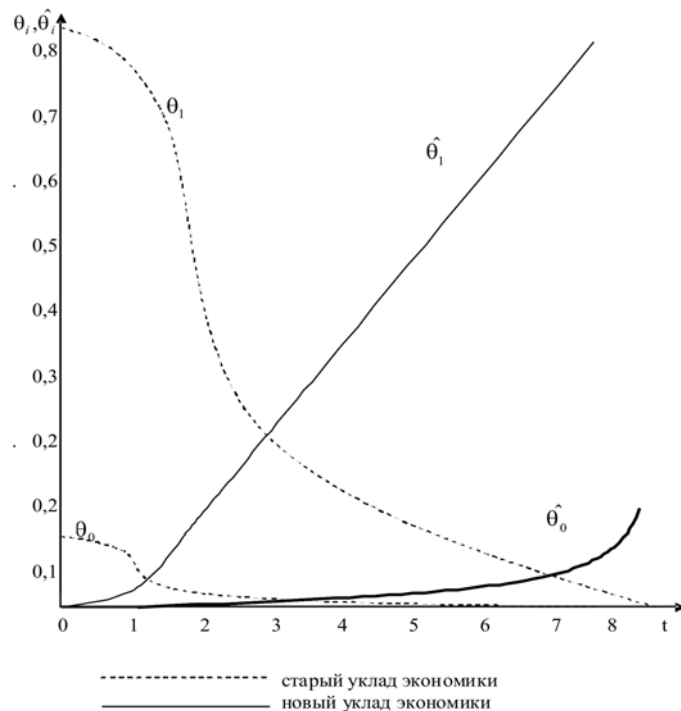


Рис. 4. Перераспределение трудовых ресурсов между подсекторами экономики в процессе смены технологического уклада

4. Ахметзянов Р.Т. Моделирование смены технологического уклада. Вестник университета, 2009, №21.

5. Бережной А.Е. Моделирование смены технологического уклада. Диссертация на соискание ученой степени кан-

дидата экономических наук. - М.: ГУУ, 2005.

6. Кутернин М.И. Моделирование управления экономикой страны через ее естественные монополии на основе двухсекторной модели. Инновации и инвестиции, 2009, №3.

Особенности влияния информационного оборота на производительность труда в налоговых органах России

Борцова Елена Сергеевна

Фспирантка кафедры налогов и налогообложения ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева»

В статье анализируется рост объемов информационного оборота налоговых органов, дается оценка необходимости использования современных информационных технологий в целях повышения производительности труда служащих ФНС РФ.

Ключевые слова: информационный обмен, налоговая отчетность, производительность труда, квалификация, информационные технологии.

Features of the influence of traffic information on productivity tax authorities in Russia
Bortsova E.S.

This article examines the growth of traffic information with tax authorities, an assessment of the need to use modern information technology to improve productivity of employees Revenue Service of the Russian Federation

Keywords: information exchange, tax reporting, productivity, skills, information technology

Ежедневно сотрудниками налоговой службы обрабатываются колоссальные объемы информации, формируя базы данных о деятельности граждан, предпринимателей и организаций. В дальнейшем полученная информация станет основой для прогнозирования налоговых поступления, планирования процедур налогового контроля, оказания услуг налогоплательщикам по предоставлению всякого рода расчетов, справок, писем и т.п. В настоящее время обработка такого количества информации, и, как следствие этого повышение производительности труда в ФНС России, невозможна без использования современных информационных технологий.

Поэтому налоговая служба одной из первых начала широкое внедрение в свою работу современных информационных систем, и занимает сейчас лидирующие позиции по их использованию как внутри самой организации, так и непосредственно при работе с налогоплательщиками и другими государственными структурами. Успехи такой активной информатизации налоговых органов видно и по результатам ее работы.

Более 53% от всех плательщиков сдают отчетность в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи. Это более 2 млн. налогоплательщиков, 1,1 млн. юридических лиц и примерно 1 млн. налогоплательщиков-индивидуальных предпринимателей. Сайт Службы, на котором действуют 22 on-line сервиса, посещает до одного миллиона человек в неделю. В 2011 году была реализована возможность для налогоплательщиков – физических лиц оплачивать задолженность по имущественным налогам через интернет с помощью банковских платежных систем [2].

Растет и количество обработанных налоговыми органами обращений граждан, так за период 2008-2011 гг. данный показатель увеличился более чем в два раза, при этом число налогоплательщиков адресовавших ответ посредством сети Интернет в центральный аппарат ФНС России составило в 2011 году 63,6 % от общего количества обращений.

Проделана огромная работа, но поток информации имеет устойчивую тенденцию к увеличению. Поэтому и состояние информационных систем и квалификация самих сотрудников государственного органа требуют постоянного качественного совершенствования.

Поскольку основная часть информации в налоговые органы поступает от налогоплательщиков-организаций, либо так или иначе связана с их деятельностью, проанализируем тенденции изменения количества юридических лиц и зависимость от него производительности труда налоговых инспекторов.

Динамика количества налогоплательщиков организаций в целом по РФ за период 2007-2011 гг. представлена в табл. 1.

Так, согласно сведениям ЕГРЮЛ за период 2007 – 2011 гг. количество организаций учтенных в налоговых органах возросло на 38,2%. При этом численность юридических лиц, зарегистрированных после 01.07.2002, увеличилось за этот же период в 1,9 раз. То есть объем информации, поступающий и обрабатываемый работниками налоговой службы только от организаций, возрос более чем на треть.

Для того, чтобы точнее оценить масштабы документооборота между инспекцией и зарегистрированными организациями, рассмотрим подробнее каждый этап взаимодействия налогоплательщика и фискальной службы.

Возникновение и существование налогоплательщиков-организаций можно условно разделить на следующие этапы:

- 1 Регистрация организации
- 2 Хозяйственная деятельность организации
- 3 Процедура реорганизации или ликвидации юридического лица.

В настоящее время процедура регистрации налогоплательщиков не автоматизирована, и документы поступают в инспекцию на бумажных носителях. При этом нормативный акт, который позволяет осуществлять регистрацию юридических лиц через Интернет, был принят еще в июле 2010 года. Законом N 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» внесены поправки в Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». Эти изменения дали возможность зарегистрироваться как юридическим лицам, так и индивидуальным предпринимателям «не отрываясь от компьютера» [1].

Однако сделать в настоящее время это получится только с участием специализированных операторов связи и использованием электронной цифровой подписи (ЭЦП). Далеко не все начинающие предприниматели будут согласны на заключение договора об оказании услуг специализированного оператора, прежде чем организация или ИП начнут осуществлять свою деятельность. Поэтому электронные документы при регистрации налогоплательщика еще не скоро в полной мере заменят бумажные.

Таблица 1

Динамика численности юридических лиц, сведения о которых содержатся в ЕГРЮЛ за период 2007-2011 гг.

Наименование	на 01.01.07	на 01.01.08	на 01.01.09	на 01.01.10	на 01.01.11	на 01.01.12
Российская Федерация	3 285 730	3 634 821	4 021 318	4 258 060	4 491 307	4 542 095
в том числе созданные после 01.07.2002 г.	1 754 730	2 185 931	2 566 873	2 924 260	3 210 891	3 383 766

Порядок постановки организации на учет строго регламентирован, пропуск установленных сроков чреват для сотрудников налоговой инспекции наказанием. Организация ставится на учет в течение пяти рабочих дней после приема всех документов, запись о ее создании заносится в информационный массив ЕГРЮЛ.

После процедуры регистрации, организация может в полной мере начинать осуществлять свою деятельность. Информацию о результатах своего функционирования юридическое лицо сообщает в установленные сроки в налоговые органы в порядке и по форме предусмотренным законодательством.

Согласно подпунктами 4, 5 п. 1 ст. 23 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ), налогоплательщик представляет в налоговый орган по месту учета (месту нахождения организации) налоговые декларации (расчеты) по тем налогам, обязанность по уплате которых предусмотрена законодательством о налогах и сборах, а также бухгалтерскую отчетность в соответствии с Федеральным законом от 21.11.1996 N 129-ФЗ «О бухгалтерском учете». В зависимости от применяемой системы налогообложения количество отправляемых в инспекцию документов значительно различается.

Так, предприятия и организации, выбравшие упрощенную систему налогообложения, не платят налоги на прибыль и на имущество, а также не платят НДС, исключения составляют ситуации, предусмотренные ст. 151, 174.1 НК РФ и соответственно отчетности по указанным налогам не представляют.

Принятие налоговых деклараций и бухгалтерской отчетности от налогоплательщиков (их представителей) производится работниками отдела работы с налогоплательщиками налогового органа.

Как было указано, примерно половина всех налоговых деклараций поступает в налоговую инспекцию в электронном виде. Это оптимизирует работу, как бухгалтера организации, так и инспектора налоговой службы, сокращая время соответственно на оформление налоговой отчетности при ее сдаче и последующий контроль при приеме инспекцией.

Однако оставшаяся часть декларации сдается в налоговую службу в бумажном виде, либо на карте памяти в электронном виде при личном посещении инспекции. В направлении автоматизации представления отчетности в электронном виде предстоит еще многое сделать, в первую очередь, обеспечив большую доступность данной процедуры для «мелких» налогоплательщиков.

На стадии принятия налоговых деклараций и бухгалтерской отчетности сотрудники налогового органа, подвергают визуальному контролю все представленные документы на наличие обязательных реквизитов (наименования фирмы, ИНН, подписей и т.д.). Уже на этом этапе начинается камеральная проверка отчетности. Никакого специального разрешения для ее проведения не нужно.

Если в налоговой декларации нечетко или неправильно заполнены реквизиты и показатели, ИФНС информирует налогоплательщика о выявленных

Таблица 2
Динамика и прогноз численности сотрудников налоговых органов России и показатели их деятельности

Наименование показателя	2009 год (факт)	2010 год (факт)	2011 год (факт)	2012 (оценка)	2013 (прогно з)
Численность налоговых органов, ед.	176211	174315	163704	154953	137563
Кол-во юридических лиц, ИП и крестьянских (фермерских) хозяйств, сведения о которых содержатся в ЕГРЮЛ и ЕГРИП на 1 сотрудника ФНС России, ед.	44,2	47,2	52,55	55,80	64,7
Сумма налогов, поступивших в консолидированный бюджет РФ на одного сотрудника налоговых органов, млн. руб.	35,7	44,1	59,4	65,2	76,4
Задолженность по налогам и сборам в бюджетную систему Российской Федерации на 1 сотрудника налоговых органов, млн. руб.	3,17	4,01	4,30	4,51	4,36

недостатках, а также предлагает устранить. Затем налоговые инспекторы проверяют, все ли фирмы и предприниматели, состоящие на учете в инспекции, представили документы.

Следующий этап - изучение самой отчетности: проверяют арифметические расчеты, увязки различных форм, обоснованность применения ставок налогов и льгот. Далее сопоставляют отчетные данные с показателями прошлых периодов, с информацией о налогоплательщике из других источников и с данными по аналогичным организациям. На практике зачастую из-за нехватки времени, больших объемов работы и слабой автоматизацией процессов налоговые инспекторы ограничиваются проверкой математических расчетов и взаимовязкой различных форм.

Если в результате камеральной проверки обнаружен факт совершения налогового правонарушения, должностные лица ИФНС составляют акт камеральной проверки в течение 10 рабочих дней с момента ее окончания (п. 1 ст. 100 НК РФ).

В 2011 году налоговыми органами России было организовано более 36,4 млн. камеральных проверок, в результате 2,1 млн. выявили налоговые нарушения. Учитывая, что порядка 20% об общей численности сотрудников налоговых ор-

ганов составляют работники отделов камеральных проверок, то одним инспектором в среднем по России проведено в 2011 году более тысячи камеральных проверок.

Кроме того, организация представляет в инспекцию дополнительно сообщения об открытии или о закрытии счетов, о возникновении или прекращении права использовать корпоративные электронные средства платежа для переводов электронных денежных средств, обо всех случаях участия в российских и иностранных организациях, обо всех обособленных подразделениях российской организации, созданных на территории РФ и другие сведения в установленные законодательством сроки. Эта информация также обрабатывается в налоговых органах и заносится в базу данных инспекции.

Все ликвидируемые и реорганизованные юридические лица также как и вновь созданные регистрируются налоговыми органами в Едином государственном реестре юридических лиц

Юридическое лицо считается реорганизованным с момента регистрации новой фирмы. В случае ликвидации, за точку отсчета принимается дата записи в Едином государственном реестре юридических лиц о прекращении деятельности налогоплательщика

Как видим информационный поток, связанный с деятельностью юридических лиц и ежедневно обрабатываемый налоговыми инспекторами огромен. Рост количества организаций более чем на треть за последние пять лет, привел к аналогичному увеличению информации поступающей в налоговые органы. Кроме того эта информация не только принята и внесена должностными лицами налоговых инспекций в соответствующие базы данных службы, но она также проверена и является основой при проведении контрольных мероприятий.

При этом штат сотрудников налоговой службы не только не увеличился, но и был значительно сокращен. Тенденция же сокращения персонала государственной структуры будет продолжена и в будущем. Так, Постановлением Правительства Российской Федерации от 1 октября 2005 г. N 601 установлена предельная численность работников территориальных органов Федеральной налоговой службы в количестве 176 211 чел. Указанный законодательный акт действовал вплоть до 2009 года. Он был отменен Постановлением Правительства РФ от 16 ноября 2009 г. N 935, в соответствии с которым на период с 1 января 2010 г. по 31 декабря 2010 г. установлена предельная численность работников территориальных органов Федеральной налоговой службы в количестве 174315 единиц (без персонала по охране и обслуживанию зданий). В настоящее время действует Постановление Правительства РФ от 28 января 2011 г. N 39, которое регламентирует предельную численность федеральных государственных гражданских служащих и работников, подведомственных Правительству РФ органов исполнительной власти, вплоть до 2013 года.

Динамика и прогноз численности сотрудников налоговых органов и показатели их дея-

тельности и представлены в табл. 2.

Из таблицы видно, что численность штата налоговой службы должна уменьшиться за пять лет на 28,1%. Пик оптимизации численности налоговых органов планируется на 2013 год, когда будет сокращено 12% сотрудников по отношению к предыдущему году.

Анализ приведенных в таблице данных показывает, что произошло увеличение количества налогоплательщиков обслуживаемых одним налоговым инспектором: за 2009-2011 год на 18,9%, за период 2012-2013 гг. этот показатель должен подняться еще на 23,1%. То есть объем информации, обрабатываемый одним служащим налоговых органов, за два года должен увеличиться более чем в 1,2 раза, по сравнению с 2011 годом.

Величина налогов, поступивших в консолидированный бюджет на 1 сотрудника налоговых органов, также серьезно возросла: за период 2009-2011 гг. на 66,4%, на 2012-2013 гг. также запланирован рост этого показателя на 28,6% по отношению к 2011 гг.

То есть в целом можно говорить о положительном влиянии оптимизации численности налоговых органов на рост производительности труда ее сотрудников.

Однако сокращение штата налоговой службы отрицательно сказалось на динамике показателей задолженности по налогам и сборам. Если в абсолютном значении в 2011 году произошло небольшое сокращение задолженности на 4,3% в сравнении с 2010 г., то рассматривая данный показатель как характеризующий эффективность работы служащих налоговых органов видим, что в расчете на одного работника за период 2009-2011 гг. он увеличился в 1,36 раза. Это свидетельствует о недостаточности внимания, уделяемого вопросу сокращения задолженности, вследствие объективных причин отсутствия достаточного времени сотрудников соответствующих отделов. Ведь, как правило, урегулирование задолженности – процесс, требующий индивидуального подхода к каждому налогоплательщику, и автоматизации поддается плохо. Однако введение современных технологий на стадию сбора информации, позволяющих концентрировать ранее поступившие сведения о налогоплательщике во все подразделения ФНС России в единый отчет, позволят проводить комплексную оценку деятельности объекта задолженности в более короткие сроки.

Таким образом, проведение процедуры оптимизации штата налоговых органов безболезненно по отношению к показателям аккумуляции денежных ресурсов государства возможно только при применении новейших во многом даже инновационных технологий обработки и анализа данных. При этом обслуживание таких сложных инфосистем фискальных органов потребует от ее сотрудников высокой квалификации, знания не только непосредственно налогового законодательства, но и навыков управления информационными комплексами.

Литература

1. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» от 27 июля 2010 г. № 227-ФЗ // Российская газета. 2010 г. № 5248.

2. Онлайн оплата налоговых долгов в 2011 г составила 132,5 млн. руб. - ФНС // <http://www.ria.ru> URL: <http://ria.ru/economy/20120229/580788099.html> (дата обращения: 18.03.2012).

К вопросу об оценке уровней готовности инновационных технологий с учетом ограничений по экологии

Брутян Мурад Мурадович

аспирант МАГМУ

e-mail: m_brut@mail.ru

Разработана новая методика оценки уровней готовности инновационных технологий, имеющих большое социально-экономическое значение, с учетом влияния экологических факторов. Предлагаемая методика является обобщением современного «тестового» подхода к оценке уровней готовности технологических инновационных проектов на основе разработанных в NASA (США) стандартов оценки зрелости авиационных и космических технологий. Сформулированы важнейшие вопросы и требуемые к ним доказательства на вспомогательном «экологическом» уровне. Построена технологическая цепочка уровней готовности с учетом экологических факторов.

Ключевые слова: инновационная деятельность в наукоёмких секторах экономики, оценка уровней готовности технологий, учет экологических факторов.

CONCERNING THE PROBLEM OF INNOVATIVE TECHNOLOGY READINESS LEVEL ASSESSMENT WITH ECOLOGY RESTRICTIONS

Brutyanyan M.M.

New approach to the problem of innovative technology readiness level assessment having significant social-economic impact, taking into account influence of ecological factor is considered. The proposed method is a generalization of modern «test» approach to innovative technology readiness level assessment based on developed in NASA (USA) standard estimations to maturity of aviation and space technologies. The most important questions and required evidence on additional «ecological» level are formulated. Technological chain of readiness level with provision for ecological factor is given.

Keywords: innovative activity in scientifically based sector of the economy, technology readiness level assessment, ecological factor consideration.

Реалии современных рыночных отношений таковы, что лидерство в экономике, как на макро, так и на микро - уровнях можно захватить, лишь эффективно внедряя и используя инновационные технологии. Прошли те времена, когда постулаты классической политэкономии определяли конкурентные преимущества, а эффективность экономики и, соответственно, лидирующие позиции на рынке определялись главным образом экзогенным развитием.

В эпоху постиндустриальной экономики этого стало явно недостаточно. Хорошо известен пример «экономического чуда», когда отдельные страны, так называемые «азиатские тигры», не обладающие богатыми природными и земельными ресурсами, заняли передовые позиции в мировой экономике и продолжают наращивать темп своей экономической мощи. Подобные примеры известны в малом и среднем бизнесе, когда предприятия с относительно небольшим капиталом быстро развивались, богатели и становились лидерами в своем сегменте. Так в чем же дело? Неужели существует еще один «незаметный» фактор производства, который сегодня начинает играть все большее и большее значение? Многие современные экономисты выделяют информацию как действующий фактор производства. Разумеется, это так, но все же важнейшим четвертым фактором производства, прежде всего, следует назвать технологию. Именно технология, позволяющая создавать инновационную продукцию, обеспечивает конкурентные преимущества в эпоху глобализации современного мира [1]. В связи с этим весьма показательным является место государства на мировом рынке наукоёмкой продукции, который сегодня распределяется следующим образом: США – 39%, Япония – 30%, а Россия всего 0.3% (см. табл. 1) [2].

Объем торговли российскими технологиями на мировом рынке меньше 1 млрд. долларов США, в то время как небольшая Швейцария дает 3.5 млрд. Количество российских предприятий, использующих инновационные технологии, составляет примерно 9%, в то время как в Румынии – 28%. Даже на внутреннем рынке отечественные технологии составляют менее 4% всех используемых новшеств. Согласно рейтингу, составленному аналитической группой Всемирного экономического форума в кризисный 2009 год, среди всех стран БРИК Россия показала наихудшую динамику ВВП (-7.9%, 55-е место в мире). Первое место занял Китай (+8.7%), Казахстан показал 8-ой результат (+1.2%), и даже печально известная Греция по динамике ВВП обошла Россию и показала 23-й результат (-2.0%). На фоне мировых тенденций наращивания инвестиций в разработку новых технологий, в России за последние годы инвестиции в инновационную деятельность стабилизировались на сравнительно низком уровне, который не соответствует практике большинства развитых стран. Понятно, что промедление в развитии новых технологий мирового уровня, особенно в традиционных успешных областях, например в авиастроении, может существенно снизить общий технологический уровень российской экономики и, как следствие, понизить уровень национальной безопасности.

Под технологией понимается практическое применение знаний для создания возможности сделать что-то совершенно новое или совершенно новым способом. В этом и заключается отличие понятия технологии от научного исследования, которое предполагает

открытие новых знаний, способствующих созданию новой передовой технологии, и от технической разработки, которая использует полученную на основе этих знаний технологию для решения конкретных практических задач [3]. Важным элементом финансового управления инновационным проектом (ИП) на стадии разработки является определение его экономической эффективности, включающей в себя учет необходимых затрат на реализацию проекта, обоснования его дальнейшего продвижения и финансирования. Современная методика комплексной оценки финансовой эффективности ИП предполагает использование известных количественных показателей, таких как коэффициенты чистого дисконтированного дохода NPV, внутренней нормы доходности IRR, срока окупаемости PP и др. Однако данные показатели не дают представление о влиянии экологической эффективности на общую экономическую эффективность ИП. Поэтому использование лишь вышеприведенных финансовых показателей является довольно узким и применяется в основном к инновационным и инвестиционным проектам, не имеющим существенного социального значения.

Перейдем теперь к проблеме оценки уровней готовности высокотехнологичных инновационных проектов, имеющих существенное социальное значение, на примере ИП в гражданской авиации. Когда пассажирские самолеты, построенные по технологически завершенным проектам, поступают в продажу, у покупателей возникает дилемма. Большинство предлагаемых летательных аппаратов (ЛА) соответствуют современным техническим требованиям, поэтому чтобы выбрать наилучшее предложение, покупателям приходится руководствоваться иными критериями, нежели просто техническими характеристиками самолета. Заказчикам (потенциальным покупателям) при-

Таблица 1
Процентное соотношение доли государств в мировом рынке наукоемкой продукции

Страна	США	Япония	Германия	Мексика	Финляндия	Россия	Другие страны
Доля в мире, %	39	30	16	3	0,9	0,3	10,8

дется использовать определенную методику оценки эффективности всего ИП конкретного самолета, нежели обращать внимание на незначительные различия в технических характеристиках, дизайне или внутренней отделке. Понятно, что на принятие обоснованного решения огромное влияние будет оказывать стоимость эксплуатации изделия. Оценка эксплуатационной эффективности самолета является сложной междисциплинарной проблемой, в которой тесно переплетаются техника, финансы и политика. В связи с недавно наметившейся в гражданском авиастроении тенденцией к ужесточению экологических стандартов по количеству вредных выбросов и шумовому эксплуатанты (компании авиаперевозчики) начинают обращать все большее внимание на «экологическую чистоту» ЛА. Экономически это объясняется тем, что аэродромные сборы и штрафные санкции за превышение экологических норм, целиком ложатся на плечи авиаперевозчика, что соответственно уменьшает его потенциальную прибыль и даже в некоторых случаях может сделать бизнес нерентабельным. Очевидно, что в этой ситуации большим спросом на рынке будут пользоваться те изделия, которые сулят наибольшую экономическую выгоду с учетом «экологического налога». Поэтому при создании ИП пассажирского самолета разработчики (авиастроительные фирмы), также как и будущие эксплуатанты, должны быть заинтересованы рассматривать экологический фактор как один из важнейших параметров будущей экономической эффективности проекта в целом.

Рассмотрим в этой связи

структуру наукоемкого высокотехнологичного инновационного проекта с учетом оценки его экологической эффективности. Грамотная проработка, анализ и прохождение всех стадий сложной технологической цепочки ИП является необходимым условием его будущей эффективности и, в конечном итоге, его конкурентной способности на мировом рынке. При этом не следует забывать про хорошо известный в теории и практике инвестирования принцип «замазки» [4]. Суть его заключается в том, что пока не началось инвестирование в конкретный проект, инвестор обладает максимальной свободой в выборе ИП. Постепенно свобода выбора до начала реализации инновационного проекта сменяется все большей несвободой по ходу его выполнения, что негативно влияет на возможности эффективного управления (корректировки) ИП.

В США, Канаде, Японии, Австралии и ряде других передовых стран широко используется подход, позволяющий оценивать зрелость технологии на всех уровнях готовности инновационного проекта. В США разработан специальный калькулятор TRL (Technology Readiness Level) для измерения готовности технологии. Калькулятор выполнен в виде крупноформатной таблицы Microsoft Excel, которая дает возможность пользователю проанализировать степень готовности технологии [5]. Данная возможность упрощает процедуру управления проектом и позволяет делать соответствующие корректировки по ходу его готовности. Для проведения полной оценки технологической готовности крупных ИП требуется довольно значительное



Рис. 1. Динамика изменения приоритетов в инновационном развитии гражданской авиации

время. Например, для оценки оборонных программ в США требуется год и более; для менее крупных проектов этот срок составляет несколько месяцев. Подобный подход к оценке зрелости технологии, несомненно, будет полезен и для нужд российской экономики при оценке технологической зрелости значимых инновационных проектов, например, в авиационной отрасли. О важности такого подхода говорилось в докладе А.И. Федорова, который до недавнего времени занимал пост Генерального директора корпорации ОАО «ОАК». В выступлении, в частности, было сказано что Счетная Палата США обнаружила финансовые потери в проектах, которые велись по заказу Министерства обороны, из-за неправильной оценки уровней готовности отдельных технологий, что повлекло за собой увеличение материальных затрат и удлинение сроков реализации ИП. В российской экономике таких примеров, к сожалению, достаточно много [6].

При решении этой управленческой задачи возможны различные с точки зрения методики подходы. Во всех существующих методологиях важнейшим шагом является оценка степени готовности передовой технологии перед ее передачей на следующий уровень. Рассмотрим коротко современную «тестовую» методику оценки уровней готовности технологических инноваций (УГТ), на основе разработанных в NASA

(США) стандартов оценки зрелости авиационных и космических технологий. Критерии соответствия технологии конкретному уровню готовности от первого до девятого, выглядят следующим образом:

Уровень 1: Основные (фундаментальные) принципы новой технологии выявлены и задокументированы.

Уровень 2: Сформулирована технологическая концепция и область возможного применения инновационного проекта.

Уровень 3: Получены теоретические и/или экспериментальные доказательства эффективности технологии по основным критическим функциям.

Уровень 4: Компонент и/или макет прошел проверку в лабораторных условиях.

Уровень 5: Компонент и/или макет прошел проверку в условиях близких к натурным условиям.

Уровень 6: Модель системы/подсистемы или ее прототип продемонстрированы в условиях близких к реальным условиям (на земле или в воздухе).

Уровень 7: Прототип/опытный образец системы прошел демонстрацию в эксплуатационных условиях.

Уровень 8: Система создана и испытана в натурных условиях.

Уровень 9: При выполнении поставленной задачи штатная система прошла успешную проверку в реальных условиях.

Для проведения оценки технической готовности (ОТГ) на различных уровнях готовности

технологии, следует последовательно ответить на специально поставленные вопросы, каждый из которых несет в себе определенный смысл. Эта система позволяет проводить оценку зрелости конкретной технологии на каждом уровне ее технологической готовности, а также проводить сравнительный анализ различных типов технологий. Первоначально существовало всего 7 уровней готовности, а в настоящее время уже рассматриваются подходы к созданию более совершенной методики ОТГ из 10 и более уровней. Социально значимые передовые технологии в авиационной и других наукоемких секторах экономики практически всегда затрагивают, и будут затрагивать мировую экосистему. Это связано в первую очередь с негативным влиянием на здоровье людей шума и выбросов вредных веществ в атмосферу. Поэтому в современных условиях ужесточения экологических стандартов, одним из важных этапов становится оценка эколого-экономической эффективности внедряемого ИП. На рис. 1 представлена динамика изменения приоритетов в инновационном развитии гражданской авиации на основе мирового опыта [7]. Из приведенного рисунка видно, что за прошедшие 50 лет роль экологических факторов в гражданской авиации существенно повысилась с 6-го до 2-го по значимости места, уступая лишь вопросам безопасности полетов. Надо сказать, что сегодняшние тенденции таковы, что вопросы экологии уже нередко становятся на одну ступень с вопросами безопасности.

Авторский взгляд на структуру уровней готовности с учетом ограничений по экологии предполагает наличие 10 уровней. Новый критерий соответствия дополнителю «экологическому» уровню готовности технологии при этом выглядит следующим образом:

Уровень «экология»: Эколого-экономическая экспертиза

основных критических функций и важнейших параметров новой технологии прошла валидацию и определены важнейшие экологические аспекты, которые затрагивает предлагаемая инновация.

После успешного доказательства правильности выбранной концепции и получения подтверждения по важнейшим критическим функциям и ее характеристикам (уровни 3-4) следует, предлагаемый автором, важный этап проведения эколого-экономической экспертизы с целью установления целесообразности дальнейшей разработки технологии и подготовки производственной линии. Технологическая цепочка УГТ в этом случае выглядит следующим образом (см. рис. 2).

В мировой практике известны случаи, когда технологическое новшество успешно прошло все девять УГТ, но уже по ходу эксплуатации либо по ходу уже налаженного серийного производства выходило постановление, основанное на учете экологических факторов, ограничивающее либо даже запрещающее использование данной технологии. Такого рода обстоятельства могут сделать технологию нерентабельной, даже если она технически реализуема. Оценка технологической готовности на предлагаемом вспомогательном (экологическом) уровне призвана установить/спрогнозировать влияние разрабатываемой технологии на экосистему, после чего следует экономический анализ и моделирование использования технологии с учетом ограничений по экологии с целью установления рентабельности ИП в целом. Экономическая оценка на данном этапе проводится не с целью определения стандартной коммерческой схемы «выручка - затраты = прибыль», и даже не с целью прогнозирования будущих денежных потоков с учетом ставки дисконтирования, а с целью определения влияния экологии на принципиальную возможность осуществи-

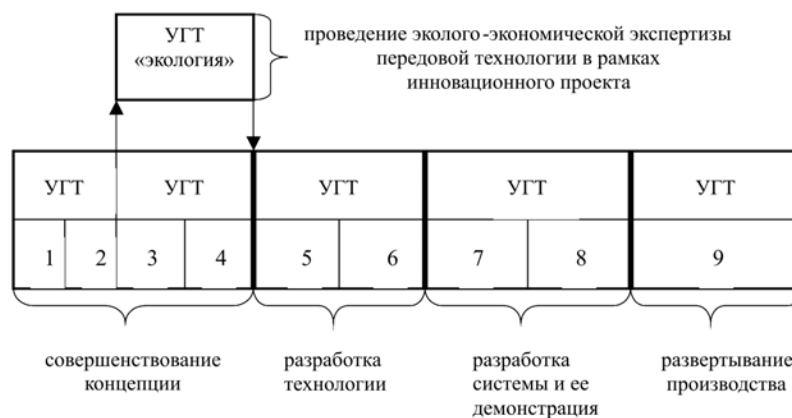


Рис. 2. Цепочка УГТ с учетом экологических факторов (авторский взгляд)

мости технологии и запуска производственной линии. Основной вопрос на данной стадии заключается в следующем: будет ли предполагаемая технология вписываться в рамки стандартов современных требований по экологии или нет? Если нет, то возможен ли пересмотр и совершенствование технологической концепции таким образом, чтобы требования выполнялись. На данной стадии технологической готовности к оценке должны привлекаться ученые, инженеры и технологи, способные прогнозировать влияние технологии на окружающую среду, а также группа независимых экспертов (экономистов и экологов), разрабатывающих эколого-экономическое моделирование. Также потребуются технически и экологически компетентные представители со стороны возможных будущих потребителей и эксплуатантов. По мнению автора, важнейшие вопросы и требуемые к ним доказательства на вспомогательном (экологическом) уровне должны выглядеть следующим образом:

Вопрос 1: Была ли новая концепция или технология достаточно четко описана, чтобы можно было с уверенностью спрогнозировать степень ее влияния на экосистему? Исходя из этого описания, можно ли сделать вывод о целесообразности ее реализации с учетом возможных ограничений по экологии? Можно ли описать

дальнейшее экономическое оправдание ее разработки?

Вопрос 2: Были ли основные требования и ограничения по экологии установлены точно с позиций предполагаемого применения технологии? Были ли данные требования выбраны с учетом ожидаемых сред эксплуатации и с учетом предполагаемых сред тестирования разрабатываемой технологии, на которых можно будет убедиться, что установленные стандарты будут выполняться? Может ли быть составлен список предполагаемых областей применения и операционных сред для данной технологии?

Вопрос 3: Были ли определены (теоретически либо экспериментально) основные экологические аспекты, которые будут затрагиваться новой технологией (описанные в вопросе 1), чтобы можно было сделать вывод о соответствии новой технологии основным требованиям (описанным в вопросе 2)? Можно ли сделать вывод, что предлагаемая технология будет использоваться в соответствии со списком предполагаемых применений? Какие показатели использовались для оценки экономической целесообразности дальнейшей разработки технологии? В случае проведения эксперимента – был он проведен надлежащим образом и с достаточной степенью точности?

Вопрос 4: Существует ли реально осуществимый путь, ведущий к дальнейшему продви-

жению технологии с учетом влияния экологических факторов и экономического прогнозирования? Возможно ли проведение вспомогательных экспериментов для подтверждения выполнимости экологических требований и ограничений? Какие дополнительные ресурсы и возможности необходимо, чтобы следовать намеченному пути? Может ли быть оценен технический риск и усилия по его преодолению?

Требуемые необходимые доказательства:

Доказательство 1: Подробное описание основных критических функций концепции или базовой технологии, которые с большой вероятностью будут затрагивать экологические аспекты. Сбор всей имеющейся в настоящее время документации, относящейся к схожим явлениям, которые аналогичным образом затрагивают экосистему, Тщательное изучение текущих законодательных актов, регламентирующих рациональное природопользование и природоохранные меры. Проведение эколого-экономической экспертизы и определение ожидаемой рентабельности внедряемой технологии.

Доказательство 2: Ясное и подробное описание основных требований к продвигаемой технологии с целью выяснить может ли данная инновация в принципе соответствовать желаемым требованиям и быть технически реализована с учетом ограничений по экологии, сохраняя при этом коммерческую выгодность от своей реализации. Описание возможных областей применения данной технологии с учетом влияния экологических факторов. При необходимости выявление специфических (приемлемых) операционных сред.

Доказательство 3: Предоставление и анализ всей документации, описывающей с достаточной степенью точности, проведенные теоретические и/или экспериментальные исследования, которые позволяют сделать вывод о том, что технология вписывается в существующие «экологические рамки» и при этом не требуется никакой технической доработки концепции. Предоставление материалов убеждающих, что с позиции возможных областей применения и предполагаемых эксплуатационных сред, экологические требования были выставлены верно. Оценка экономической целесообразности дальнейшей разработки технологии, выявление потенциальных групп потребителей, оценка их количества, маркетинг, анализ рынка сбыта.

Доказательство 4: Веские доказательства того, что влияние экологических факторов на дальнейшую разработку технологии было всесторонне изучено и, по необходимости, были внесены соответствующие изменения и, что данная инновация может быть технически и экономически обоснована для передачи на следующий уровень.¹

Автор считает, что использование данной инновационной методики оценки уровней готовности технологий в рамках ИП в наукоемких секторах экономики, имеющих большое социальное и экологическое значение, поможет наилучшим образом поддерживать весь жизненный цикл разработки и уменьшить риски, связанные с внедрением передовых прорывных технологий.

Литература

1. Гончаренко Л.П., Арутюнов Ю.А. Инновационная политика. М.: Изд-во Кнорус, 2009.

2. Дуденков С.В., Зубкова А.Ф., Трифонов О.А. Модернизация в современной России: цели, подходы и возможности. Учебное пособие. Москва: Изд-во МАГМУ, 2010.

3. Technology Readiness Assessment (TRA) Desk book prepared by the Director. Research Directorate (DRD), July 2009.

4. Маренков Н.Л. Инвестиции. Серия «Учебники МГУ». Ростов на Дону: Изд-во «Феникс», 2002.

5. Кокорев В.И., Фридман Г.И. Калькулятор для расчета готовности технологии. ФГОУ им. Баранова. Обзор № 466. Москва, 2010.

6. Федоров А.И. Мы переходим к определению уровня зрелости технологий и готовности производства. Доклад на выездном заседании НТС ОАО «ОАК», 21 сентября 2010.

7. Дутов А.В. О принципах разработки плана развития науки и технологий в Государственной программе «Развитие авиационной промышленности». ФГУП «ЦАГИ им. проф. Н.Е.Жуковского». Москва, май 2011.

Ссылки:

1 Данный блок имеет очень важное значение, так как при обнаружения несоответствия экологическим стандартам и нормам, доработка конструкции на последующих УГТ, а тем более на стадии серийного производства будет стоить всему проекту существенно дороже. Поэтому на данном этапе следует окончательно сформировать технологическую концепцию, обосновать предполагаемую конструкцию, выбор материалов и т.п. с тем, чтобы уверенно заняться дальнейшей разработкой, не думая об «экологических рисках».

Инновационные стратегии: задачи и приоритеты

Вепринцев Роман Александрович, аспирант НОУ «Институт Бизнеса, Психологии и Управления»
7803810@mail.ru

Методологическая постановка проблемы инновационного регулирования, а также фактическое протекание научно-технических процессов позволяют выделить три основные задачи, решаемые в рамках формирования макроинновационных стратегий; обеспечение инновационной безопасности страны, выявление и реализация государственных научно-технических приоритетов, создание условий инновационной предпринимательской активности.

Ключевые слова: Стратегия, Инновации, Социально-экономическая стратегия, Инновационная стратегия, Обеспечение инновационной безопасности

Concept of innovative strategy
Veprintsev R.A.

Methodological statement of innovative regulation problem, and also actual course of scientific and technical processes allow to allocate three primary goals solved in case of macroinnovative strategy formation; maintenance of innovative state safety, revealing and realization of the state scientific and technical priorities, creation of innovative enterprise activity conditions.

Keywords: Innovations, Strategy, Social and economic strategy, Innovative strategy, Innovative safety maintenance

Если военный термин «стратегия» применить к гражданской сфере деятельности, то к приведенному выше его определению необходимо сделать ряд существенных уточнений. Прежде всего, нужно отметить, что в этом случае среди специалистов нет единого подхода к определению понятия стратегии. Анализ точек зрения на рассматриваемую проблему позволил выделить две группы подходов.

Первая группа связывает стратегию с плановым распределением ресурсов того или иного экономического объекта. Так, по мнению А.И. Богданова, стратегия является организованным распределением ресурсов для достижения определенных целей. Б. Санто под стратегией понимает «долгосрочное планирование и программу рабочих действий, которые распространяются на всю его продолжительность во времени...». Такое определение стратегии приближает ее к плану и чрезмерно ужесточает условия и возможности перехода от одной стратегии к другой.

Вторая группа авторов, напротив, делает упор на «мягкие» формы стратегических переходов. Ч. Макмиллан, характеризуя японский вариант стратегического управления, пишет, что «стратегия здесь вовсе не означает тщательно продуманного, логически взаимосвязанного набора правил и процедур, позволяющих перейти от А к В и далее к С. В Японии под стратегией понимается готовность к событиям, которые происходят за границами действительности системы управления». В данном смысле стратегия вырабатывает общие ориентиры действий в условиях неопределённости, наличия тех или иных отклонений от устоявшихся тенденций. По мнению Д. Левиса, стратегия — это процесс, с помощью которого организация маневрирует в своем окружении. И. Ансофф понимает под стратегией правила принятия решений.

Разница в отмеченных точках зрения в неодинаковой степени жёсткости прямых управляющих воздействий на субъектов экономического процесса. На наш взгляд, стратегию можно определить следующим образом.

Экономическая (социально-экономическая) стратегия - это система долгосрочных, определяемых целью развития концептуальных установок (ориентиров) на принятие решений, позволяющих распределять ресурсы между альтернативными траекториями развития и корректировать их распределение при изменении внешних и внутренних условий функционирования.

Экономическая стратегия — это комплексный процесс, состоящий из отдельных подсистем. Для более чёткой структуризации проблемы целесообразно выделить и рассмотреть в комплексе горизонтальные, экономико-мотивационные и иерархические подсистемы экономической стратегии.

Горизонтальные подсистемы. Для понимания места инновационной стратегии в общей социально-экономической стратегии выделим подсистемы, входящие в социально-экономическую макросистему. Это производственная и непроизводственная сферы деятельности. В свою очередь эти сферы делятся на отрасли и подотрасли, а далее на отдельные предприятия и организации. Процессы функционирования в каждой из сфер и отраслей характеризуются используемыми средствами и предметами труда, применяемыми процессами, особенностями труда и его результатами. Рано или поздно элементы, образующие каждую подсистему,

устаревают, и вследствие этого рост уровня системы замедляется, а в отдельных случаях происходит его падение. Дальнейшее развитие подсистем связано с их переходом на качественно новые уровни, достигаемые вследствие обновления элементов. Темпы обновления зависят от масштабов разработки и коммерциализации нововведений, ориентированных на факторы рассматриваемых видов деятельности, применяемые в них технологии, кадровую составляющую и сам результат деятельности.

Создание нововведений происходит в ходе деятельности, которая может быть названа инновационной. Условно совокупность процессов инновационной деятельности в разных отраслях может быть названа инновационной сферой.

Инновационная сфера не является единой организационной системой, ее составляющие присутствуют как в производственном, так и в непромышленном секторах экономики. В состав инновационной сферы входят подразделения, разрабатывающие и внедряющие инновации на предприятиях, в организациях и учреждениях, самостоятельные научно-технические организации, вузы, система образования, отдельные учёные и изобретатели.

Стратегия развития инновационной сферы как часть общей социально-экономической стратегии может быть определена как инновационная стратегия.

Более конкретно автор предлагает определить инновационную стратегию как систему концептуальных установок, вытекающих из долгосрочных целей, определяющих характер распределения ресурсов между траекториями инновационного развития системы, а также их перераспределения при изменении внутренних и внешних условий ее функционирования.

Экономико-мотивационные подсистемы общей социально-экономической стратегии свя-

заны с тем, что для реализации последней нужны соответствующие рычаги. Каждый такой рычаг выполняет свою функцию — налогового или кредитного регулирования, ценообразования, регулирования заработной платы и т.д.

Инновационная стратегия, с одной стороны, призвана регулировать функционирование инновационной сферы, т.е. относится к горизонтальной составляющей социально-экономической стратегии, а с другой — включает отдельные экономико-мотивационные элементы (например, налоговое регулирование инновационной деятельности).

Иерархическая структура (подсистема) стратегии связана с выделением четырех стратегических уровней: макроуровня, регионального уровня, отраслевого уровня и микроуровня.

Макроэкономическая стратегия связана с реализацией стратегических установок на уровне национальной экономики в целом. Б. Санто называет эту стратегию центральной. В дальнейшем изложении мы также будем использовать данный термин в рассматриваемом контексте как синоним понятий «макроуровневый», «макроэкономический», «макроинновационный».

Говоря об иерархии инновационных стратегий, рассмотрим в общей постановке задачи, решаемые на каждом из анализируемых уровней.

Методологическая постановка проблемы инновационного регулирования, а также фактическое протекание научно-технических процессов позволяют выделить три основные задачи, решаемые в рамках формирования макроинновационных стратегий; обеспеченности инновационной безопасности страны, выявление и реализация государственных научно-технических приоритетов, создание условий инновационной предпринимательской активности.

В свете проблемы обеспечения инновационной безопасности инновационные макростратегии должны способствовать созданию таких условий функционирования научно-технической сферы, которые позволяли бы поддерживать на необходимом уровне фундаментальные исследования, обеспечивали бы оптимальную долю заводских НИОКР в общем объеме проводимых в стране исследований и разработок, передачу результатов НИОКР в сферу производства и решение ряда других необходимых задач.

Государственные научно-технические приоритеты определяют направления развития науки и техники, которые имеют наибольшую важность для обеспечения конкурентоспособного положения страны в целом. Государство должно выявлять эти приоритеты и формировать стратегии их претворения в жизнь. Его усилия должны быть направлены на то, чтобы заинтересовать регионы, отраслевые образования, отдельные предприятия следовать в русле названных приоритетов. С этой целью на рассмотренные более низкие уровни передаются управляющие стратегические воздействия.

Создание условий предпринимательской активности является, как уже отмечалось, также важнейшей задачей стратегического управления на макроуровне. Формируя и реализуя функциональные макроинновационные стратегии, государство должно создать стимулы, заинтересовывающие предприятия и организации вкладывать средства в проведение НИОКР и усиливающие их восприимчивость к новшествам.

Региональная и отраслевая стратегии вместе и по отдельности являются стратегиями мезоуровня (среднего уровня). Разновидностью отраслевого уровня является так называемый ассоциативно-корпоративный уровень. Последний характеризует процессы, проте-

кающие на уровне объединений предприятий в масштабе отрасли, подотрасли, системы производств промышленности. Одной из форм ассоциативно-корпоративного уровня выступают вертикально-интегрированные компании и транснациональные корпорации.

Переходя к задачам мезоуровня, следует отметить, что проблемы макроуровня в этом случае трансформируются в соответствующие проблемы мезоуровня: макроинновационная безопасность — в региональную и отраслевую инновационную безопасность; государственные приоритеты — в региональные и отраслевые; инновационная активность — в проблему усиления инновационной активности в регионе и стимулирования повышения инновационного потенциала региона, а также активизации инновационной деятельности внутри ассоциативных отраслевых образований (рис. 1).

Микроуровень — это уровень отдельных предприятий и организаций. В свою очередь он также может быть разложен на структурные составляющие с вертикальной взаимосвязью.

Инновационная стратегия на уровне предприятия или на микроуровне очень сильно зависит от инновационных стратегий более высоких уровней. Макроуровень создает условия функционирования предприятия в научно-технических направлениях, соответствующих мировым тенденциям развития. Инновационная деятельность предприятия посредством прямого и косвенного воздействия направляется в



Рис. 1. Задачи и уровни инновационных стратегий

русло этих тенденций. Региональные инновационные стратегии нацелены на привязку деятельности предприятия к достижению целей региона, в том числе инновационных. В зависимости от того, что представляет из себя регион, каковы его цели, определяется тип региональной стратегии. Поскольку предприятие территориально привязано к региону, оно не может напрямую противоречить его политике и должно учитывать при формировании своей стратегии региональные интересы.

Литература

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ан-

софф. - СПб. : Питер, 1999 – 416 с.

2. Богданов А.И. Стратегическое управление научно-техническим прогрессом на предприятии (объединении) / А.И. Богданов. - М. : ВАФ, 1991.

3. Макмиллан Ч. Японская промышленная система. / Ч. Макмиллан. - М. : Прогресс, 2008 - 400 с.

4. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто. - М. : Прогресс, 1990 – 255 с.

5. Donald G. Managing Technological Innovation: Organizational Strategies for Implementing Advanced Manufacturing Technologies / G. Donald. - San-Fr. : Jossey-Bass Publishers, 1986 – 416 стр.

Особенности рисков при создании инновационных информационных систем

Коценко Андрей Владимирович

соискатель, НОУ ВПО «Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБИНТ)»
kna105@yandex.ru

В статье рассматривается подход к идентификации рисков при создании информационной системы на каждом из этапов жизненного цикла информационной системы

Ключевые слова: информационная система, создание информационной системы, идентификация рисков, жизненный цикл информационной системы

Features of the risks in creating innovative information systems
Kozenko AV.

This article discusses an approach to the identification of risks in creating an information system at each stage of the life cycle of information system

Keywords: information system, the process of creating of information system, identification of risks, life cycle of information system

Развитие сферы информационных технологий является одним из приоритетных направлений политики правительства Российской Федерации в долгосрочной и краткосрочной перспективе. В подтверждение этому утверждению можно привести успешно завершившуюся федеральную целевую программу «Электронная Россия (2002 - 2010 годы)» [5], законодательную программу Российской Федерации «Информационное общество (2011 – 2020 годы)» [1, 7], создание инновационного центра «Сколково» [6]. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [8] определяет в качестве целей государственной политики в области развития информационных технологий создание и развитие информационного общества, повышение качества жизни граждан, развитие экономической, социально-политической и культурной сфер жизни общества, совершенствование системы государственного управления, обеспечение конкурентоспособности продукции и услуг в сфере информационных и телекоммуникационных технологий. [1]

Под информационной системой будем понимать совокупность содержащейся в базах данных информации и обеспечивающих ее обработку информационных технологий и технических средств [3]. Синтезируя понятие информационной системы с понятиями инновационной продукции и инновационной деятельности [2], мы определим инновационную информационную систему как результат инновационной деятельности, которая представляет собой выполнение работ, направленных на создание принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами информационной системы.

Под инновационной информационной системой (далее – ИС) мы будем понимать совокупность, обладающую свойствами, обеспечивающими качественный рост эффективности бизнес-процессов организации, для функционирования которой используются информационные технологии.

Под созданием инновационной информационной системы мы будем понимать процесс нововведений, в том числе технических и организационных, заключающийся в создании и (или) модернизации имеющейся ИС, направленный на создание у нее свойств, обеспечивающих качественный рост эффективности бизнес-процессов организации, для функционирования которой предназначена ИС.

Создание любой ИС проводится по этапам, которые образуют жизненный цикл. Жизненный цикл создания и использования информационной системы представляет собой последовательность стадий работ, включающих однородные по содержанию и результатам этапы работ [4] (рис. 1).

Целью предпроектной стадии создания информационной системы является формирование исходных данных для разработки технического задания, выбор и обоснование варианта построения информационной системы. На предпроектной стадии проводятся научно-исследовательские работы (в том числе обследование объекта автоматизации и анализ информации, циркулирующей на нем), разработка концепции создания информационной

системы, в том числе обоснование необходимости и целесообразности ее создания, основные функции организации, подлежащие автоматизации, предполагаемый эффект от создания ИС, определяется последовательность и основное содержание работ, а также их стоимость.

Вероятность совершения ошибки при научных исследованиях и разработке концепции создания ИС приводит к возникновению риска несоответствия функциональных возможностей системы, закладываемых в дальнейшем при разработке технического задания, масштабам бизнеса организации. Функциональные возможности ИС, закладываемые на предпроектной стадии, могут либо превосходить реальные требования организации, что в свою очередь приводит к неоправданному возрастанию сложности дальнейшего создания и использования ИС на всех стадиях жизненного цикла ИС, либо наоборот иметь ущербную функциональность, не выполняющую всех требований организации. Возникновение ошибки на данной стадии носит наиболее негативный и разрушительный характер, так как влияет на все последующие стадии жизненного цикла ИС и практически не подлежит исправлению на дальнейших стадиях проекта, либо приводят к значительным материальным потерям. С учетом того, что на предпроектной стадии производится оценка стоимости создания ИС и сопоставление полученной оценки с ожидаемой выгодой, существует риск переоценки организацией возможной полезности (выгоды), ожидаемой от ИС. При формировании концепции создания ИС руководству необходимо иметь четкое видение дальнейшего развития ИС и информационных технологий в целом в будущем. В противном случае возникает риск отсутствия у руководства единой целостной стратегии в области информационных технологий,

Стадия жизненного цикла информационной системы	Этап
Разработка аванпроекта (Предпроектная стадия)	научные исследования
Разработка технического задания	разработка, согласование, утверждение технического задания
Проектирование	эскизное проектирование; техническое проектирование; рабочее проектирование: программирование, отладка, тестирование; приемо-сдаточные испытания;
Внедрение	адаптация на конкретные условия применения; эксплуатация
Сопровождение (эксплуатация)	анализ проблем и разработка предложений по изменениям; внесение изменений; проверка и приемка изменений;
Снятие с эксплуатации	утилизация

Рис. 1. Стадии жизненного цикла информационной системы

невозможность, либо неоправданно высокие затраты на модернизацию информационной системы в будущем. С учетом невероятно бурного роста и развития в сфере информационных технологий возможность модернизации имеющихся ИС является одним из ключевых вопросов в стратегии развития организации.

Создание (модернизация) ИС неизбежно влечет изменения в организационной структуре предприятия. Недооценка возможных структурных организационных преобразований может привести к риску недооценки стоимости всех необходимых работ, проводимых на последующих стадиях реализации проекта создания ИС (например, неучтенная стоимость обучения сотрудников пользованию ИС, обучению, связанного с изменением штатного расписания, затраты на формирование штата новых структурных подразделений и т.п.).

С учетом высокой важности стадии, которая требует тщательной проработки всех вопросов, и зачастую наличием неотработанных процедур принятия решений в организации возникает риск чрезмерно низкой скорости принятия решений по проектным вопросам, который негативно влияет на

эффективность использования финансовых ресурсов и на экономическую ценность реализации проекта в целом.

На стадии разработки технического задания формируются требования к информационной системе в целом, и при необходимости к составным частям информационной системы по отдельности. Разработка технического задания в том числе включает в себя определение стадий, этапов и сроков выполнения работ по созданию ИС, формирование требований к документации. На данной стадии есть риск несоответствия функциональных возможностей системы, учитываемых при разработке технического задания, требованиям организации к функциональным возможностям, заложенным на предпроектной стадии. В случае совершения ошибки на предпроектной стадии (ошибки в концепции создания ИС), на этапе разработки технического задания появляется повышенный риск несоответствия необходимых функциональных возможностей организации, возможностям заложенным в техническом задании.

На стадии проектирования производятся разработки проектных решений по созданию информационной системы в

целом и ее составных частей в соответствии с требованиями технического задания. На данном этапе производятся эскизное, техническое и рабочее проектирование, а также приемо-сдаточные испытания. На этапе проектирования также производится разработка рабочей документации на информационную систему и ее составные части в соответствии с требованиями технического задания и результатов проектных решений. Результатом данного жизненного цикла ИС является создание и утверждение технического проекта и рабочей документации к информационной системе. Для данной стадии характерны риски ошибочного планирования сроков внедрения, связанного с возможными непредусмотренными сложностями дальнейшего согласования работ на последующих этапах жизненного цикла ИС. Риск неактуальности планирования, запаздывания согласования мероприятий и работ является типичным при выполнении долгосрочных и комплексных программ, и на его минимизацию направлены меры по ежегодному планированию работ с учетом анализа мировых тенденций развития информационных технологий [1]. На данном этапе существует риск ошибочного планирования работ, в результате которого на дальнейших стадиях проекта возможно возникновение дублирования и несогласованности выполнения работ, предусматривающих внедрение информационных технологий в деятельность организации. Риск ошибочного планирования работ влечет за собой риск ошибочного планирования сроков внедрения ИС и ошибочного планирования общей стоимости проекта создания ИС. На этапе проектирования присутствует риск недостаточной гибкости и адаптивности информационной системы и проводимых работ по созданию ИС к изменению тенденций развития информационных технологий, внешним

факторам (в том числе изменению экономических и правовых факторов) и организационным изменениям предприятия (например, связанным с расширением размеров организации, осуществляемых видов деятельности). Указанный риск может являться следствием отсутствия у руководства организация долгосрочной стратегии в области информационных технологий. Причиной ошибочного планирования общей стоимости проекта зачастую может являться заниженная оценка предприятием организационных преобразований. Ошибочное планирование общей стоимости создания информационной системы в свою очередь неизбежно ведет к возникновению риска ошибочного планирования окупаемости системы.

На этапе внедрения при адаптации ИС к конкретным условиям выполняется подготовка организации (объекта автоматизации) к вводу ИС в действие, в том числе установка технических средств и аппаратного обеспечения, инсталляция (установка) прикладного и системного программного обеспечения, обучение сотрудников организации (пользователей системы и обслуживающий систему персонал), необходимая настройка аппаратного и программного обеспечения. На этапе внедрения ИС возникает увеличение нагрузки на персонал организации в целом, и в особенности на сотрудников, непосредственно задействованных в процессе. Данный риск связан с тем, что персонал, задействованный в процессе внедрения (пользователи системы и обслуживающий систему персонал) вынуждены выполнять несвойственные им ранее дополнительные функции. В свою очередь их функции могут перераспределяться между другими сотрудниками организации, тем самым создавая повышенную нагрузку на весь коллектив организации. Отсутствие в организации четкой иерархии и

прозрачных взаимосвязей между структурными подразделениями и сотрудниками этих подразделений создает риск возникновения организационных проблем при взаимодействии различных отделов в процессе внедрения ИС, а также проблем с перераспределением ролей и обязанностей персонала, связанного с повышением нагрузки на сотрудников. В случае допущения ошибок на предыдущих этапах жизненного цикла информационной системы, на этапе внедрения появляется риск несоответствия реальных бизнес-процессов организации и бизнес-процессов ИС, заложенных при проектировании ИС и (или) утвержденных в техническом задании. Указанный риск может быть как следствием ошибок специалистов, разрабатывающих техническое задание и проектное решение, так и следствием изменений в структуре и деятельности организации, связанной с изменением внутренней и внешней конъюнктуры в период внедрения ИС.

В случае если ИС создается на базе уже существующей информационной инфраструктуры организации существует риск затруднения интеграции информационной системы с имеющимися ИС. Данный риск, как правило, является прямым следствием недостаточно полных исследований на предпроектной стадии создания ИС. Возникновение риска также может быть обусловлено параллельной реализацией различных проектов по созданию ИС, например, в обособленных филиалах организации. Неупорядоченность бизнес-процессов организации до ее автоматизации путем создания информационной системы увеличивает риск получения автоматизированного «хаоса». Неупорядоченность процессов и недостаточная организация (в том числе отсутствие четкой иерархии) увеличивают риск несогласованности действий сотрудников предприятия, влияющий в

свою очередь на увеличение и срыв сроков проведения работ по созданию ИС. Несогласованность действий, и недостаточно четко проработанное решение увеличивают риск потери информации при внедрении информационной системы. На этапе внедрения велики риски снижения информационной безопасности, связанные с присутствием посторонних людей (консультантов) на предприятии и возможностью их доступа к служебной информации, а также с возможными ошибками при интеграции информационной системы с имеющейся информационной инфраструктурой организации.

На этапе сопровождения (эксплуатации) ИС существует риск трудности с поддержкой системы после ухода консультантов. Этот риск может быть обусловлен недостаточной компетентностью обслуживающего ИС персонала, их недостаточным обучением на этапе внедрения ИС. На стадии сопровождения актуален риск возникновения трудностей внесения изменений в ИС, связанных с изменением структуры и бизнес-целей организации. В ходе эксплуатации информационной системы имеют место риски информационной безопасности, присущие всем информационным системам, и связанные с угрозами нарушения свойств информационной безопасности – доступности, целостности и конфиденциальности информации (данная риски тесно связаны с рисками изменения законодательной базы в

области информационных технологий и информационной безопасности). На этапе эксплуатации есть риск, связанный с сопротивлением персонала внедрению ИС и сопутствующим нововведениям. Этот риск тесно связан моральными качествами персонала.

Практически в любой современной организации мы можем наблюдать тесное переплетение информационных технологий и бизнес-процессов основной деятельности. Поэтому создание (модернизация) информационной системы оказывается серьезным преобразованием, зачастую затрагивающим разнообразные сферы деятельности предприятия. Как следствие, во многих случаях оно становится сложным и болезненным процессом. Тем не менее проблемы и риски, возникающие при создании (модернизации) инновационной информационной системы могут быть изучены, проанализированы и упразднены с помощью принятия превентивных мер.

Литература

1. Распоряжение Правительства РФ от 20.10.2010 N 1815-р (ред. от 18.05.2011) «О государственной программе Российской Федерации «Информационное общество (2011 - 2020 годы)»
2. «Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года» (утв. Правительством РФ 05.08.2005 № 2473п-П7)

3. Федеральный закон от 27.07.2006 N 149-ФЗ (ред. от 06.04.2011, с изм. от 21.07.2011) «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» (с изменениями)

4. ГОСТ Р 53622-2009. Информационные технологии. Информационно-вычислительные системы. Стадии и этапы жизненного цикла, виды и комплектность документов (утвержден и введен в действие приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15.12.2009 № 964-ст)

5. Постановление Правительства РФ от 28.01.2002 N 65 (ред. от 09.06.2010) «О федеральной целевой программе «Электронная Россия (2002 - 2010 годы)»

6. Федеральный закон от 28.09.2010 N 244-ФЗ (ред. от 28.11.2011) «Об инновационном центре «Сколково»

7. «Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации» (утв. Президентом РФ 07.02.2008 N Пр-212)

8. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»)

Модель централизованного управления инновационной инфраструктурой

Полякова Виктория Анатольевна, аспирантка Государственного университета управления

Современное состояние инновационной системы диктует необходимость разработки концептуальных основ формирования и развития инновационной инфраструктуры, а так же механизмов организации ее деятельности. Основой реформирования существующего механизма управления инновационной инфраструктурой должен стать специализированный центральный орган управления федеральной инновационной инфраструктурой, который будет функционировать на принципах государственно-частного партнерства. В работе представлена модель этого органа.

Ключевые слова: Инновационная система, инновационная инфраструктура, департамент, централизация.

Model of the centralized management of an innovative infrastructure
Polyakova V.A

The current state of innovative system dictates necessity of working out conceptual bases of formation and development of an innovative infrastructure, and mechanisms to organize its activity. The specialized central organ that controls a federal innovative infrastructure which will function on principles of state-private partnership should become a basis of reforming the existing mechanism of management of an innovative infrastructure. In this work the model of this organ is presented.

Keywords: Innovative system, innovative infrastructure, department, centralization.

Современное состояние инновационной системы диктует необходимость разработки концептуальных основ формирования и развития инновационной инфраструктуры, а так же механизмов организации ее деятельности.

Основой реформирования существующего механизма управления инновационной инфраструктурой должен стать специализированный центральный орган управления федеральной инновационной инфраструктурой. Представление нашего объекта проектирования в виде условной организации объективно требует централизации определенного набора функций управления на высшем уровне организационной иерархии. При этом базовой проблемой централизации управления является, юридическая самостоятельность элементов инфраструктуры, которая дает возможность входящим в нее организациям принимать решения, несогласованные и в ряде случаев противоречащие интересам других участников общего инновационного процесса. В данной ситуации ключевой представляется задача формирования центрального органа управления с позиций представления в нем интересов всех включенных в инфраструктуру элементов, что в свою очередь требует выбора его адекватного организационно-правового статуса. Данное положение позволяет обосновать необходимость создания центрального органа управления федеральной инновационной инфраструктурой в форме некоммерческой общественной организации, что позволит в нашем случае защищать интересы всех научно-технических организаций, включенных в состав федеральной инновационной инфраструктуры, и добиваться, таким образом, реализации их общей цели - активизации инновационного процесса субъекта федерации. Учредителями могут стать руководители этих организаций или их представители из числа крупных ученых, а членами данного общественного объединения должны стать руководители (представители) других субъектов хозяйствования инновационной сферы субъекта федерации, а также, что представляется особенно важным, руководители (представители) производственных предприятий, заинтересованных в получении конкретных инновационных продуктов.

Центральный орган управления федеральной инновационной инфраструктурой будет функционировать на принципах государственно-частного партнерства. Основные участники реализации проекта:

Наука (исследователи и разработчики) как источник инноваций - разработка в короткие сроки инновации соответствующей всем предъявляемым требованиям: низкая стоимость, высокая производительность, возможность применения в любом производственном процессе;

Бизнес (предприниматели) как воплощение идей в практику - активное внедрение разработки, доведение ее до конечного потребителя, создание финансовых условий;

Власть (чиновники) как носители полномочий - создание всех организационных, экономических условий реализации проекта.

Развитие инновационной экономики, повышение ее инвестиционной привлекательности, повышение конкурентоспособности предприятий и их продукции, как на внутреннем, так и на внешних

рынках потребуют от всех участников согласованности действий и высокой степени доверия к намерениям и действиям друг друга. Достижение этого условия возможно при развитии инновационной инфраструктуры, способствующей интеграции участников инновационного процесса для достижения единых целей и создающей условия для плодотворной совместной деятельности.

Фактором эффективности деятельности Центрального органа управления федеральной инновационной инфраструктурой является соответствие его организационной структуры тем целям, которые перед ним поставлены и, следовательно, тем функциям, которые нужно реализовать для их достижения. Данное положение требует разработки структурно-функциональной модели этого субъекта управления с условным названием Совет федеральной инновационной инфраструктуры, устанавливающей состав его структурных единиц, их подчиненность, управленческие и операционные функции, а также области и порядок взаимодействия между ними, схема которой приведена на рисунке.

Данный Совет должен стать не только площадкой ведения переговоров, но и одним из важнейших институтов государственно-частных консультаций.

Основным условием формирования данного Совета является равное представительство всех его основных участников и соблюдение баланса «наука-бизнес-власть», что позволит устранить «перекося» в сторону той или иной группы и преобладание интересов одной стороны.

Общее собрание Совета федеральной инновационной инфраструктуры является, согласно положениям Закона об общественных организациях, его высшим руководящим органом, на котором принимается устав, проводится прием и исключение членов организации



Рис. 1. структурно-функциональной модели органа управления федеральной инновационной инфраструктурой.

и формируются его руководящие и контрольно-ревизионные органы.

Постоянно действующим руководящим органом является выборный коллегиальный орган, подотчетный Общему собранию. Таким органом должна являться Коллегия Совета федеральной инновационной инфраструктуры, в которую необходимо включить представителей ведущих научно-технических организаций, инновационно-активных производственных предприятий и представителей государственной власти субъектов федерации.

Состав Коллегии будет представлять все стороны, заинтересованные в активизации федеральной инновационной деятельности: производителей научно-технических продуктов, потребителей инноваций и органов, которые отвечают за социально-экономическое развитие субъектов федерации. Коллегия Совета федеральной ин-

новационной инфраструктуры должна вести регулярный контроль и анализ выполнения решений Общего собрания этой общественной организации, принятие мер по локализации отклонений от принятых плановых показателей, а также избрание из своего состава ее председателя.

Необходимость создания в составе центрального органа управления федеральной инновационной инфраструктурой департамента прогнозирования и планирования федерального инновационного развития определяется, основным подходом к пониманию сущности этого элемента социально-экономической системы субъекта федерации, состоящим в признании степени интеграции участников инновационного процесса ведущей характеристикой его качества.

Совет федеральной инновационной инфраструктуры в лице департамента прогнозирова-

ния и планирования должен быть активным участником разработки нормативных прогнозов развития субъекта федерации.

Выполнение всех прогностических функций дает возможность поставить перед департаментом прогнозирования и планирования ряд задач по разработке стратегических и тактических планов развития федеральной инновационной инфраструктуры. Первичной в составе этих задач является проведение комплексного стратегического планирования, включающего определение миссии интегрированной совокупности научно-технических организаций как элемента социально-экономической системы субъекта федерации и долгосрочных перспектив ее развития, формулировку будущего образа и целей инфраструктуры, их конкретизацию, трансформирующую перспективы в практические задачи развития и определяющую приоритет и рациональное сочетание стратегических и финансовых целей.

В связи с тем, что функционирование федеральной инновационной инфраструктуры должно быть ориентировано на максимально полную реализацию рыночных принципов, в составе центрального органа управления представляется необходимым создание департамента маркетинга инновационных продуктов. Общей функцией данной структурной единицы является выполнение работ по внедрению на рынок двух групп товаров: продуктов в виде новых товаров и услуг, созданных на основе общих результатов локальных инновационных процессов, и интеллектуальных продуктов в виде частных результатов проводимых исследований и разработок. Поскольку эти группы товаров по своим рыночным характеристикам принципиально отличаются друг от друга, а значит, их маркетинговое сопровождение требует применения специфического методического обес-

печения и инструментов, деятельность департамента маркетинга должна быть ориентирована по двум направлениям: исследование федерального рынка товаров и услуг и исследование федерального, национального и международного рынков интеллектуальных продуктов. При этом первое направление может быть ограничено выявлением и оценкой емкости секторов федерального рынка, которые обладают реальным потенциалом спроса на высокотехнологичные товары и услуги, и определением на этой основе производственной потребности в интеллектуальных продуктах, так как именно эти характеристики непосредственно определяют федеральные аспекты инновационного процесса.

Важной задачей центрального органа управления федеральной инновационной инфраструктурой, рациональное решение которой способно существенно повысить эффективность федеральной инновационной деятельности, представляется выполнение общей функции создания условий эффективного ресурсного обеспечения научно-технических организаций, включенных в федеральную инновационную инфраструктуру. Эти подразделения, как полагает автор, должны быть созданы с разделением потребляемых ресурсов на группы материально-технических, трудовых и информационных, что требует формирования трех департаментов соответственно: материально-технического обеспечения, управления персоналом научно-технических организаций и информационного обеспечения.

Общей функцией департамента материально-технического обеспечения научно-технических организаций является, создание условий эффективно использования совокупной базы проведения исследований и разработок в рамках локальных инновационных процессов, включенных в тактический план

функционирования федеральной инновационной инфраструктуры, в качестве которой рассматриваются соответствующие ресурсы, которыми располагает каждая из вошедших в нее научно-технических организаций. Реализация этой функции требует, прежде всего, формирования информационной базы в виде достаточно подробного описания материальных запасов, производственных площадей, оборудования и иных элементов основных и оборотных фондов организаций, которые на уровне центрального органа управления инфраструктурой рассматриваются как единый источник материально-технического обеспечения проведения плановых работ. Такая информационная база представляет собой описание располагаемых материально-технических ресурсов федеральной инновационной сферы, структурированных по ее отдельным элементам, и может быть положена в основу принятия решений о рационализации их применения в ходе федерального инновационного процесса. Кроме того, в состав функций данного департамента необходимо включить оценку потребностей в конкретных видах этого рода ресурсов, определяемых содержанием исследований и разработок.

Департамент управления персоналом научно-технических организаций в составе Совета федеральной инновационной инфраструктуры в качестве своей общей функции должен обеспечивать создание условий постоянного соответствия профессионального уровня, квалификационных и объемных характеристик трудовых ресурсов входящих в нее организаций тем требованиям, которые определяются параметрами принятых стратегических и тактических планов

Департамент информационно-технологического обеспечения научно-технических организаций должен реализовывать общую функцию создания еди-

ного для федеральной инновационной инфраструктуры информационного пространства, создавая условия эффективно выполнения исследований и разработок, включенных в стратегический и тактический план функционирования интегрированного комплекса.

Общей функцией департамента координации и регулирования инновационного процесса необходимо признать формирование системы взаимовыгодных и устойчивых связей со всеми непосредственными участниками федерального инновационного процесса и создание условий их согласованной деятельности в процессе выполнения стратегических и тактических планов инновационного развития страны. При этом главная обязанность департамента должна заключаться в разработке действенных мер прямого и, главным образом, опосредованного (неадминистративного) влияния на органы государственного управления, на научно-технические организации, осуществляющие операционные функции в локальных инновационных процессах, и на потребителей результатов исследований и разработок в лице инновационных производственных предприятий.

Поскольку объекты взаимоотношений по содержанию принципиально отличаются друг от друга, необходимо разделение выделенной совокупности функций между входящими в департамент структурны-

ми подразделениями (отделами). Это показывает целесообразность выделения таких структурных подразделений, как отдел координации связей с органами государственного управления, отдел координации и регулирования связей с научно-техническими организациями и отдел координации связей с потребителями инновационных продуктов.

В качестве основных функций отделов, составляющих департамент координации и регулирования инновационного процесса следует выделить следующие:

- отдел координации связей с органами государственного управления определяет необходимость и формы государственного участия в инновационном процессе, исходя из социально-экономической значимости достижения конкретных инновационных целей;

- отдел координации и регулирования связей с научно-техническими организациями осуществляет контроль и анализ хода локальных инновационных процессов в части выполнения отдельных стадий и этапов исследований, опытно-конструкторских и опытно-технологических разработок;

- отдел координации связей с потребителями инновационных продуктов проводит контроль и анализ хода локальных инновационных процессов в части внедренческих разработок и разработку проектов ре-

шений о корректировке характеристик инновационных продуктов, исходя из фактического положения дел на конкретных предприятиях и в организациях производственной и социальной сферы.

Определяющим условием эффективной инновационной деятельности является формирование системы управления данным объектом, позволяющей создать наиболее благоприятные условия функционирования научно-технических организаций и обеспечивающей их согласованное взаимодействие в ходе обеспечения производственной и социальной сферы инновационными продуктами, создания инновационных продуктов, соответствующих рыночным потребностям и их реализации.

Решение концептуальной задачи информационного представления субъекта управления дало возможность предложить принципиальную структурно-функциональную схему системы управления федеральной инновационной инфраструктурой и описать требования к ее основным информационным потокам. На основе предложенных базовых положений менеджмента федеральной инновационной инфраструктуры доказана необходимость создания центрального органа управления данным объектом и определен его организационно-правовой статус как общественной некоммерческой организации.

Состояние и условия инновационного развития предприятий

Кузин Александр Анатольевич,
соискатель кафедры инновационной экономики ГБОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан»
a.kouzine@gmail.com

В рамках данной статьи рассматриваются проблемы построения национальной инновационной системы Российской Федерации и инновационного развития предприятий. В связи с чем, дается определение «национальная инновационная система», выделяются ее характерные черты и основные недостатки. Представлены аналитические данные по результатам инновационной деятельности предприятий топливно-энергетического комплекса, а так же обозначены перспективные направления развития экономики страны. Также выявлены основные принципы, факторы и условия осуществления инновационной деятельности российскими предприятиями.

Ключевые слова: инновационная система, инновационная деятельность, инновационное развитие, Российская Федерация, инновационная сфера, топливно-энергетический комплекс, ресурсы инновационного развития, инновационный потенциал, внешние факторы, внутренние факторы, принципы инновационного развития, условия инновационного развития.

Status and conditions of innovative enterprise development
Kuzin Alexander

In this article addresses the problem of building a national innovation system of the Russian Federation and the innovative development of enterprises. In this connection, a definition of «national innovation system», highlighted its main features and drawbacks. Presented analytical data on the results of innovative activity of enterprises of fuel and energy complex and also identify forward-looking direction of the economy of the country. Also identified basic principles, factors and conditions for innovative activity by Russian companies.

Keywords: innovation system, innovation, innovative development, Russian Federation, innovation, fuel and energy complex, innovative development of resources, innovative capacity, external factors, internal factors, the principles of innovation development, the conditions of innovation development

Введение

Мировое хозяйственное развитие осуществляется за счет построения инновационной экономики, основанной на качественном и своевременном использовании знаний и инноваций в производственном процессе предприятий. Инновационное развитие предприятий происходит на основе интенсификация производства и использования новых научно-технических результатов, что позволяет сформировать конкурентоспособную продукцию и обеспечить устойчивое положение предприятия на рынке.

Инновационное развитие российских предприятий сталкивается с рядом проблем ввиду несбалансированности национальной инновационной системы, а также вследствие общей низкой восприимчивости к инновациям российского предпринимательского сектора. Поэтому необходимо выявить специфические черты инновационной системы и факторы инновационного развития с целью модернизации экономики страны и повышение ее конкурентоспособности на основе передовых технологий, а также превращение научного потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста.

1. Инновационное развитие предприятия в Российской Федерации: тенденции и перспективы

Перспективы развития российских предприятий различных отраслей промышленности определяются качественными характеристиками национальной инновационной системы. Национальная инновационная система представляет собой совокупность взаимодействующих институтов управления и регулирования инновационной деятельности, хозяйствующих субъектов государственного и негосударственного секторов экономики, организаций образовательной и финансово-кредитной сфер, осуществляющих инновационную деятельность на основе эффективно действующих институциональных механизмов [8].

Инновационная система Российской Федерации включает в себя определенный перечень задач [6], а именно:

- воспроизводство знаний, в том числе с потенциальным рыночным спросом, путем проведения фундаментальных и поисковых исследований в Российской академии наук, других академиях наук, имеющих государственный статус, а также в университетах страны;
- проведение прикладных исследований и технологических разработок в государственных научных центрах Российской Федерации и научных организациях промышленности, внедрение научно-технических результатов в производство;
- промышленное и сельскохозяйственное производство конкурентоспособной инновационной продукции;
- развитие инфраструктуры инновационной системы;
- подготовку кадров по организации и управлению в сфере инновационной деятельности.

Национальная инновационная система формируется и развивается на основе взаимосвязи и взаимодействия следующих составляющих:

- инновационного комплекса — организаций, предприятий и коллективов, непосредственно занятых созданием и освоением инноваций, а также необходимой научно-производственной инфраструктуры;

- форм и результатов инновационной деятельности;

- субъектов управления, регулирования и содействия инновационной деятельности — совокупности органов власти, институтов, центров технологического прогнозирования, структур государства и негосударственных институтов инновационной сферы.

Для инновационной системы Российской Федерации характерны специфические черты, среди которых:

- низкая инновационная активность значительной части предприятий реального сектора экономики;

- дисбаланс в развитии и отсутствие экономического взаимодействия между отдельными элементами инновационной инфраструктуры, и, как следствие, неэффективность механизмов трансфера знаний и новых технологий на внутренний и мировой рынки;

- низкая капитализация научных результатов и, как следствие, недостаточная привлекательность научных организаций и инновационно-активных предприятий как объекта инвестиций и кредитования;

- неразвитость экономических и правовых механизмов введения результатов интеллектуальной деятельности в хозяйственный оборот.

Необходима активизация инновационной деятельности в рамках российских предприятий, повышение эффективности их функционирования, установление рационального сочетания между составляющими инновационного процесса, расширение сферы применения инноваций и оптимальное планирование инновационной деятельности.

Следует отметить, что в Российской Федерации существу-

ет ряд проблем [10], которые препятствуют инновационному развитию предприятия, среди которых можно обозначить следующие:

1. Отсутствие действующего законодательства, регулирующего ведение инновационной деятельности на предприятии, не принят закон «Об инновационной деятельности» и др.

Данное обстоятельство является причиной разногласий, возникающих между правительствами, учеными и предприятиями по поводу, как самого понятия инновационного развития, так и определений инновационной продукции, инновационного процесса и т.п.

2. Недостаточность финансирования инновационной деятельности предприятиями в связи с высокой стоимостью внедрения и освоения нововведений, а также долгосрочностью вложений. Предприятия не имеют собственных средств на финансирование разработок, а возможность привлечения финансовых средств из внешних источников ограничена. У кредиторов нет гарантии возврата ссуд и получения дивидендов, поскольку инновационная деятельность подвержена гораздо большему числу рисков, чем инвестиционная деятельность.

3. Отсутствие у российских предприятий современной базы для внедрения разработок по причине износа или отсутствия материально-технического обеспечения. Многие промышленные предприятия характеризуются высокой ресурсоемкостью и энергоемкостью производства, что усугубляется высоким уровнем износа производственного аппарата. В силу отсталости основного капитала предприятий экономика в целом оказывается невосприимчивой к вложениям в исследование и разработки.

4. Наличие феномена сопротивления инновациям, которое обусловлено следующими причинами:

- отрицательный психологический настрой человека по

отношению к новым социальным явлениям, что наиболее остро выражается в кризисные периоды жизнедеятельности, когда наблюдается социально-психологическая нестабильность и внедрение нового воспринимается как угроза существующему положению;

- риск и нестабильность, связанные с инвестиционной составляющей инновационной деятельности.

5. Отсутствие квалифицированных управленческих кадров, способных эффективно руководить инновационным процессом. Кадровая проблема является актуальной на всех уровнях менеджмента (макро-, мезо- и микроуровень).

6. Трудности в проведении маркетинговых исследований инновационных продуктов. Неустойчивая экономическая ситуация в стране затрудняет достоверную оценку спроса на инновационную продукцию, в том числе и на краткосрочную перспективу.

7. Инновационная деятельность требует наличия на предприятии соответствующей организационной структуры управления.

8. Недооцененный человеческий капитал, который не учитывается ни при определении уставного капитала, ни при обосновании инвестиций, ни при выработке стратегии экономического субъекта, в то время как в мировой практике широко используются системы по развитию интеллектуального человеческого потенциала.

Значительное влияние на экономику Российской Федерации оказывают предприятия топливно-энергетического комплекса, составляющих основную долю ВВП страны, среди которых можно выделить нефте-, газо-, угольдобывающие и т.д. Среди всей совокупности энергоносителей нефть занимает первое место по потреблению, в соответствии с данными официальной статистики.

Нефтяная и газовая промышленность во многом опре-

Таблица 1

Количество предприятий топливно-энергетического комплекса по видам экономической деятельности (2006-2009 гг.)

	2005	2006	2007	2008	2009
Добыча полезных ископаемых	14551	14806	16100	17215	17552
Обрабатывающие производства	478413	409742	416135	410999	418601
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	18586	21840	24174	26010	28545

деляет ускорение научно-технического прогресса, повышение эффективности общественного производства. Товары и услуги нефтяной и газовой промышленности используются практически во всех отраслях народного хозяйства. К нефтяной и газовой промышленности имеют непосредственное отношение топливная, химическая и нефтехимическая промышленности.

Отличительные признаки закономерностей развития отрасли нефтяной и газовой промышленности заключаются в материально-производственных факторах, в том числе в особенностях технической базы, предметов труда, экономического назначения продукции, профессиональной характеристики кадров. Отличительные признаки отраслей нефтяной и газовой промышленности находят отражение в классификации видов экономической деятельности их субъектов хозяйствования.

В соответствии с данными официальной отчетности [9], в Российской Федерации количество предприятий, относящихся к топливно-энергетическому комплексу, с 2005 г. по 2009 г. увеличилось (табл. 1). В частности, количество предприятий, осуществляющих добычу полезных ископаемых увеличилось на 21 %, обрабатывающих производств (по сравнению с 2006 г.) – на 2% и предприятий, занимающихся производством и распределением электроэнергии, газа и воды – на 53%.

Данные показатели свидетельствуют о том, что потребности в топливных и энергетических ресурсах являются актуальными на современном эта-

пе экономического развития. Однако возрастание количества предприятий данной отрасли оказывает существенное воздействие на их конкурентоспособность и финансовую устойчивость. Поддержание конкурентоспособности предприятий топливно-энергетического комплекса основывается на инновациях различного рода (технологических, маркетинговых и организационных).

Инновационная активность предприятий топливно-энергетического комплекса с 2005 по 2009 гг. увеличилась незначительно (0,9%). Данное обстоятельство может оказать негативное воздействие на их функционирование во внешней среде. Поэтому необходимо разработать комплекс мероприятий, направленных на инновационное развитие предприятий, учитывающих их специфические особенности, а также совокупность факторов внутренней и внешней среды.

Следовательно, предприятиям Российской Федерации требуются качественные изменения производственного процесса, которые были бы основаны на инновациях и инновационной деятельности, оказывающих положительное влияние на экономическое развитие, как предприятия, так и страны в целом. Поэтому необходимо формировать инновационную политику страны, исходя из следующих задач:

- активизация инновационной деятельности предприятий с целью создания новой конкурентоспособной продукции и повышения качества выпускаемой продукции;

- максимально возможное использование достижений науки при осуществлении струк-

турной перестройки отраслей экономики;

- формирование научно-технических, инновационных программ и проектов в интересах обеспечения устойчивого социально-экономического развития городского округа;

- повышение направленности муниципального заказа на научную, научно-техническую и инновационную продукцию на решение проблем местного значения;

- привлечение инвестиций из федеральных, региональных и внебюджетных источников для реализации научно-технических и инновационных программ;

- развитие планирования инновационной и инвестиционной деятельности органов местного самоуправления.

Решение основных задач инновационной политики позволит вывести на качественно новый уровень позиции Российской Федерации на мировом рынке.

2. Принципы и условия инновационного развития предприятий

Национальная инновационная политика должна создавать условия для роста и развития субъектов инновационной деятельности. Уровень и возможности развития российских предприятий определяются исходя из анализа их инновационного потенциала. Под инновационным потенциалом понимаются экономические возможности предприятия по эффективному вовлечению новых технологий в хозяйственный оборот. К таким возможностям можно отнести следующую совокупность ресурсов [11], необходимых для эффективного осуществления инновационной деятельности:

- интеллектуальные (технологическая документация, изобретения, патенты, лицензии, полезные модели, промышленные образцы);

- материальные (опытно-приборная база; пилотные установки; исследовательское, экспериментальное и лабораторное оборудование);

- финансовые (собственные, заемные, инвестиционные, бюджетные, грантовые);

- кадровые (лидер-новатор, заинтересованный в инновациях; персонал, имеющий специальное образование и опыт проведения НИР и ОКР; специалисты в сфере маркетинга, планирования и прогнозирования скрытых потребностей покупателей);

- инфраструктурные (собственные подразделения НИР и ОКР, конструкторский отдел, отдел главного технолога, отдел маркетинга новой продукции, лаборатория контроля качества продукции, патентно-лицензионный отдел);

- дополнительные источники повышения результатов инновационной деятельности (партнерские и личные связи сотрудников с НИИ и вузами, в т.ч. зарубежными; ресурс площадей, информационный отдел, опыт управления проектами, стратегическое управление предприятием).

Показатели этих сфер инновационной деятельности определяют как текущую меру готовности, так и будущую степень эффективности освоения предприятием новых технологий. Существует несколько типов инновационного потенциала, которые определяют выбор той или иной стратегии инновационного развития предприятия [2], среди которых можно выделить следующие: высокие инновационные возможности, средние инновационные возможности, низкие инновационные возможности и нулевые инновационные возможности. Оценка инновационного потенциала позволяет, прежде всего, проанализировать финансовую устойчивость предприятия к инновационному развитию. Определение на этой основе типа инновационного потенциала позволяет проконтро-

лировать правильность выбранного направления инновационного развития с позиций современного и дальнейшего финансового состояния предприятия. Сформированный метод может стать содержательной основой формирования стратегии инновационного развития и эффективной коммерциализации новых технологий.

Предприятие функционирует в условиях нестабильной внешней среды, и на него оказывают влияние [1] следующие факторы: уровень развития информационной среды, наличие современной рыночной инфраструктуры, характер государственной экономической политики, состояние институциональной, правовой, инновационной среды, научно-технические, геоэкономические и прочие условия движения капитала, уровень развития экономической и правовой среды государства (правовое регулирование экономики), зрелость социальных, общественно-экономических институтов; нормы (привычки, нравы, обычаи и т.п.) и рамки, заданные законами и ожиданиями людей.

Существует перечень внутренних факторов успешного развития современного предприятия [5], среди которых:

- умение предприятия обеспечить свою устойчивость в течение процесса развития;

- наличие у предприятия доступных ресурсов возможностей соответствующих ресурсным потребностям со стороны процессов развития;

- способность предприятия управлять затратами на осуществление нововведений;

- возможность снижения сроков освоения нововведений;

- высокий инновационный потенциал, соответствующий требуемым темпам развития;

- наличие персонала с требуемой квалификацией;

- инновационный характер организационной культуры предприятия.

К факторам, препятствующим эффективному управле-

нию инновационной деятельностью на предприятии [3], относятся следующие:

- ресурсные: ограничение финансирования инновационной деятельности; финансирование преимущественно радикальных инноваций, потенциально обеспечивающих высокий доход;

- мотивационные: отсутствие комплексной системы мотивации инновационной деятельности; столкновение корпоративных культур инновационного подразделения и других структурных подразделений; низкий уровень компетентности сотрудников низшей иерархии управления в вопросах осуществления инновационной деятельности;

- структурные: фрагментарный характер функциональных связей между инновационным и другими структурными подразделениями; доминирование рутинных процессов; отсутствие организационных структур, поддерживающих реализацию инноваций.

Следовательно, внешние и внутренние факторы могут оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие на управление инновационной деятельностью предприятий.

Управление инновационной деятельностью предприятия основывается на принципах, среди которых выделяют [7] следующие:

- принцип селективного управления, который заключается в поддержке инновационной деятельности по приоритетным направлениям развития науки и техники и поддержке инноваторов — авторов комплексных инновационных проектов;

- принцип целевой ориентации инновационной деятельности на обеспечение конечных целей. Этот принцип предполагает установление взаимосвязей между потребностями в создании инноваций и возможностями их осуществления. При этом конечные цели конкретных инновационных проектов ори-

ентируются на потребности, а промежуточные — на конечные цели этих проектов;

- принцип полноты цикла управления инновационной деятельностью. Этот принцип предполагает замкнутую упорядоченность составных частей инновационных проектов как систем. Полный цикл процесса управления предполагает всю совокупность решений: от выявления потребностей до управления передачей полученных результатов;

- принцип этапности инновационных процессов и процессов управления инновационной деятельностью. Данный принцип предполагает описание полного цикла каждого этапа формирования и реализации инновационной деятельности;

- принцип иерархичности организации инновационных процессов и процессов управления ими предполагает их представление с разной степенью детальности, соответствующей определенному уровню иерархии. Все уровни деятельности согласуются друг с другом так, что нижестоящий уровень подчиняется вышестоящему, а состояния (принимаемые решения, цели, промежуточные и конечные результаты) процесса на вышестоящем уровне обязательны при определении состояний на нижестоящем;

- принцип многовариантности при выработке управленческих решений. Инновационные процессы протекают под сильным воздействием неопределенных факторов, учитываемых в процессе управления. Для снижения степени неопределенности необходим переход к многовариантной подготовке альтернативных решений о выборе состава конечных целей проектов, альтернативных способов их достижения, вариантов комплексного обеспечения работ, включая разный состав исполнителей, стоимость и длительность выполнения работ, материально-технические ресурсы и условия стимулирования исполнителей;

- принцип системности, состоящий в разработке совокупности мер, необходимых для реализации инновационной деятельности предприятия (организационно-экономических, законодательных, административных, технологических и т. д.), во взаимосвязи с концепцией развития страны в целом;

- принцип комплексности. Имеется в виду, что разработка отдельных увязанных между собой элементов инновационной проектной структуры, обеспечивающих достижение подцелей, должна осуществляться в соответствии с генеральной (общей) целью того или иного проекта;

- принцип обеспеченности (сбалансированности), состоящий в том, что все мероприятия, предусмотренные инновационной деятельностью, обеспечиваются различными видами необходимых для его реализации ресурсов: финансовых, информационных, материальных, трудовых.

Управление инновационной деятельностью предприятий определяется рядом условий организационного, экономического и правового характера на государственном уровне. Совокупность данных условий обуславливает состояние инновационного климата в стране.

Экономическими факторами государственного регулирования инновационной деятельности, способствующими созданию, освоению и распространению инноваций, являются такие, как развитие рыночных отношений, активизация предпринимательства, пресечение недобросовестной конкуренции, проведение налоговой политики и политики ценообразования, способствующих росту предложения на рынке инноваций, создание выгодных налоговых условий для ведения инновационной деятельности всеми субъектами, развитие лизинга наукоёмкой продукции, поддержка отечественной инновационной продукции на международном рынке.

Организационное регулирование государством инновационной деятельности проявляется не только в поддержке инновационных проектов, включенных в федеральные и региональные инновационные программы, а также отдельных значительных инновационных проектов, но и в государственном содействии развитию инновационной инфраструктуры, кадровой поддержке инновационной деятельности, содействию подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров, осуществляющих инновационную деятельность. Важным фактором организационного регулирования инновационной деятельности является также информационная поддержка государством инновационной деятельности, например, обеспечение свободы доступа к информации о приоритетах государственной политики в инновационной сфере, к сведениям о завершённых научно-технических исследованиях, которые могут стать основой для инновационной деятельности, к данным о выполняемых и завершённых инновационных проектах и программах и т.п. Государство также содействует интеграционным процессам в инновационной сфере, расширению взаимодействия субъектов РФ и развитию международного сотрудничества в этой сфере, защищает интересы российских субъектов инновационной деятельности в международных организациях.

Финансовое регулирование государством инновационной деятельности основано на проведении бюджетной политики, обеспечивающей финансирование инновационной деятельности, направление в инновационную сферу государственных ресурсов, выделение прямых государственных инвестиций для реализации инновационных программ и проектов, важных для общественного развития, но не привлекательных для частных инвесторов. Посредством предоставления дота-

ций, льготных кредитов, гарантий российским и иностранным инвесторам, принимающим участие в инновационной деятельности, снижения отчислений налогов в федеральный бюджет субъектами РФ в случае использования ими своих бюджетных средств для финансирования федеральных инновационных программ и проектов, а также посредством других форм государство влияет на создание благоприятного инвестиционного климата в инновационной сфере.

Государство создает законодательные условия для активизации инновационной деятельности, устанавливает правовые основы взаимоотношений ее субъектов, гарантирует охрану их прав и интересов, в частности, охраны таких наиболее существенных для развития инновационной деятельности прав, как права на объекты интеллектуальной собственности [4].

Рациональное сочетание принципов и условий, а также учет внешних и внутренних факторов, воздействующих на предприятие, дает положительный результат в результате осуществления инновационной деятельности предприятием в условиях рыночной экономики.

Заключение

Ключевым приоритетом в настоящее время является построение эффективно функционирующей национальной инновационной системы, обеспечивающей инновационное развитие предприятий всех отраслей промышленности Россий-

ской Федерации. Инновационное развитие осуществляется посредством модернизации, усовершенствования индустриального потенциала, формирования саморазвивающейся научно-технологической системы и человеческого капитала предприятий.

Построение инновационного развитого промышленного сектора позволяет создать хозяйственную систему, для которой основным ресурсом становятся информация и знания, на этой основе сокращается негативное воздействие хозяйственного процесса на среду обитания, в обществе утверждается система социальных гарантий. Основная задача государства в данном аспекте заключается в сохранении и поддержании интеллектуальной среды, создании адекватной инновационной инфраструктуры, выборе и развитии приоритетов сферы науки и высоких технологий, а также обеспечении и поддержке примеров эффективного развития.

Литература

1. Бадалов Л.М., Гришин А.В. Эффективное управление инновациями и интеллектуальный капитал компании // Качество, инновации, образование. – 2006. - № 1.
2. Баранчев В.П. Инновационный менеджмент. – М.: «Финстатинформ», 2000.
3. Бережной И.В. Инновационный сектор экономического развития региона // Вторая международная научная конференция «Инновационное развитие экономики России: ресурс-

ное обеспечение». – М., 2009.

4. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / Абрамешин А.Е., Воронина Т.П., Молчанова О.П., Тихонова Е.А., Шленов Ю.В.; Под редакцией д-ра экон. наук, проф. О.П. Молчановой. – М.: Вита-Пресс, 2001.

5. Нечепуренко М.Н. «Экономическое развитие как необходимое условие существования предприятия» / Вопросы гуманитарных наук. – 2006. - №1(22).

6. Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года.

7. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: Учебник / Л.С.Барютин и др.; под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. 2-е изд. перераб. и доп. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004.

8. Приложение к проекту «Основы политики Российской Федерации в области развития национальной инновационной системы на период до 2010 года и дальнейшую перспективу».

9. Промышленность России. 2010: Стат.сб./ Росстат - М., 2010.

10. Сайфуллина С.Ф. Проблемы инновационного развития российских предприятий // Успехи современного естествознания. - № 3. – 2010.

11. Коробейников О.П., Трифилова А.А., Коршунов И.А. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятий. // Менеджмент в России и за рубежом. - № 3. - 2000.

Анализ современных форм функционирования торговых сетей и механизмов их проникновения на региональные торговые рынки

Есипенко Михаил Алексеевич

Аспирант кафедры экономики и управления на предприятиях торговли РГТЭУ г. Москва
paleotyr@yandex.ru

В данной статье рассмотрены особенности интеграции бизнес-единиц в единое сетевое пространство. В ходе исследования проанализирован ряд основных форм, рассмотрен процесс формирования системы каналов товародвижения; под которыми понимаются устойчивые связи производства с конечным потреблением. Ключевые слова: торговая сеть, торговая инфраструктура, корпорация, холдинг, единая компания, ассоциированная торговля, франчайзинг

The analysis of modern forms of functioning trade networks and mechanisms of their penetration into the regional trading markets

This article describes the features of the integration of business units into a single network space. The study analyzed a number of basic forms, through the process of forming a system of channels of commodity circulation, which are defined as stable relations of production with the final consumption. Keywords: trading system, trading infrastructure, a corporation holding a single company, the associated trade, franchising

Серьезный вопрос, который решается при создании сети, – как разумно защитить инвестиции и диверсифицировать финансовые риски и как эффективно управлять финансовыми потоками. Другими словами, какую выбрать форму интеграции бизнес-единиц в единое сетевое пространство.

Созданная на основе единой собственности интегрированная структура может иметь ряд основных форм.

1. Единая компания (акционерное общество), в которой одно предприятие является головным, а остальные – его филиалами, обычно не имеющими статуса юридического лица. Головное предприятие выполняет функции центра, непосредственно управляющего всей производственно-хозяйственной деятельностью компании.

2. Многоуровневая корпорация в виде системы материнского и дочерних предприятий, контрольным пакетом акций которых владеет головная компания. Предприятия формально являются самостоятельными юридическими лицами, но экономически зависят от материнского (головного).

3. Холдинговая компания. Холдинг создается для проведения согласованной инвестиционной политики и координации деятельности дочерних предприятий, в которых головная компания имеет собственность от 100 до 51%. Головная фирма (холдинг) сама обычно хозяйственной деятельности не ведет и наиболее часто создается для диверсификации или создания конгломерата, когда одна фирма управляет рядом отдельных компаний, действующих в разных сферах деятельности.

В рамках многоуровневых корпораций и холдинговой структуры легче обеспечивать защиту основных активов бизнеса, осуществлять управление финансовыми потоками, но сложнее организовывать управление бизнесом в целом. В монокомпаниях, наоборот, проще организовывать централизованное управление, но гораздо сложнее обеспечивать защиту активов и гарантировать финансовый результат. Поэтому в чистом виде вариант монокомпаний практически не встречается, и каждый торговый бизнес имеет несколько организаций-«спутников», используемых для выполнения тех или иных сервисных функций.

Вместе с тем необходимо отметить, что по мере роста компаний и выхода их на фондовый рынок возникает необходимость реструктуризации собственности с целью повышения ее рыночной стоимости, что может приводить к изменению организационной структуры сетей.

Ассоциированной торговлей называют такой способ ее организации, при котором мелкие торговцы вступают в объединения с целью повышения своей конкурентоспособности и рентабельности бизнеса. Объединения позволяют увеличивать масштаб торговых операций и получать соответствующие скидки при закупках товаров, проводить общую торговую политику при сохранении независимости управления каждым ассоциированным предприятием.

Выделяют два основных типа добровольных объединений розничных торговцев по принципу участия или неучастия в них оптовых предприятий.

1. Кооперативные объединения розничных торговцев – предприятия, которые организованы в интересах покупателей, являющихся их членами.

2. Добровольные цепи – это объединения розничных торговцев под эгидой оптовиков.

Инициаторами создания таких сетей, как правило, выступали оптовые торговцы, существованию которых угрожало развитие крупной сетевой торговли. Для повышения своей конкурентоспособности они стали создавать закупочные объединения малых и средних розничных торговцев и брать функции их снабжения на себя.

Главная цель такой группы – объединить средства для оптовых закупок, чтобы добиться скидок и льгот от производителей, подобных тем, которые получают крупные сети супермаркетов.

Как правило, основой сети является оптовая фирма, покупающая со скидками большие партии товаров у производителей и затем распределяющая товар по небольшим магазинам, входящим в объединение. Владельцы этих магазинов получают кредитные, рекламные, консультационные, бухгалтерские услуги у служб сети, а также помощь в управлении предприятием.

Основные конкурентные преимущества:

- для оптовой фирмы – расширения объемов продаж и закупки оптовых партий товаров со скидками на объем;

- для магазина – надежное снабжение, кредит, консультационное обслуживание, реклама, услуги.

Далее следует затронуть вопросы вертикальной интеграции торговых сетей.

Вертикальная интеграция – это объединение, слияние, кооперация или взаимодействие функционально независимых производителей, поставщиков, продавцов и потребителей данного продукта по цепочке создания стоимости.

Другими словами, вертикальная интеграция – распрос-

транение крупных фирм в другие отрасли, которые являются последовательными ступенями производства по отношению к основной отрасли.

Вертикальная интеграция включает:

- отношения торговых предприятий с поставщиками товаров для дальнейшей перепродажи;

- отношения предприятий торговли с поставщиками оборудования, сырья и материалов, используемых в отраслях товарного обращения.

Современные тенденции к упорядочению движения товарных потоков проявляются на межотраслевом и внутриотраслевом уровнях. В первом случае происходит интеграция производственных и торговых предприятий, во втором – предприятий оптовой и розничной торговли.

Одной из простейших форм сетевой организации является «зонтичная» производственно-сбытовая структура, когда производственное предприятие имеет от нескольких десятков до нескольких тысяч магазинов для эксклюзивного распределения своей продукции под собственным контролем. По каналам обратной связи производитель получает информацию относительно запросов покупателей, изменения товарных запасов и т.д. Потенциал такой сети зависит от числа магазинов – точек сбыта.

В зависимости от степени взаимодействия и управляемости выделяют три основные формы вертикальной интеграции:

- 1) комбинирование последовательно сопряженных производственных и торгово-технологических операций в рамках одного предприятия;

- 2) объединение самостоятельных предприятий, выполняющих последовательные стадии производства и реализации товаров;

- 3) неформальные организационные структуры, которые не являются объединениями по

существу, а представляют собой пограничные состояния между вертикальной интеграцией и ее отсутствием; эти структуры, как правило, имеют временный характер и прекращают взаимодействие при достижении определенных целей и задач.

Процессы расширения видов деятельности компании представляют собой диверсификацию – одну из самых распространенных форм концентрации капитала и организационных структур современной экономики.

Диверсификация – проникновение крупных фирм в другие отрасли, не имеющие видимой производственной связи с основной отраслью.

Диверсификация позволяет:

- распределить риск, связанный с колебаниями конъюнктуры внутриотраслевого рынка, повысить конкурентоспособность, предлагая разные продукты на разных рынках, покрыть убытки от одной деятельности доходами от другой, обеспечивая в целом нормальную норму прибыли;

- в перспективе обеспечить переориентацию со зрелых рынков на новые, с большим потенциалом развития.

В системе товарного обращения сформировались два типа диверсификации – внутриотраслевая и межотраслевая. Внутриотраслевая диверсификация – это объединение функционально независимых торговых предприятий различного профиля внутри одной отрасли. Межотраслевая – объединение функционально независимых предприятий торговли и других отраслей хозяйственной деятельности.

Примером внутриотраслевой диверсификации является объединение предприятий розничной и оптовой торговли под контролем одной финансовой структуры, а также создание при розничных сетях самостоятельных транспортных, производственных, упаковочных подразделений и т.п.

В принципе к внутриотраслевой дифференциации относятся также наличие предприятий разных торговых форматов в рамках одной компании, что объясняется желанием компаний использовать для развития бизнеса все имеющиеся возможности. Практически все крупные торговые сети являются мультиформатными.

Транснациональная компания - это фирма, владеющая в нескольких странах производственными, торговыми и другими приносящими доход активами.

Прямое зарубежное инвестирование в создание или приобретение филиалов обусловлено большей эффективностью затрат и прибыльностью обслуживания иностранных рынков при непосредственном присутствии на них. Ориентация исключительно на отечественную базу, экспорт и импорт как основу международных операций компании успеха не гарантирует.

Что касается торговых сетей, то их экспансия в зарубежные страны объясняется как политическими, так и экономическими причинами.

1. Расширение розничных сетей на внутренних рынках развитых стран постепенно исчерпывает свои возможности, и прежде всего это связано с ограниченностью географической территории внутри стран и высоким уровнем конкуренции.

2. Правительства некоторых стран разрабатывают и внедряют ограничения на отдельные типы бизнеса, которые могут организовываться в их странах. Эти ограничения часто используются для защиты мелких местных предпринимателей.

3. В розничной торговле конкурентоспособность сети в основном (кроме специальных

сегментов рынка) обеспечивается за счет низких цен. Основной их получения является экономия на масштабе деятельности, позволяющая получать большие скидки у поставщиков товара, использовать кривую опыта и т.д. (см. гл. 3). Для получения этих конкурентных преимуществ сеть должна постоянно развиваться. Создание филиалов за рубежом, особенно на неразвитых рынках с низким уровнем конкуренции, обеспечивает устойчивое положение компании и приемлемую прибыль для акционеров.

4. Транснациональные торговые сети получают возможность максимизации прибыли за счет использования трансфертной цены (внутренней цены, по которой факторы производства передаются между отделениями или филиалами интегрированной фирмы) при переходе товаров через границы таким образом, что большую часть прибыли будут получать подразделения в странах с низким уровнем налогообложения.

5. Дополнительное конкурентное преимущество для транснациональных торговых сетей создает также интернационализация производства потребительских товаров, что позволяет заключать глобальные договоры с мировыми поставщиками, получая самые значительные скидки, и регулировать товарные потоки между странами с учетом оптимизации расходов.

Для сетевой организации характерны:

- общий управленческий центр;
- единая маркетинговая стратегия;
- централизация закупочной деятельности;

- единое управление перемещением товаров и другими ресурсами;

- стандартизация всех торговых операций;

- централизация управленческой информации (состояние запасов, поставок, продаж; составление графиков поставки и т.д.);

- создание собственного бренда для покупателей (стиль оформления помещения, дизайн и оборудование торгового зала и т.д.);

- разработанная стратегия размещения магазинов;

- возможности маневрирования финансовыми ресурсами.

Кроме того, конкурентными преимуществами торговой сети как метода ведения торгового бизнеса являются экономия в результате объединения собственности, соединение различных видов торговли, а также преимущества в дистрибуции, возможность объединения внутренних ресурсов для обеспечения требуемых рыночных изменений, распределение рисков по подразделениям и соответственно их снижение.

Литература

1. Городская целевая социальная программа по развитию сети предприятий потребительского рынка и услуг шаговой (пешеходной) доступности на период 2005–2007 гг. // <http://www.potreb.ru/Gorodprogram.asp>.

2. Радаев В.В. Эволюция организационных форм в российской розничной торговле // Вопросы экономики. 2011. № 10.

3. Розничные торговые сети: Стратегии, экономика, управление / под ред. А.А. Есютина, Е.В. Карповой. М.: КноРус, 2008.

Условия эффективной реализации инвестиционной политики в инновационной экономике

Фазрахманова Альбина Ильдусовна, аспирант ГБОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан»
falbina@rambler.ru

В данной работе отражена важность инвестиционной деятельности для обеспечения социально – экономического развития регионов. Основное внимание уделено условиям реализации эффективной инвестиционной политики на современном этапе экономики. Проведен анализ инвестиционных процессов в Российской Федерации. Рассмотрена роль государства в инвестиционном процессе. Приведены условия создания благоприятного климата для повышения инвестиционной активности регионов.

Ключевые слова: инвестиции; привлечение инвестиций; инвестиционный климат; инвестиции в основной капитал; инвестиционная политика; инвестиционная активность; иностранные инвестиции; государственная поддержка.

Terms of effective implementation of investment policies in the innovation economy
Fazrahmanova A.I.

This work is about importance of investment activity for economy development of regions. Important attention is spared conditions of realization of effective investment policy on the modern stage of economy. The analysis of investment processes in the Russian Federation is given. There are conditions for creating favorable investment climate for the increase of the investment activity of regions. The government's role in the investment process is considered.

Keywords: investment; attraction of investment; investment climate; capital investment; investment policy; investment activity; foreign investment; state support.

Обеспечение устойчивости социально – экономической системы любого уровня предполагает формирование оптимальных условий для реализации инвестиционной политики.

Инвестиционная политика государства – комплекс взаимосвязанных целей и мероприятий по обеспечению необходимого уровня и структуры капитальных вложений в экономику страны и отдельные ее сферы и отрасли, меры по повышению инвестиционной активности всех основных агентов воспроизводственной деятельности: населения, предприятий, предпринимателей, государства [2].

Стране необходимы качественные инвестиции, направленные на модернизацию, так как по данным министерства экономического развития, 38% предприятий отметили, что основным направлением инвестиций является энергосбережение. Тем самым, главной целью является снижение себестоимости.

В январе-сентябре 2011г. в экономику России вложено 6355,5 млрд. рублей инвестиций в основной капитал. По сравнению с соответствующим периодом предыдущего года объем инвестиций увеличился на 4,8%. Основным источником финансирования инвестиций в основной капитал в 2010г. являлись привлеченные средства (58,8%), на долю собственных средств приходилось 41,2% инвестиций.

Возможно, это связано с улучшением финансового состояния предприятий, появлением прибыли. Основным источником финансирования инвестиций являлись привлеченные средства, которые составили 54,7% от общего объема инвестиций, из них на долю бюджетных средств приходилось 16,2% против 17,4% в январе-сентябре 2010 года. Однако нужно подчеркнуть, что доля банковского кредитования составляет лишь около 8,6% (в 2010 году – 9%) следовательно, значительная часть инвестиций осуществляется за счет бюджета.

Одной из причин улучшения инвестиционного климата должно стать повышение активности кредитования банков. Недоступность для предприятий финансово – кредитных ресурсов обусловлена, прежде всего высокими процентными ставками по кредитам и чрезмерно жесткими требованиями к гарантийному обеспечению кредитов. По легкости доступа к финансированию Россия пока находится на уровне Греции, Ирана и Исландии.

При этом главными проблемами называют административные барьеры и коррупцию. За 2010 год, по данным Генпрокуратуры, выявлено почти 180 тысяч нарушений законодательства в сфере противодействия коррупции. В 2009 году – свыше 260 тысяч нарушений, что на 60 тысяч превышает уровень 2008 года [4]. Таким образом, коррупция и незащищенность частной собственности можно назвать главными сдерживающими факторами для привлечения иностранного капитала в Россию.

В Индексе Восприятия Коррупции в 2011 году (ИВК) Россия набрала 2.4 балла и заняла 143 место из 183 возможных [6]. В рейтинге глобальной конкурентоспособности Россия с 43 места в 2007 году, спустилась до 51 места в 2010 году. В рейтинге Doing business, характеризующем удобство ведения бизнеса в стране,

Россия оказалась на 123 месте из 183, потеряв за последний год 7 позиций [7]. Возможно, имеет место необъективность приведенных данных, однако через данные подобных рейтингов страну воспринимает мир.

В последнее время стоит вопрос об улучшении регионального инвестиционного климата. В свою очередь это вызвано тем, что инвестиционная активность регионов сильно отличается, прирост иностранных инвестиций в российскую экономику имеет высокую степень региональной концентрации. Например, Москва, Санкт – Петербург и прилегающие территории представляют интерес для иностранных инвесторов, нежели отдаленные регионы от центральной части страны. Основными причинами тому служат высокая концентрация предпринимательской деятельности и размеры местных рынков. Также Сахалин и Архангельск представляют интерес инвесторов со стороны нефтегазовой отрасли. Однако в большей части российских регионов Российской Федерации отмечалось более низкая активность в привлечении прямых иностранных инвестиций.

Значительный объем инвестиций в основной капитал в январе-сентябре 2011 г. направлен на развитие следующих видов экономической деятельности: транспорта и связи – 27,5%; добычи полезных ископаемых – 19,5%, обрабатывающих производств – 16,2%, производства, передачи и распределения электроэнергии, газа и воды – 11,5%, операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг – 7,8% [5].

В целом, в экономику страны за прошлый год поступило 114,746 миллиарда долларов иностранных инвестиций, 13,810 миллиарда долларов из них – прямые. По состоянию на конец 2010 года накопленный иностранный капитал в экономике России составил 300,1 миллиарда долларов, что на

11,9% больше по сравнению с предыдущим годом.

Наибольший удельный вес в 2010 году в накопленном иностранном капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе – 58,3% (на конец 2009 года – 55,5%), доля прямых инвестиций составила в 2010 году 38,7%, 2009 г. – 40,7%, портфельных – 3,0%, что на 8 процентных пункта меньше уровня предыдущего года.

Среди субъектов Российской Федерации наибольшая доля накопленных иностранных инвестиций на конец 2010 г. приходилась на Москву и составила 42,6%, Сахалинскую область – 11,1%, Липецкую область – 7,2%, Московскую область – 6,6%, Санкт-Петербург – 5,3%. Наименьшая доля приходилась на Республику Калмыкия – 0,002%, Республику Алтай – 0,002%, Кабардино-Балкарскую Республику – 0,003%, Магаданскую область – 0,004%, Республику Бурятия – 0,005%, Еврейскую автономную область – 0,01%, Чукотский автономный округ – 0,02%.

Принимая решения об инвестировании в тот или иной регион, инвестор, анализируя такие факторы как географическое положение, природные ресурсы, рабочая сила, научно – техническая база, размер доступного рынка потребительских и промышленных товаров, инфраструктура. Это так называемые «жесткие факторы», которые являются частью существующей среды и не могут быть изменены в краткосрочной перспективе. А есть «мягкие» факторы, которые могут существенно измениться за короткое время и, если они положительные, способны нейтрализовать негативное влияние «жестких», а если отрицательные, наоборот, отпугнуть инвесторов если «жесткие» их устраивают. В числе мягких факторов – заинтересованность администрации региона в приросте иностранных инвестиций, управление ожиданиями инвесторов, ус-

пешный опыт реализации инвестиционных проектов с прямыми иностранными инвестициями, административный процесс, правовая среда, финансовое и налоговое стимулирование [1].

Следует остановиться на вопросе налоговой нагрузки. С 2010 года в России вместо единого социального налога предприятия платят страховые взносы на внебюджетные фонды. Ставка взносов для предприятий работающих по упрощенной системе и ЕНВД, в прошлом году была на уровне 14%, для предприятий на общей системе налогообложения – 26%. С 1 января 2011 года эта ставка была повышена до 34% [3]. При этом пенсионный налог в России один из самых высоких. В развитых странах ставка составляет в среднем 15 – 18%. От 9,9% в Канаде до 22,5% в Австрии. Выше только в Венгрии – 29,5%. Правительство уже предложило освободить профессиональных инвесторов, вкладывающих средства в инновационные компании от налогообложения доходов, полученных в результате продажи акций инновационных компаний.

Впрочем, по итогам девяти месяцев 2011 года приток иностранных инвестиций в Россию вырос в 2,8 раза по сравнению с аналогичным периодом 2010 года – до 133,8 млрд. долларов. На конец сентября 2011 года накопленный иностранный капитал составил 323,2\$ млрд, что на 21,5% больше, чем годом ранее: наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе, – 58,3% (на конец сентября 2010 года – 54,6%), доля прямых инвестиций составила 39,1% (против 41,4% год назад), портфельных – 2,6% (против 4% на конец сентября 2010 года) [5].

Всемирный банк выделил страны, которые сильнее всего пострадали от кризиса – страны Европы и Центральной

Азии, к числу которых и относится Россия. Общий объем прямых иностранных инвестиций, привлеченных в Россию за последние 5 лет, составил 229 млрд. долларов. В итоге Россия занимает пятое место в мире по объему иностранных инвестиций.

Улучшение инвестиционного климата является приоритетной задачей для правительства России. Власти всех уровней работают над ликвидацией всех выше указанных факторов, сдерживающих инвестиционную активность. Всемирный банк продолжает сотрудничество с Министерством экономического развития по различным вопросам инвестиционного климата с целью улучшения условий ведения бизнеса для компаний и инвесторов на территории России. Кроме того, Министерство экономического развития также работает над усовершенствованием существующего законодательства для улучшения существующей регулятивной практики по средствам внедрения методологии по оценки влияния регулятивной среды. Данная методология позволяет провести оценку стоимости и эффекта внедрения нового законодательства.

В помощь регионам Министерство экономического развития подготовило Модельную программу улучшения инвестиционного климата в субъекте РФ. В программе восемь приоритетных направлений. Среди них – необходимость создать благоприятную для инвестиций административную среду, подготовить инфраструктуру, сформировать финансовые механизмы привлечения и поддержки инвестиций. Предполагается, что в регионах будут созданы специальные советы по улучшению инвестиционного климата во главе с руководством субъекта, а также агентства по работе с инвесторами.

Также в России формируется единая система государственного стратегического планирования. Необходимо

понимать направления, в которых должны развиваться федеральные округа и создавать центры опережающего экономического роста с учетом конкурентных преимуществ каждого региона. Министр регионального развития РФ Виктор Басаргин отметил, что в данное время ведется активная работа по разработке стратегий социально – экономического развития федеральных округов. Одно из обязательных условий успешной реализации стратегий – наполнение их конкретными инвестиционными проектами.

На инвесторов отбираемых проектов предполагается распространить гарантии о неприменении в течение сроков окупаемости проектов к их деятельности изменений законодательства, приводящих к увеличению совокупной налоговой нагрузки и ухудшению режима в отношении осуществления капиталовложений. Таким образом, приоритетные проекты получают гарантии и административную поддержку государства, также решение вопросов реализации и финансирования проекта в первоочередном порядке. Основными инструментами государственной поддержки являются Инвестфонд РФ, федеральные целевые программы, кредиты Внешэкономбанка и других банков с участием государства, предоставление государственных гарантий.

Исходя из ранее сказанного, можно выделить следующие основные моменты:

- часть вопросов, касающаяся повышения инвестиционного климата относится к региональному уровню. В частности от заинтересованности администрации региона зависит выбор инвесторами места размещения своих производств и реализации иных прямых инвестиций;

- для повышения интереса со стороны инвесторов необходима комфортная среда для ведения бизнеса региона, а именно вопросы касательно процедуры получения разрешений, лицен-

зий, налогообложение, получение кредитов;

- необходимая защищенность на территории России интересов инвесторов путем нормативных актов, судебной системы, правовой системы, законодательной основы.

- для привлечения внимания со стороны потенциальных инвесторов необходимо так называемая успешная инвестиционная «история», то есть непосредственно присутствие успешных реализованных инвестиционных проектов, впечатляющие показатели воплощения в жизнь результатов данных проектов. Информация влияет на инвестиционный климат путем непосредственного воздействия на поведения инвестора и на выбор объектов вложения средств.

Таким образом, основываясь на информации, получившая отражение в данной статье стоит отметить условия реализации инвестиционной политики в современной экономике.

Во - первых, стимулирование органов местного самоуправления в привлечении инвесторов в их регион со стороны правительства РФ. Постоянное «сотрудничество» органов власти с инвесторами, оказание помощи, необходимой поддержки. Непосредственно сотрудники органов власти, взаимодействующие с инвестором должны нести ответственность за качественное выполнение своих обязательств. Отсутствие преднамеренных препятствия со стороны властей.

Во - вторых, вовлечение инвесторов путем налоговых преференций на определенный срок, выгодных тарифов, обеспечения высокого спроса на продукцию, предоставления кредитов по оптимальным процентным ставкам.

В – третьих, обеспечение объектов, на которых реализуются инвестиционные проекты квалифицированными сотрудниками. Наделенные соответствующими знаниями в данной сфере, отрасли в соответствии

с европейскими стандартами качества образования. Способные принимать разумные решения в определенных условиях.

В – четвертых, формирование благоприятных инфраструктурных условий при реализации крупных проектов важно также для инвесторов и информационное содействие реализации проектов, особенно в период рассмотрения и принятия решения по конкретному проекту.

В – пятых, создание организационно-правовых предпосылок снижения инвестиционных рисков на основе укрепления судебной системы и повышения качества гарантий защиты прав инвесторов.

Эффективная инвестиционная политика призвана создавать благоприятный инвестиционный климат, как для государства, так и для частных инвесторов. Без инвестиций невозмож-

но увеличить технический уровень производства и конкурентоспособность отечественной продукции на внутреннем и мировом рынках. Безусловно, инвестиционной политикой должны заниматься законодательная и исполнительная власть не только на федеральном, но и на региональном уровне.

Не смотря на все негативные последствия кризиса, получившее отражение во всех отраслях не стоит сдавать позиции и сбавлять наметившийся темп. Безусловно приведенные условия реализации инвестиционной политики в инновационной экономике направлены на долгосрочную перспективу развития страны, и не стоит ждать столь быстрых качественных изменений. Также основным условием выполнения и реализации данных мер является опыт, а он, как известно, «приходит с годами».

Литература

1. Барановская Н. «Мягкий» сильнее «жесткого» // Российская газета. 2011. №33
2. Валинурова Л.С., Казакова, О.Б. Инвестирование: учебник для вузов/. – М.: Волтерс Клувер, 2010. – 448 с.
3. Единый социальный налог 2011. Существует ли единый социальный налог в 2011? // Всероссийский налоговый вестник – www.taxstars.ru
4. Официальный сайт Генпрокуратуры РФ – www.genproc.gov.ru
5. Официальный сайт Федеральная служба государственной статистики – www.gks.ru
6. Официальный сайт Центр антикоррупционных исследований и инициатив «Трансперенси Интернешнл - Р» - <http://www.transparency.org.ru/>
7. Россия 2010: год разочарований // Ежедневная деловая газета РБК daily - www.rbkdaily.ru

Инновационные технологии в практике отечественного HR-менеджмента: создание модели выявления талантов организации в ресторанном холдинге (ООО «ГМР Планета Гостеприимства»)

Шумский Илья Николаевич, аспирант МФПУ Синергия ООО «Бразерс и Компания» Сити-менеджер управление концепцией Сбарро ishmskiy87@mail.ru

Создание системы для разработки и внедрения инноваций (новых продуктов, услуг, процессов, стратегий и бизнес-моделей, а также модернизация действующих процессов) с целью принести собственникам Компании финансовые, потребительские, социальные и другие конкурентные преимущества, способствующие успеху Компании на рынке; создание инноваций модели развития перспективных сотрудников в Компании для более эффективного и плодотворного их использования.

Ключевые слова: инновационные технологии, HR – менеджмент: талант организации, ресторанный холдинг

Innovative technologies in the practice of domestic HR - Management: Creating a model to identify talent in the organization of the restaurant holding company (LLC «GMR Planet of Hospitality»).

Shumsky I.N.

Establishing a system for developing and implementing innovation (new products, services, processes, strategies and business models, as well as modernization of existing processes) in order to bring the owners of the Company's financial, consumer, social and other competitive advantages that contribute to the success of the companies on the market, the creation of innovative models of prospective employees of the Company for more efficient and productive use.

Keywords: innovative technologies, HR – management: talent of the organization, restaurant holding

Наличие талантливых сотрудников является несомненным конкурентным преимуществом компании в современных условиях. Талантливый сотрудник – это человек со способностями в той или иной сфере выходящими за среднестатистический уровень или просто выдающимися. Качества таланта: нестандартное мышление и умение находить решение в любой ситуации. Однако, наличие способностей – условие необходимое, но далеко не достаточное. Настоящий талант жаждет учиться, не боится делать ошибки и учится на них, получает удовольствие от выполняемой работы и постоянно стремится к лучшему результату. Отличительная черта таланта – высокая мотивация достижения успеха и самореализация, главное чтобы у человека «горели глаза».

Любая модель выявления талантов в компании предполагает три основные стадии:¹

- поиск сотрудников с высоким потенциалом в коллективе,
- реализация программы развития,
- использование и удержание этих сотрудников в компании.

Методика определения талантов

Методика определения талантов в ресторанном холдинге может быть построена следующим образом:

1. Формирование кадрового резерва. Сотрудники, которые постоянно показывают высокие результаты работы и демонстрируют готовность к развитию и обучению проходят специализированную процедуру отбора для занесения их отделом по управлению персоналу в кадровый резерв компании. Оценку по разработанным критериям для каждой категории сотрудников проводит непосредственный руководитель.

Выдержка из списка параметров, по которым проводится оценка:

1. Интеллектуальные способности:
 - Динамичность мышления (скорость восприятия, переработки и воспроизведения большого объема информации).
 - Умение анализировать (анализ информации, разбивка ее на связанные части, последовательная работа с фактами, понимание взаимосвязи и закономерности).
 - Умение структурировать и систематизировать (синтез разрозненной информации для построения целостной, непротиворечивой взаимосвязанной картины).
 - Умение находить несколько вариантов решения задачи (поиск различных способов решения).
 - Умение формировать требуемую последовательность действий (учитывать имеющиеся ресурсы, разрабатывать конкретные механизмы, необходимые для достижения результата на основе преобразования исходной ситуации, с учетом заданных условий).
 - Умение выделять приоритеты (определять наиболее существенные признаки в разнообразных объектах, отличать главное от второстепенного).

2. Коммуникативные навыки:

- Уверенность и активность в общении (умение вступать в контакт с различными категориями людей и поддерживать его).

- Вербальные умения (четкое и ясное изложение своих мыслей в устной и письменной форме, понимание устных сообщений и письменной информации, умение составлять тексты).

- Гибкость в общении (адекватное использование разнообразных коммуникативных средств в различных ситуациях, с разными людьми; богатство ролевого репертуара).

- Умение понимать других людей (адекватное восприятие мотивов, целей, чувств других людей, надлежащая оценка их поведения).

- Умение оказывать влияние (эффективное воздействие на мысли, чувства, поведение других людей с целью создания позитивной установки на решение поставленных задач).

- Умение сотрудничать (создание конструктивной рабочей атмосферы, привлечение единомышленников, достижение результата в процессе общения на основе доброжелательности, взаимопонимания и сотрудничества).

3. Организаторские способности:

- Руководство группой (организация, планирование работы группы, формулирование цели совместной деятельности, распределение обязанностей, делегирование полномочий, помощь в реализации задач, контроль эффективности выполнения, принятие ответственности за результаты работы группы).

- Ориентация на конкретный результат (четкое представление о конечных целях деятельности, стремление к их достижению в процессе работы).

- Умение ставить задачу (декомпозиция целей и задач для каждого исполнителя, четкая и ясная формулировка задания с учетом профессионального уровня и личностных особенностей, мотивация на выполнение работ).

- Самостоятельность в принятии решений (принятие ответственных решений с учетом всей исходной информации).

2. Утверждение Комитетом талантов. Далее выдвинутые в резерв кандидаты рассматриваются на заседании Комитета по талантам, и задача руководителя – отстоять свою «звезду» и доказать, что именно этот сотрудник должен быть определен в резерв компании. Руководители приводят конкретные примеры из работы сотрудника, подробно описывают проекты, которые были реализованы кандидатом в кадровый резерв, аргументируют, почему они считают, что данный сотрудник обладает высокой готовностью к обучению и развитию. В Комитет по талантам входят ключевые топ-менеджеры по направлениям, утвержденные генеральным директором ресторанный холдинга.

3. Предложения кандидатам. Если кандидат в кадровый резерв демонстрирует высокую готовность и желание занять новую позицию, ему может быть предложено:

1. Вертикальное/горизонтальное продвижение.

2. Участие в стратегических/интеграционных программах и проектах. Такие проекты оказывают большое влияние на бизнес компании, контролируются и оцениваются топ-менеджерами, в них задействовано большое количество сотрудников из разных подразделений, и они имеют четкие временные ограничения.

4. Разработка и воплощение в жизнь программы обучения.

На основе полученных данных в ходе оценки сотрудников менеджеров по обучению и развитию составляет программу обучения и развития сотрудников. Для этого проводятся следующие обучающие тренинги и семинары:²

- «Основы делового взаимодействия»;

- «Навыки сенситивного и ассертивного поведения»;

- «Навыки саморегуляции поведения и повышения работоспособности»;

- «Поведенческая гибкость»;

- «Управление конфликтами».

5. Использование обученного сотрудника.

Здесь основная сложность в том, что это не рядовые сотрудники со средним уровнем возможностей. Удержать человека с высоким потенциалом можно, только предложив ему участие в интересных проектах, требующих от него использования всех его ресурсов.

6. Применение системы вовлеченности сотрудников в следующих вариациях:

- создание и поддержание возможностей для обучения.

- четкое формулирование реальных, достижимых ступеней карьерного роста.

- предложение системы льгот, отвечающих потребностям и интересам сотрудников.

- создание квалифицированной системы кураторов-наставников.

- принятие передовых принципов управления персоналом и сохранение верности этим принципам в деловой практике.

- создание рабочей среды, способствующей росту организации.

- создание правильной системы вознаграждения.

Самое главное в предложенной методике определения талантов, чтобы руководители всех уровней ресторанный холдинга принимали данную модель как реально работающий инструмент для реализации бизнес-стратегии компании. В обратном случае, это может привести к постоянным стрессовым ситуациям на тему, кто в подразделении наиболее талантлив.

Литература

1. <http://www.hrliga.com>

2. <http://www.hr-journal.ru>

Ссылки:

- 1 <http://www.hrliga.com>

- 2 <http://www.hr-journal.ru>

Эффективность использования капитальных вложений в российской экономике

Мусина Гульназ Ишгалиевна, аспирант ГБОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан», G.I.Musina@bk.ru

Капитальные вложения играют важную роль в экономике любой страны. От эффективности использования капитальных вложений зависят темпы экономического и социального развития страны, технический уровень производства. Важным направлением повышения эффективности капитальных вложений является определение соотношения развития отраслей народного хозяйства, что определяет не только способность страны к производству качественной высокотехнологичной продукции, возможность обеспечения социальных потребностей общества, но и способность конкурировать на мировом рынке.

Ключевые слова: капитальные вложения, инвестиции, эффективность, пропорциональность, эффективность капитальных вложений.

Effective use of capital investments in the Russian economy
Musina G.I.

Capital investments play an important role in economy of any country. Rates of economic and social development of the country, a manufacture technological level depend on efficiency of use of capital investments. An important direction of increase of efficiency of capital investments is definition of a parity of development of branches of a national economy that defines not only ability of the country to manufacture of qualitative hi-tech production, possibility of maintenance of social requirements of a society, but also ability to compete in the world market.

Keywords: capital investments, investments, efficiency, proportionality, efficiency of capital investments.

Капитальные вложения играют важную роль в экономике любой страны – они непосредственно влияют на состояние, производительность основных производственных фондов; уровень развития технологий и конкурентоспособность отечественных товаров на внутреннем и мировом рынках, тем самым определяя эффективность производства, уровень и качество жизни населения и позицию страны на мировой арене.

От эффективности использования капитальных вложений зависят темпы экономического и социального развития страны, технический уровень производства. Здесь важно обратить внимание на направление капитальных вложений в рамках экономики одной страны: соотношение развития отраслей народного хозяйства определяет не только способность страны к производству качественной высокотехнологичной продукции, возможность обеспечения социальных потребностей общества, но и способность конкурировать на мировом рынке.

Так, продукция отраслей промышленности, производящих средства производства (отрасли I подразделения), потребляется не только для производства сырья, материалов, топлива, машин и оборудования, но и используется для производства предметов потребления (отраслей II подразделения) – товаров, необходимых для обеспечения соответствующего уровня жизни населения. Кроме того, продукция отраслей I и II подразделений необходима для обеспечения обороноспособности страны – содержания военно-промышленного комплекса. То же относится и к социальной сфере – здравоохранению, образованию, культурной сфере. В свою очередь, социальное обеспечение создает условия для воспроизводства соответствующего требованиям производства квалифицированного трудоспособного населения.

Уровень и пропорциональность развития отраслей народного хозяйства страны определяет структуру ее экспорта и зависимость от импорта товаров, необходимых для производства и потребления. Страны, ориентированные на экспорт сырья, являются основными потребителями импортных товаров, как передовых машин и оборудования, так и предметов потребления, необходимых для поддержания отечественного производства и обеспечения нужд граждан.

Эффективность использования капитальных вложений, таким образом, определяется уровнем развития производства, соотношением развития отраслей, структурой производимых отечественных товаров и экспорта.

Выпуск продукции российских предприятий после кризиса 1998 года постепенно увеличивался до 2008г., ВВП ежегодно прирастал на 6 – 10% по отношению к предыдущему периоду, в 2008г. прирост ВВП составил 5,2%, в 2009г. – снижение на 7,8%.

С 2000 г. по 2008 г. наблюдалось увеличение выпуска продукции российских предприятий, что было связано с положительными изменениями макроэкономической ситуации: наращиванием экспорта и капиталовложений; повышением производительности труда в частном и государственном секторах экономики; улучшением спроса на продукцию, связанную с ростом доходов населения; улучшением финансового состояния предприятий, профици-

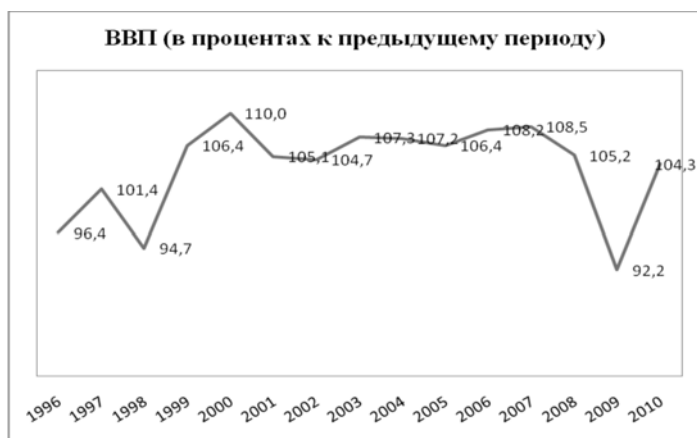


Рис. 1. Динамика выпуска продукции (в процентах к предыдущему периоду).

том федерального бюджета, высокими мировыми ценами на товары российского экспорта.

С 2008 года наблюдается обратная тенденция, связанная, в первую очередь, с кризисными явлениями в российской и мировой экономике, снижением спроса и ухудшением финансового положения организаций.

Наиболее стабильными в общей картине снижения объема ВВП и промышленного производства выглядят следующие отрасли: услуги связи и сельское хозяйство показали небольшой рост по результатам 2009 года (ВВП отрасли в 2009 году составил 102,7% и 101,2% соответственно по сравнению с данными 2008 года); производство пищевых продуктов, включая табак, добыча полезных ископаемых и производство кожи, изделий из кожи и производство обуви несколько снизились по сравнению с данными 2008 г. (на 0,5%, 1,2% и 2% соответственно).

Особого внимания заслуживают отрасли обрабатывающих производств. Обрабатывающие производства составляют основу экономики страны, ее продукция обеспечивает материальную основу потребления населения и основу воспроизводства других секторов. Именно в обрабатывающих отраслях реализуются технические новации, а способность производить и продавать на мировом рынке продукцию с высокой степенью обработки характери-

зует конкурентные преимущества страны. По обрабатывающим производствам в целом валовой продукт снизился на 12% в 2009 году по сравнению с данными 2008 года.

Российская обрабатывающая промышленность является одной из наиболее уязвимых в условиях глобализации, отрасли обрабатывающей промышленности отстают от мировых лидеров и по технологическому уровню, и по эффективности использования факторов производства, и по конкурентоспособности производимой продукции.

В период восстановления после кризисных явлений 2008 года обрабатывающая промышленность достигла уровня 84,4% в сравнении с данными 1992 года, при этом некоторые ее отрасли превысили этот показатель (электрооборудование и электроника – 139,3%, целлюлозно-бумажная промышленность – 127,9%, резиновые и пластмассовые изделия – 124,3%). В других отраслях данный уровень не был достигнут (текстильная промышленность – 26%, кожаные изделия – 27,1%, машины и оборудование – 61%).

Объем инвестиций в основной капитал, направленный на развитие экономики в целом снизился в 2009 году на 16,8% по сравнению с данными 2008 года. Видами деятельности, привлекательными для инвесторов в 2009 году, как и в пре-

дыдущие годы, остались: транспорт и связь (26,8% общего объема инвестиций в основной капитал), обрабатывающие производства (14,5%), добыча полезных ископаемых (14,0). При этом уровень инвестиций практически по всем видам деятельности снизился по сравнению с 2008 г. в среднем на 15-20%. Исключения составляют: инвестиции в производство кокса и нефтепродуктов (в общем объеме инвестиций в основной капитал их доля 2,1%) выросли на 28,3%; в производство и распределение электроэнергии, газа и воды (доля 8,5%) – на 2,2%. Инвестиции в основной капитал по транспорту и связи остались практически неизменными – снижение составило 0,8%.

Наибольший спад в 2009 году в общей структуре всех отраслей российской экономики по сравнению с данными 2008 г. наблюдался по отраслям: производство транспортных средств и оборудования (снижение ВВП отрасли на 38% по сравнению с 2008 г., снижение инвестиций в основной капитал на 8,4%); производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (на 31,6% и 23,3% соответственно); производство машин и оборудования (на 28,4% и 32,4% соответственно); текстильное и швейное производство (на 15,8% и 21%); производство резиновых и пластмассовых изделий (на 14,6% и 17,5%) и металлургическое производство и производство готовых изделий (на 13,9% и 22,8%).

Общее снижение уровня инвестиций в основной капитал обрабатывающей промышленности по сравнению с 2008 г. составило -21,6%. Таким образом, развитие отраслей обрабатывающей промышленности основывается на оптимизации использования существующих ресурсов и на основе использования базовых технологий.

Согласно проведенного ГУ-ВШЭ исследования «Предприя-

тия и рынки в 2005 – 2009 гг.: итоги двух раундов обследования российской обрабатывающей промышленности, авторы пришли к выводу о том, что постепенно модернизируя и обновляя производственные фонды в рамках действующего технологического уклада, оптимизируя отношения с контрагентами и используя внешние источники финансирования, удалось несколько повысить эффективность производства и улучшить финансовые показатели деятельности, при этом существенно не повышая конкурентоспособность продукции по сравнению с зарубежными конкурентами.

Основной объем производственных фондов на протяжении последних лет сформирован в отраслях: транспорт и связь (27,8% в 2010г.), операции с недвижимым имуществом (23,5%), добыча полезных ископаемых (9,7%), обрабатывающие производства (8,6%), производство и распределение электроэнергии, воды и газа (7,3%).

При этом большая часть оборудования, транспорта, машин, зданий и сооружений сохранена со времен советской экономики. Об этом свидетельствуют данные Федеральной государственной службы статистики: в настоящий момент в эксплуатации находится 37% машин и оборудования в возрасте до 10 лет, 40% - свыше 10 до 20 лет, 14% - свыше 20 лет, т.е. более 60% оборудования является физически и морально устаревшим. В организациях по добыче полезных ископаемых, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды к концу 2010 г. доля зданий и сооружений в возрасте свыше 20 лет составляет 25% и 24%, машин и оборудования - 14%, транспортных средств - 4%. Доля транспортных средств в возрасте свыше 10 до 20 лет составила 33%. Средний возраст машин и оборудования в организациях, осуществляющих деятельность в

Таблица 1

Год	I подразделение	II подразделение
1959	58,9	41,1
1966	62,2	37,8
1972	63,4	36,3
1977	64,4	35,8
1988	68,0	32,0

Таблица 2

Удельный вес основных секторов аграрно-промышленного комплекса (в %)²

Сфера комплекса		СССР	США
I	Производство средств производства для сельского хозяйства	27	14
II	Сельское хозяйство (чистая продукция)	47	13
III	Переработка, сбыт, сбытовая инфраструктура	26	73

сфере транспортных средств и оборудования, химического производства, производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования, производства машин и оборудования, металлургического производства и производства целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них превышает средний уровень по всем обследованным организациям.

Советская плановая экономика была нацелена на значительное вливание капитальных вложений в воспроизводство основных производственных фондов, что должно было обеспечивать средствами производства производственный процесс, предназначением которого, в конечном итоге, является удовлетворение потребностей населения.

В 1970-х гг. объем капитальных вложений, исчисленный в долларах США по данным союзного ЦСУ, составил около 90% по отношению к данным США, то есть СССР был на втором месте по объему капиталовложений в мире. Однако эффективность и отдача от столь значительного объема капиталовложений была минимальна – значительные объемы незавершенного строительства замораживались, не вводились в эксплуатацию и, соответственно, не приносили дохода или иного социального эффекта.

Ускоренными темпами развивались отрасли тяжелой индустрии, не принимая во внимание необходимость обеспе-

чения соотношения темпов роста между отраслями и группами отраслей.

Соотношение отраслей народного хозяйства СССР в 1928 году была представлена отраслями промышленности группы «А» (тяжелой индустрии) на 39,5%, к 1940 году их доля превысила 61%, а к середине 70-х годов достигла 75%. Соответственно возрастала и доля отраслей I подразделения. К середине 1950-х годов их доля приблизилась к 60%.

Динамика соотношений отраслей I и II подразделений¹.

Для сравнения, в СССР соотношение между отраслями группы «А» и группы «Б» составляло 75:25, в США – 65:35. Сравнение эффективности использования капитальных вложений двух стран можно проследить по данным аграрного сектора: при незначительном превышении валового сбора зерна США обеспечивала собственные потребности и значительную часть потребностей ряда стран, что объясняется высоким развитием в США сектора по переработке, сбыту и хранению продукции.

Соотношение между трудовыми ресурсами, занятыми в сферах материального и нематериального производства – в США доля трудоспособного населения, занятого в сфере материального производства составляет чуть более 30%, в то время как аналогичный показатель отечественного рынка – 70%.

В результате проведенных рыночных реформ, основанных

на отказе от централизованного планирования и снижении бюджетного финансирования капитальных вложений; замене централизованного материально-технического обеспечения объектов строительства рыночными отношениями между поставщиками ресурсов и заказчиками; приватизации государственных предприятий, создании большого числа частных компаний; допуске иностранных компаний и фирм в строительную отрасль; поддержке частного предпринимательства и конкуренции произошло резкое сокращение капитальных вложений и разрушение инвестиционного комплекса страны. И до настоящего времени инвестиционная сфера испытывает недостаток финансовых ресурсов.

В 1990г. объем капиталовложений был на уровне 55% их объема США, в 2005г., по данным программы международных сопоставлений ВВП, валовые инвестиции в основной капитал в России составили 197 млрд. долл., или 8,2% объема США, по отношению к данным Китая 9,5%, Японии – 23,1, Германии – 48,1, Франции – 57,2, Великобритании – 66,2, Индии – 35,7, Бразилии – 86,5, Мексике – 117,2%. Другими словами, Россия находилась на девятом месте по объему капиталовложений.

В силу сложившихся исторических и экономических условий, российская экономика является сырьевым поставщиком на мировом рынке. При этом добыча сырья также отчасти производится с применением устаревших технологий и оборудования.

Таким образом, российские предприятия в условиях мировой нестабильности находятся в более затруднительной ситуации и испытывают потребность в значительных по объему и долгосрочных капитальных

вложениях для преодоления догоняющего типа развития, основанного на использовании устаревших технологий и применении разработок стран-лидеров. В настоящий момент для инвесторов более привлекательны отрасли, связанные с добычей экспортируемого сырья и использующие советские мощности с минимальным объемом инвестиций.

В данных условиях актуальной становится взвешенная экономическая политика, направленная как на прямое участие государства посредством федеральных целевых программ, регионального и муниципального участия, так и создание стимулов к инвестированию и внедрению инноваций. Приоритетным является определение соотношений в развитии отраслей промышленности, направлений развития российской экономики для обеспечения бесперебойного процесса производства и обеспечения нужд общества.

Объемы производства средств производства должны быть достаточным для покрытия потребности всех отраслей и сфер народного хозяйства, иметь некоторый запас для обеспечения расширения производств, однако, оно не должно быть преобладающим, отвлекающим большую часть финансовых, материальных, трудовых ресурсов. Соблюдение пропорциональности развития отраслей экономики страны должно определять качественное социально-экономическое развитие, основанное на применении передовых технологий и машин, обеспечивающий эффективность производства и используемых ресурсов, конкурентоспособность отечественных товаров. В решении этого вопроса важную роль играет взвешенная экономическая политика страны.

Стимулирующими действиями со стороны государства, направленные на развитие промышленности, могут быть определены: создание условий для технического перевооружения предприятий посредством взвешенной таможенно-тарифной политики, направленной на приобретение оборудования и технологий; предоставление льгот по капитальным вложениям; предоставление право списания расходов по капитальным вложениям на амортизационные отчисления; стимулирование инноваций посредством предоставления налоговых каникул.

Литература

Добровольский В.П. Инвестиционный потенциал российской экономики и точки роста // Деньги и кредит. – 2010. - №9. – с. 30 – 35.

Первушин С.П. Воспроизводство и экономический рост: история, теория, проблемы: Учебное пособие. – М.: Вузовская книга, 1998. – 84 с.

Плышевский Б. Капитальные вложения: динамика, структура, эффективность // Экономист. – 2009. - №8. – с. 3 – 17.

Предприятия и рынки в 2005 – 2009 годах: итоги двух раундов обследования российской обрабатывающей промышленности. Доклад Государственного Университета Высшей школы экономики к XI Международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества. Издательский дом ГУ-ВШЭ, Москва, 2010.

www.gks.ru – официальный сайт Федеральной государственной службы статистики

Ссылки:

1 Вестник статистики. 1981. №2, с. 20

2 Соревнование двух систем. – М., 1991. – с. 267.

Формирование программного подхода к ресурсосбережению и утилизации отходов

Яковлев Александр Анатольевич, аспирант очной формы обучения МГУ им. М.В. Ломоносова. E-mail: yakovlev_ae@mail.ru

В настоящее время одной из главных проблем, стоящих перед Россией, является утилизация отходов. В этой связи особую актуальность приобретают вопросы разработки стратегии устойчивого развития экономики страны на основе ликвидации связей между экономическим ростом, использованием ресурсов и образованием отходов.

Ключевые слова: инвестиционные программы, целевые программы, твердые бытовые отходы, система управления отходами, государственно-частное партнерство.

AA Yakovlev

FORMATION OF THE SOFTWARE APPROACH TO RESOURCE AND WASTE DISPOSAL

Now one of the main problems facing Russia, recycling of a waste is. Thereupon the special urgency is got by questions of working out of strategy of a sustainable development of national economy on the basis of liquidation of communications between economic growth, use of resources and formation of a waste.

Keywords: investment programs, target programs, a firm household waste, a control system of a waste, state-private partnership

Высокие показатели экономического роста должны сопровождаться устойчивым использованием природных ресурсов и таким же устойчивым уровнем отходов¹. Данный тезис получил свое развитие в Шестой Экологической Программе Действий Европейского Союза². Общей задачей Программы является достижение «более высокой ресурсоэффективности и лучшего управления ресурсами и отходами для обеспечения более устойчивых моделей производства и потребления; разрушая, таким образом, взаимосвязь между использованием ресурсов, образованием отходов и уровнем экономического роста. В конечном итоге, надо стремиться к тому, чтобы потребление возобновляемых и невозобновляемых ресурсов не превышало «пропускной способности» окружающей среды»³. Процесс управления отходами условно можно показать в виде блочно-логической схемы (рис. 1):

По данным рисунка 1 система управления отходами включает два вида инструментов: во-первых, обязательные, которые можно назвать императивными методами воздействия на процесс управления, во-вторых, добровольные, которые могут применяться в зависимости от особенностей национального законодательства.

Обратим внимание, что в настоящее время существует жесткая зависимость между уровнем развития экономики и уровнем выброса отходов (рис. 2).

Как видно из рис. 2 Россия имеет наименьший экономический потенциал на душу населения в год.

Согласно проведенному анализу, в России существует около двухсот программ, направленных на охрану окружающей среды, в том числе на утилизацию отходов. Большая часть реализуемых программ относится к региональным целевым программам (более 70%), при этом ведомственные целевые программы составляют 8% и долгосрочные целевые программы — 16%. Оптимальным инструментом для решения задач экологической безопасности, охраны окружающей среды, утилизации отходов являются межведомственные региональные целевые программы, которые объединяют в себе положительные стороны программно-целевого подхода к управлению и координацию всех заинтересованных участников, в том числе представителей негосударственного сектора⁵.

Исходя из результатов исследования, всего одна треть программ посвящена обращению с отходами производства и потребления. Средний срок реализации программы составляет три-четыре года. Обратим внимание, что лишь в 10% субъектах Российской Федерации срок реализации программ рассчитан до 2020 года. Среди таких регионов можно выделить: Челябинскую и Волгоградскую области, в которых сроки исполнения инвестиционных программ утверждены с 2001 по 2020 годы, Мордовию, срок исполнения целевой программы составляет до 2015 года и так далее. В 2011 году было принято наибольшее количество программ (более 80), а также в 2010 году и на 2012 год (рис. 3).

Финансирование целевых программ осуществляется в основном за счет внебюджетных средств, удельный вес которых в структуре затрат на их реализацию составляет более 50%. Темп роста данного источника финансирования составил более, чем 4,5 раза за 2011 по сравнению с уровнем 2008-2009 гг. и планируется сохранить его до 2013 г.

Обратим внимание, что большая часть существующих программ, разрабатываются на региональном уровне, но расходы на их реали-



Рис. 1. Система управления отходами.

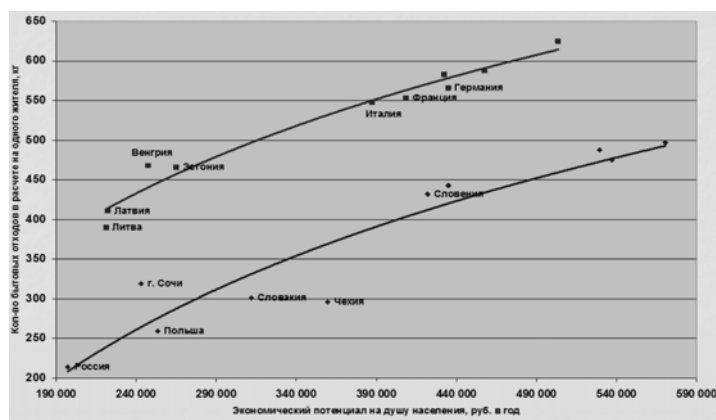


Рис. 2. Влияние уровня экономического развития территории на изменение объема образования бытовых отходов⁴.

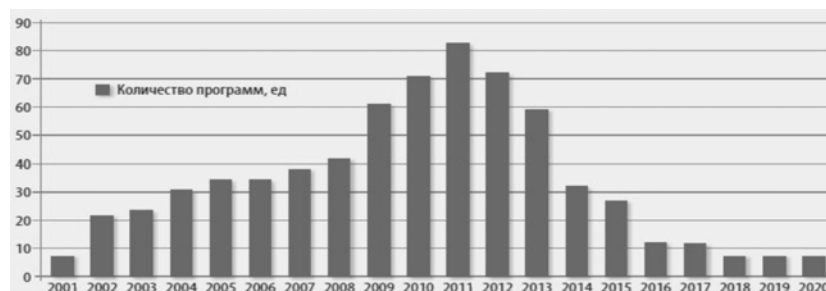


Рис. 3. Распределение программ по годам с 2001- 2020 гг.⁶

зацию субъектами Российской Федерации незначительны и варьируются от 0,18 % в 2007 году, до 0,44 % в 2010 году (рис.4).

Кроме финансовых и временных характеристик каждая программа должна включать перечень целевых индикаторов, характеризующих степень выполнения запланированных мероприятий и эффективность их реализации.

Одним из показателей эффективности целевой программы является «количество вводимых полигонов отходов». Казалось бы, при наличии в программе оценки количества необходимых для ввода полигонов твердых

бытовых отходов, подобный показатель уместен по своему содержанию и хорошо измеряется. Но при этом, даже если запланированные значения будут достигнуты, они не будут характеризовать эффективность программы. В рассматриваемом случае целесообразно дополнительно использовать показатель «предотвращенный ущерб», который бы характеризовал в стоимостном выражении ту пользу обществу и окружающей среде, которая сформировалась благодаря вводу в эксплуатацию полигонов по сравнению с тем ущербом, который мог возникнуть, в случае сохранения системы управления

отходами в регионе на уровне, зафиксированном на момент разработки программы⁸.

На наш взгляд, наиболее привлекательной и эффективной формой финансирования целевых программ является использование механизма государственно-частного партнерства. То есть для этого необходимо привлекать представителей частного сектора экономики на контрактной основе. Также свои усилия для решения данной экологической проблемы должны приложить муниципальные и государственные органы власти⁹.

В Чувашской Республике утверждена республиканская целевая программа «Повышение экологической безопасности в Чувашской Республике на 2010–2015 годы». В рамках которой, в г. Чебоксары с учетом предложений Управления Роспотребнадзора по Чувашской Республике-Чувашии Решением Чебоксарского городского Собрания депутатов от 26.05.2009г. № 1326 утверждена «Генеральная схема очистки территории города Чебоксары». 05.02.2010 принято постановление администрации г. Чебоксары №17 «Об организации раздельного сбора твердых бытовых отходов на территории города Чебоксары». В городах Алатырь, Шумерля действуют «Правила внешнего благоустройства, соблюдения чистоты и порядка». В Поречском и Алатырском районах утверждены «Правила организации переработки и утилизации твердых бытовых отходов», «Правила благоустройства и санитарного содержания населенных пунктов». В Козловском и Красноармейском районах действуют районные целевые программы «Обращение с отходами производства и потребления»¹⁰.

На наш взгляд, необходимо, чтобы в Чувашской Республике была разработана Программа по утилизации отходов, которая реализовывала бы две важные цели:

во-первых, создание организационных механизмов реа-

лизации подобной инвестиционной программы;

во-вторых, должен быть разработан механизм реализации комплекса мер, направленных на создание производств по переработке вторичных ресурсов, ликвидацию мест несанкционированного размещения отходов, строительство объектов по утилизации отходов на территории Чувашской Республики.

Принятие подобной программы должно способствовать реализации следующих задач в сфере устойчивого использования природных ресурсов, а также в сфере управления отходами:

1) увеличение доли электроэнергии, производимой из возобновляемых источников;

2) значительное снижение объема отходов за счет мер по предотвращению их образования, более эффективного использования ресурсов и создания более устойчивых моделей производства и потребления;

3) значительное снижение объемов отходов, подлежащих захоронению на полигонах, а также уменьшение количества опасных отходов, с соответствующим одновременным уменьшением количества вредных выбросов в атмосферу, воду и почву;

4) поощрение вторичной переработки отходов и повторного использования материалов; снижение токсичности отходов, окончательное захоронение отходов как можно ближе к месту их образования.

Кроме того, целесообразно изучать и применять опыт зарубежных стран по утилизации отходов. На пример, в Великобритании была реализована программа «Envigowise» совместно с Департаментом торговли и промышленности и Департаментом окружающей среды, транспорта и региональной политики. В рамках программы по стране начали создаваться местные и региональные клубы по минимизации отходов. За первый год работы программы в стране было создано 50 таких клубов, в которые вступили 550

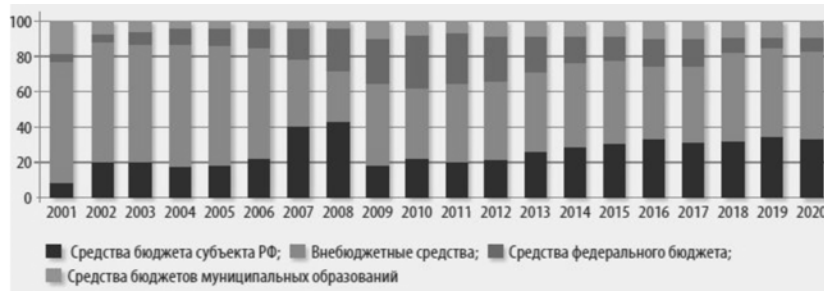


Рис. 4. Структура финансового обеспечения программ в целом по субъектам за 2001-2020 гг., %⁷.

компаний. На сегодняшний день количество клубов превысило 100¹¹. В результате реализации данной программы был достигнут колоссальный экономический эффект: общий объем производимых британскими компаниями отходов оценивается в 75 млн т в год. В течение года программа помогла английским компаниям сэкономить 200 млн Евро только за счет снижения потребления первичного сырья и сокращения производства отходов. В последующем, ожидается, что экономия от реализации программы (за счет минимизации отходов у источника) в 10 раз будет превышать эту сумму.

В большинстве экономически развитых стран реализуются подобные программы, основным методом которых является внедрение более совершенных методов управления в компаниях.

Таким образом, в России и ее регионах целесообразно применять опыт зарубежных стран по утилизации отходов и получению экономического эффекта от реализации целевых программ.

Литература

1. Заседание Европейского Совета в Гетеборге, июнь 2001 г.
2. Решение Европейского Парламента №1600/2002/ЕС и Европейского Совета от 22.07.2002 г. о принятии 6 Экологической Программы Действий ЕС, OJ L 242, 10.9.2002.
3. Савельева О.И., Практика реализации инвестиционных программ в сфере утилизации ТБО.
4. Европейская практика обращения с отходами - СПб –

2005. URL: <http://inethub.olvi.net.ua>

5. URL: <http://rpn.gov.ru/>

6. URL: <http://www.pppinrussia.ru/main/novosti/news/closeup/3068>

7. URL: <http://www.rg.ru/2011/11/21/reg-pfo/tbo-anons.html>

8. URL: <http://www.council.gov.ru/files/journals/fitem/20061127163730.pdf>.

9. URL: <http://210.136.151.89.chtts.ru/documents/regional/69780/>

10. URL: <http://bujet.ru>

11. URL: <http://www.waste.ru/uploads/library/wb2.pdf>

Ссылки:

1 Заседание Европейского Совета в Гетеборге, июнь 2001 г.

2 Решение Европейского Парламента №1600/2002/ЕС и Европейского Совета от 22.07.2002 г. о принятии 6 Экологической Программы Действий ЕС, OJ L 242, 10.9.2002.

3 <http://www.waste.ru/uploads/library/wb2.pdf>

4 Савельева О.И., Практика реализации инвестиционных программ в сфере утилизации ТБО.

5 <http://bujet.ru>

6 <http://bujet.ru>

7 Обзор региональных программ по вопросам охраны окружающей среды.

8 Обзор региональных программ по вопросам охраны окружающей среды. URL: <http://bujet.ru>

9 <http://www.pppinrussia.ru/main/novosti/news/closeup>

10 <http://210.136.151.89.chtts.ru/documents>

11 <http://www.waste.ru/uploads/library/wb2.pdf>

Сущность и содержание понятия «международный финансовый центр» как экономической категории

Стреха Павел Анатольевич, студент Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова
pavel@strekha.ru

В статье рассмотрены основные подходы к определению понятия «международный финансовый центр», обоснована целесообразность применения системного подхода, предложена авторская трактовка данного понятия как экономической категории, показаны взаимосвязь субъекта и объекта управления и укрупненный структурный состав международного финансового центра с точки зрения содержания данного понятия. Ключевые слова: международный финансовый центр, город, система, условия, финансовый рынок, управление.

The essence and contents of the notion «international financial center» as an economic category
Strekha P.A

The article overviews main approaches to defining the notion of «international financial center», substantiates the sensibility of usage of systematic approach as well as suggests the author's definition of the notion as an economic category. Furthermore, the author indicates an interconnection of the subject and the object of management and the structural contents of international financial center from the point of view of the essence of the notion.

Keywords: international financial center, city, system, conditions, financial market, management.

Зародившийся летом 2008 г. в США финансовый кризис в течение короткого времени приобрел глобальный характер, втянув в свою орбиту экономики практически всех стран мира. Характер его возникновения, развития и влияния на всю мировую экономику вообще и национальные экономики отдельных стран в частности показывает, что каждой стране необходимо создавать устойчивую финансовую систему, которая, с одной стороны, будет интегрирована в мировой финансовый рынок и станет привлекать в страну масштабные инвестиции и финансовых посредников международного уровня, а с другой – позволит снизить зависимость экономики страны от негативных явлений в финансовом секторе других развитых государств. Важным элементом такой системы является международный финансовый центр (МФЦ), создание которого укрепляет экономическую мощь страны, выступает стратегическим конкурентным преимуществом и усиливает политическую роль государства на международной арене. В этой связи становится необходимым углубленное исследование теоретико-методологических аспектов формирования международного финансового центра.

Следует отметить, что проблематика теоретического обоснования и практических аспектов становления и развития международных финансовых центров до недавнего времени была предметом исследования исключительно зарубежных ученых и лишь с недавнего времени ею вплотную начали заниматься и отечественные экономисты. Поэтому необходимо рассмотреть сущность данного понятия более подробно.

Анализ показывает, что в современной отечественной и зарубежной экономической науке имеется достаточно большое количество трактовок сущности понятия «международный финансовый центр», которые могут быть сведены в шесть групп на основе следующих подходов:

а) действующий международный механизм, который служит средством управления мировыми финансовыми потоками (например, по мнению Золотогорова В.Г., международный финансовый центр – это центр международного рынка ссудных капиталов [1]);

б) центр сосредоточения банков и специализированных кредитно-финансовых институтов, осуществляющих международные валютные, кредитные и финансовые операции, сделки с ценными бумагами, золотом;

в) общие условия, наличие которых позволяет позиционировать город как крупного участника международных финансовых рынков для совершения международных сделок с активами. Так, например, финансовый центр – «это город (часть города), где, во-первых, сосредоточены финансовые институты, во-вторых, присутствует развитая коммуникационная и деловая инфраструктура, в-третьих, совершается значительное количество внутренних и международных сделок [2]»;

г) пространство, где финансовые институты различной юрисдикции сходятся для осуществления финансового посредничества международного масштаба [2];

д) инновационная система добавленной стоимости, расположенная в различных территориально структурированных центрах,

где действуют институциональные соглашения финансовой системы (на примере Швейцарского финансового центра, объединяющего Женеву, Лугано и Цюрих) [3];

е) синоним понятия «офшорный финансовый центр», который характеризуется минимальным вмешательством или вообще полным невмешательством государства в правовую и финансовую деятельность бизнеса [4]. Так, например, международный финансовый центр в Дубае – Dubai International Financial Centre – изначально создавался в виде свободной экономической зоны, на территории которой узаконена британская модель регулирования финансовых рынков, действует англосаксонское право, существует отдельная судебная система и т.д., причем для обеспечения легитимности данной правовой конструкции соответствующие изменения были внесены даже в конституцию страны.

Не вдаваясь в подробный анализ преимуществ и недостатков каждого из подходов, отметим, что, будучи достаточно содержательными с точки зрения экономической теории и раскрывающими те или иные стороны этого весьма важного понятия современной экономики, они оказываются мало пригодными в практическом смысле, поскольку не создают должной методологической основы для принятия управленческих решений по формированию и развитию МФЦ.

В этой связи, по мнению автора, с точки зрения государственного управления и сити-менеджмента (что в условиях стратегической задачи приобретения Москвой статуса международного финансового центра является наиболее востребованным) наиболее продуктивным является системный подход, позволяющий рассматривать международный финансовый центр в единстве всех составляющих элементов, подсистем и процессов. В его

основе лежит общая теория систем, основной вклад в формирование которой внесли такие видные ученые как Ансофф И., Афанасьев В.Г., Берталанфи Л., Блауберг И.В., Гвишиани Д.М., Дружинин В.В., Карлофф Б., Лорш Дж., Лоуренс П., Мильнер Б.З., Мэйо Э., Питерс Т., Чандлер А. и др. Как известно, системный подход сформировался в результате обобщения исследований не только в рамках общей теории систем, но и специалистов по исследованию операций, теории автоматического управления и регулирования, кибернетики и т.д., предложивших методологический аппарат исследования. При системном подходе исходят из того, что любая организация есть система, каждый из элементов которой имеет свои определенные и ограниченные цели. Задачей управления в этом случае является интеграция системообразующих элементов.

Важнейшим постулатом, применяемом для описания любой системы, является идея о четырех императивах, обеспечивающих равновесное состояние системы: 1) функция достижения цели; 2) адаптация по отношению к внешней среде; 3) интеграция всех ее компонентов; 4) регулирование скрытых напряжений системы. По мнению Парсонса Т., явления, из которых состоит система, внутренне взаимосвязаны на структурном уровне. С точки зрения структурно-функционального анализа система состоит из «элементов», подсистем, существующих независимо друг от друга, и их структурных взаимоотношений [5]. Не ставя задачи глубокого и всестороннего изучения всех аспектов системности, рассмотрим более подробно некоторые основные принципы теории систем в контексте данной работы.

При анализе общих принципов системности можно сделать вывод о том, что важнейшим признаком, характеризующим международный финансо-

вый центр как систему, является возможность формулировки целей, определения их иерархии, осуществления их квантификации и обеспечение достижения наиболее оптимальными способами [6]. При этом главной целью функционирования МФЦ, как следует из сущности охарактеризованных выше подходов, является выход на мировые финансовые рынки и привлечение инвестиционных ресурсов в экономику страны. Единство цели функционирования для всех уровней управления является важной особенностью международного финансового центра как системы. Другим важнейшим признаком системности МФЦ является его целостность. Все элементы и подсистемы МФЦ находятся в тесной взаимосвязи и обеспечивают достижение сформулированной выше общей цели.

В соответствии с общей теорией систем международный финансовый центр рассматривается как сложная система, тесно взаимодействующая с окружением, что в полной мере соотносится с императивом о признании взаимосвязей и взаимозависимостей элементов, подсистем и всей системы в целом с внешней средой. При этом внешняя среда характеризуется как совокупность переменных, находящихся за пределами управляемой системы и не подвергающихся ее непосредственному воздействию, тогда как внутренняя среда формируется под воздействием указанных переменных, оказывающих непосредственное влияние на процесс преобразований в системе. Вместе с тем признание открытого характера МФЦ как системы при широком распространении информационно-коммуникационных технологий означает обязательность наличия информационной компоненты (информационно-аналитических систем и информационных ресурсов) как неотъемлемого элемента международного финансового центра.

При исследовании МФЦ как системы необходимо также отметить, что он, являясь подсистемой общества, находится в процессе постоянного эволюционного циклического развития, теоретические основы которого подробно изложены в трудах Шумпетера Й.[7] и Кондратьева Н.Д. [8]. В соответствии с этой теорией международный финансовый центр можно рассматривать как самоорганизующуюся систему, проходящую в своем развитии через состояния равновесия, формируя определенные циклы. В процессе трансформации происходит изменение структуры системы, т.е. ее самостоятельная трансформация, приводящая к образованию системы более высокого уровня. Следовательно, являясь органической подсистемой общества, МФЦ находится в процессе постоянных структурных преобразований.

Системный характер международного финансового центра предполагает и наличие свойства институциональности. Институциональное содержание международного финансового центра проявляется в сознательном формировании организационных, правовых, экономических отношений и согласовании принимаемых в ней решений на различных уровнях иерархии управления. Однако, по мнению автора, подобное формирование возможно лишь в форме государственного управления, т.е. организация эффективного государственного управления процессом формирования МФЦ непосредственно связана с его институциональным содержанием. Оно проявляется, прежде всего, в том, что в системе управления первостепенное значение приобретают элементы целесообразного функционирования МФЦ, что является одним из системных признаков. Стихийный характер управления уступает место обоснованному, целенаправленному государственному управлению. При

этом формирование и обеспечение эффективного функционирования механизма международного финансового центра юридически закрепляется системой нормативных правовых актов различного уровня, что объективно требует наличия в рамках МФЦ как системы соответствующей самостоятельной подсистемы нормативно-правового обеспечения

Одним из весьма важных принципов теории систем является принцип иерархичности, согласно которому международный финансовый центр как система требует деления на уровни (звенья, ступени). Каждый уровень (звено, ступень) управляет нижестоящим уровнем и одновременно является объектом управления по отношению к вышестоящему уровню.

Таким образом, международный финансовый центр можно рассматривать как целенаправленную, сложную, самоорганизующуюся, обладающую свойством институциональности, иерархически организованную открытую систему, тесно взаимодействующую с внешней средой. Признак системности при его использовании в определении МФЦ делает возможным применение системного подхода к его анализу как объекта исследования.

Анализируя точки зрения сторонников определения международного финансового центра через указание на соответствующие условия, достижение которых означает обретение городом отмеченного статуса, следует сказать, что при всем многообразии приводимых условий в них, как правило, в обязательном порядке присутствуют требования необходимости создания соответствующих условий финансового и нефинансового характера. Так, по мнению Караваева Г., международный финансовый центр – это бизнес-площадка, которую характеризуют «высокая степень развитости финансовой отрасли, наличие благоприятного

бизнес-климата и доступа к капиталу, обеспеченность квалифицированными кадрами в области финансов, юриспруденции и иных обеспечивающих сфер бизнеса, а также наличие международно признанной системы подготовки необходимых кадров. Кроме того, международный финансовый центр – это город, в котором созданы благоприятные условия для работы, комфортного и безопасного проживания, полноценного отдыха местных и иностранных сотрудников, образования их детей и т.д.»[9]. Таким образом, при определении сущности международного финансового центра следует иметь в виду, что данные условия являются системообразующими, т.е. в укрупненном виде определяют структурный состав подсистем МФЦ.

Одним из ключевых факторов создания и развития МФЦ является наличие кадров высокопрофессиональных специалистов различного профиля (прежде всего экономического, финансового и юридического, а также специалистов ИТ-профиля), которые обеспечивают успешную реализацию всех основных и вспомогательных бизнес-процессов в рамках как финансовой, так и нефинансовой инфраструктуры. Важность данного элемента МФЦ как системы настолько очевидна, что, по мнению автора, не требует дополнительного обоснования.

Исходя из вышеизложенного, а также из того факта, что во всех исследованиях под международным финансовым центром обычно понимается некоторый географический пункт (город, в отдельных случаях совокупность городов), данное понятие необходимо трактовать следующим образом.

Международный финансовый центр – это географический пункт (город), органическим компонентом которого является сложная, самоорганизующаяся, обладающая свойством институциональности иерархически организованная

открытая бизнес-система, состоящая из взаимосвязанных и взаимообусловленных относительно самостоятельных финансовой, нефинансовой, нормативно-правовой, информационно-коммуникационной подсистем, а также профессиональных кадров, которые в комплексе обеспечивают создание благоприятных условий для ведения бизнеса на международном финансовом рынке и привлечения инвестиционных ресурсов в экономику страны.

Данное определение, по мнению автора, более адекватно с точки зрения его практического использования, поскольку оно:

1) четко определяет целевую функцию МФЦ – создание благоприятных условий для ведения бизнеса на международном финансовом рынке и привлечения инвестиционных ресурсов в экономику страны;

2) указывает на необходимость углубленного исследования условий, при которых тот или иной географический пункт обретает статус МФЦ;

3) раскрывает структурный состав МФЦ как совокупности взаимосвязанных и взаимообусловленных укрупненных подсистем;

4) подчеркивает ключевую роль профессиональных кадров (т.е. человеческого фактора) в создании, функционировании и развитии МФЦ;

5) дает возможность использовать методологию системного подхода для управления процессом формирования и развития международного финансового центра.

Рассматривая вопросы становления и развития МФЦ как бизнес-системы, следует иметь в виду, что управление в широком понимании этого термина – непрерывный процесс воздействия на объект управления для достижения максимальных результатов при заданных затратах времени и ресурсов [10]. При этом с точки зрения системного подхода [11, 12, 13, 14] можно отметить, что и

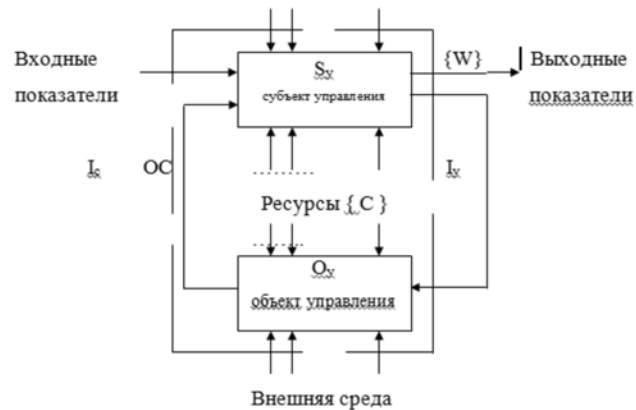


Рис. 1. Взаимодействие объекта и субъекта управления

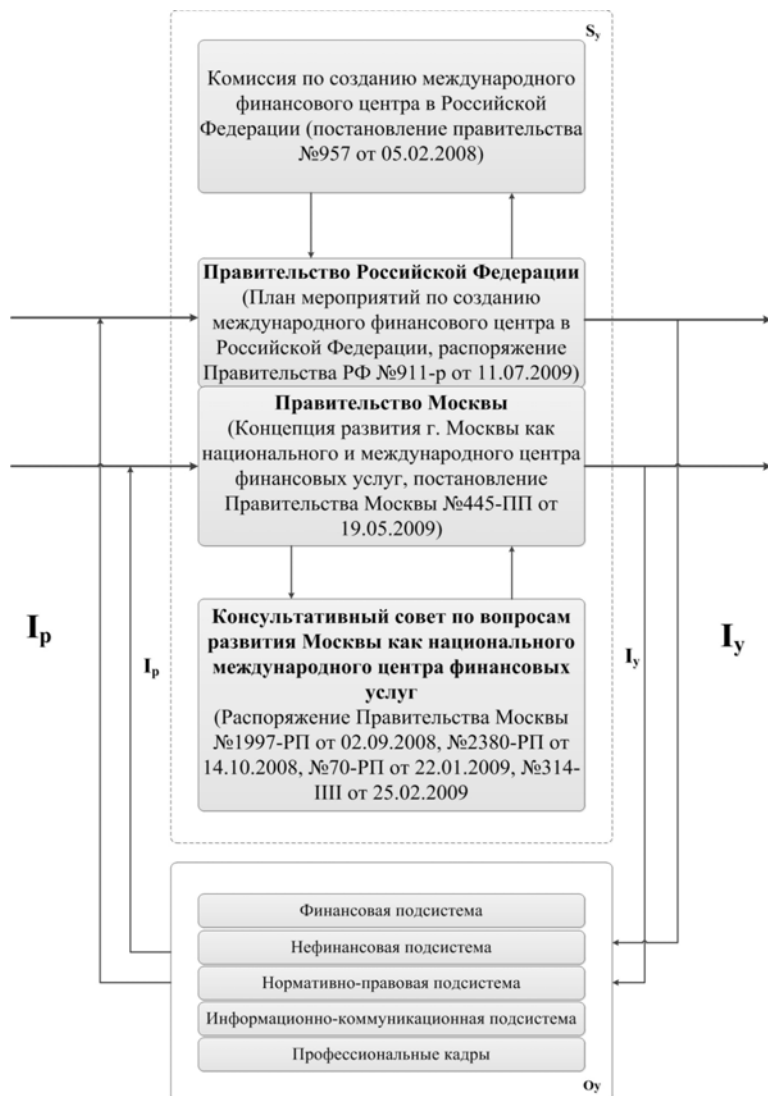


Рис. 2. Взаимодействие субъекта и объекта управления международного финансового центра

МФЦ в целом, и любой его элемент в частности как составная часть системы встроены в общую систему управления, обязательными элементами которой в общем случае являются

объект управления (O_y) и субъект (орган) управления (S_y) (см. рис. 1). В процессе функционирования за период T осуществляется комплекс мероприятий по обеспечению до-

стижения стратегической цели и задач управления, сопровождающихся потреблением разнородных ресурсов $\{C\}$ и достигается определенный результат $\{W\}$.

Процесс функционирования системы осуществляется под постоянным воздействием возмущающих факторов внешней среды и внутренних факторов собственно объекта и субъекта управления, вносящих определенную дисгармонию в реализацию целевой функции системы.

Управление имеет циклический характер. Субъект управления осуществляет управление на каждом цикле при помощи соответствующей директивной информации I_y , получая при этом по линии обратной связи (ОС) реакцию объекта управления на соответствующие указания в виде информации состояния I_c об управляемом объекте. При выявлении рассогласования $? = |I_y - I_c| > 0$ принимаются меры корректирующего характера для его ликвидации. Таким образом, управление в общем случае осуществляется посредством получения, обработки и распространения информации. Иначе говоря, информация выступает в качестве субстрата управления [12].

Таким образом, можно сказать, что управление процессом формирования и развития МФЦ в целом, а также его элементов и подсистем может быть организовано с использованием принципа обратной связи, согласно которому управление может быть осуществлено только в том случае, если управляющая система будет получать информацию об эффекте, достигнутом тем или иным действием управляемой системы, о достижении или недостижении запланированного результата.

Исходя из определенной выше сущности международно-

го финансового центра, взаимодействие субъекта и объекта управления на федеральном и региональном уровне может быть представлено в виде, показанном на рис. 2.

При этом субъектом управления на федеральном уровне применительно к г. Москве является Правительство Российской Федерации, а на региональном – Правительство Москвы, каждый из которых реализует функцию управления при помощи специально созданного рабочего органа, осуществляющего мониторинг процесса создания и функционирования МФЦ и разработку предложений по его дальнейшему развитию (соответственно Комиссия по созданию международного финансового центра в Российской Федерации и Консультативный совет по вопросам развития Москвы как национально-го и международного центра финансовых услуг).

Объектом управления являются входящие в систему МФЦ укрупненные подсистемы развития финансовой и нефинансовой сферы (финансовая и нефинансовая подсистемы), нормативно-правовая и информационная подсистемы, в также профессиональные кадры. Комплексное воздействие на все элементы этих систем, которые в совокупности представляют собой содержание понятия «международный финансовый центр» как экономической категории, позволяет обеспечить достижение глобальной цели управления – создание и развитие международного финансового центра.

Литература

1. Золотогоров В.Г. Экономика: Энциклопедический словарь. – 2-е изд., стереотип. – Мн.: Книжный дом, 2004.
2. Yam J. Two IFC. Bank of international settlements, speech at the Federation of Hong Kong

Industries Annual Dinner 2004. – Hong Kong, 2 March, 2004.

3. Моисеев С. Что нам стоит финансовый центр построить? // Рынок ценных бумаг, 2008. – № 10(361).

4. Нарышкин С.Е. Международный финансовый центр в России: экономические проблемы и юридические решения / С.Е. Нарышкин и др.; под ред. С.Е. Нарышкина, В.А. Май, Т.Я. Хабриевой. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2011.

5. Парсонс Т. Современное состояние и перспективы развития систематической теории в социологии // Информационный бюллетень Научного совета Академии наук СССР по проблемам конкретных социологических исследования, 1968. – № 6.

6. Гвишиани Д.М. Организация и управление. – Изд. 3-е, перераб. – М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана, 1998.

7. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.

8. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. – М.: Экономика, 1989.

9. Караваев Г. Москва – «глобальный претендент»? Что необходимо для развития международного финансового центра в Москве // Журнал DF, 2011. – Сентябрь.

10. Кнорринг В.И. Теория, практика и искусство управления. – М.: Норма, 2001.

11. Багриновский И.А. Модели и методы экономической кибернетики. – М.: Экономика, 1973.

12. Кобринский Н.Е., Майминас Е.З., Смирнов А.Д. Введение в экономическую кибернетику. – М.: Экономика, 1975.

13. Саркисян С.А., Ахундов В.М., Минаев Э.С. Анализ и прогноз развития больших технических систем. – М.: Наука, 1983.

14. Черняк Ю.И. Системный анализ в управлении экономикой. – М.: Экономика, 1975.

Концепция управления сбалансированным развитием инновационной и инвестиционной деятельности строительных корпораций

Разаков Азат Асхатович,
Строительный Концерн Холдинг Славянский, соискатель,
e-mail: stroyholding-slav@rambler.ru

Касаев Борис Султанович,
д.э.н., проф., Институт экономики и предпринимательства

Марьяновский Валерий Аронович,
д.э.н., проф., Институт международного права и экономики (ИМПЭ)

В статье обосновывается необходимость в осмыслении составляющих объектов инновационно-инвестиционной деятельности в рамках системных исследований корпоративных структур применительно к строительным корпорациям. Выполнен анализ роли науки в развитии технологий и рассмотрены возможности активизации человеческого фактора как одного из ключевых моментов инновационно-инвестиционной деятельности. Ключевые слова: инновационно-инвестиционная деятельность, человеческий фактор, строительные корпорации, объекты, элементы, нарушение баланса.

The concept of management of balanced development of innovative and investment activity of building corporations
Razakov A.A., Kasaev B.S., Maryanovskiy V.A.

In article necessity for judgment of making objects of is innovative-investment activity within the limits of system researches of corporate structures with reference to building corporations is proved. The analysis of a role of a science in development of technologies is made and possibilities of activation of the human factor as one of the key moments of is innovative-investment activity are considered. Keywords: is innovative-investment activity, the human factor, building corporations, objects, elements, balance infringement.

Инновационно-инвестиционная деятельность (ИИД) определяется, прежде всего, развитием науки и внедрением ее результатов в народное хозяйство. В свою очередь, появление новых идей, открытий, теорий методов, алгоритмов и т.д. а также новых технологий связано с информационными процессами, действием различных противоречий, возникновением и разрушением разного типа организационных отношений (корпоративных, конкурентных, конфликтных и т.д.) между подсистемами, входящими в корпорацию.

В настоящее время назрела необходимость в осмыслении составляющих ИИД в рамках системных исследований корпоративных структур. При этом важно дать анализ роли науки в развитии технологий и рассмотреть возможности активизации Человеческого фактора (ЧФ) как одного из ключевых моментов ИИД.

ИИД имеет большое число составляющих и еще большее число связей между ними. Выделим главные составляющие, представив ИИД как иерархическую структуру формирования новых технологий, реализуемых в производственном процессе.

Исходя из этого на рис. 1 приведена упрощенная схема, определяющая управление инновационно-инвестиционной деятельностью в пределах строительной отрасли.

Из этой структуры можно вычленишь то, что оказывает главное влияние на ИИД: x1 – наука; x2 – форма организации производства и внедрение новой техники; x3 – инвестиции; x4 – непосредственное управление функционированием и развитием; x5 – вещественно-энергетический ресурс; x6 – кадровый ресурс; x7 – система профессионального образования; x8 – система активизации человеческого фактора и защиты от его негативных проявлений; x9 – ресурс средств управления.

В самом деле, отсутствие или плохая обеспеченность хотя бы одной из приведенных составляющих может свести на нет усилия по реализации ИИД.

По конечному результату осуществления ИИД характеризуется тремя основными показателями:

- приращением выпускаемого продукта Ду1;
- приращением качества продукта Ду2;
- повышением производительности труда ДП.

Реализация ИИД – многоэтапный процесс, в котором можно выделять четыре основных этапа: формирование цели и организационных условий для ее достижения (ЦИИД); получение новых научных знаний (x1); создание новой суммы технологий, необходимой для достижения заданной цели (Т?); реализация новых технологий в производстве (y).

Структурная схема взаимодействия этих процессов приведена на рис.2.

В определенной степени главные составляющие инновационно-инвестиционной деятельности, в соответствии со своим уровнем рассмотрения, проявляются практически на всех этапах.

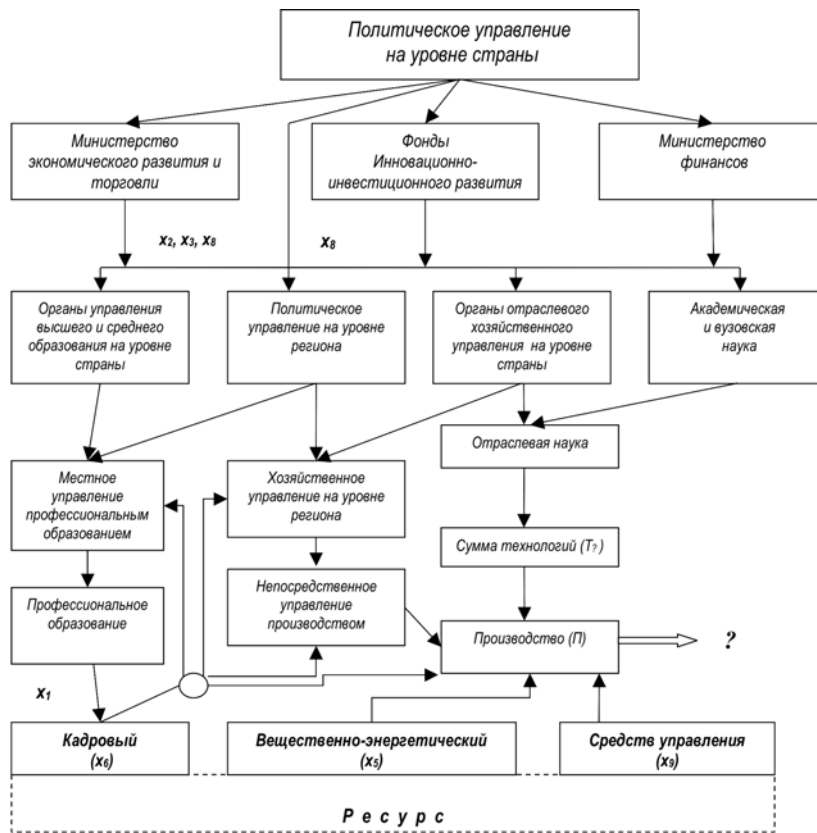


Рис. 1. Упрощенная схема управления ИИД строительной отрасли (без учета перекрестных и обратных связей).

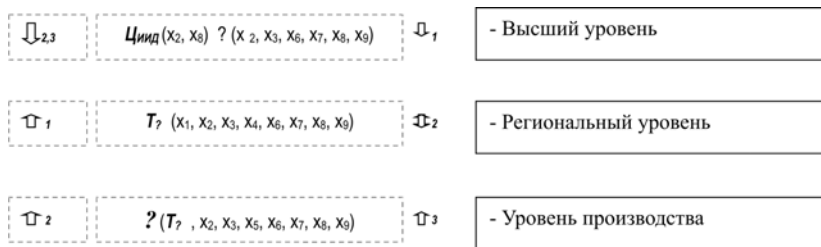


Рис. 2. Структурно-символическая схема взаимодействия ИИД процессов между уровнями.

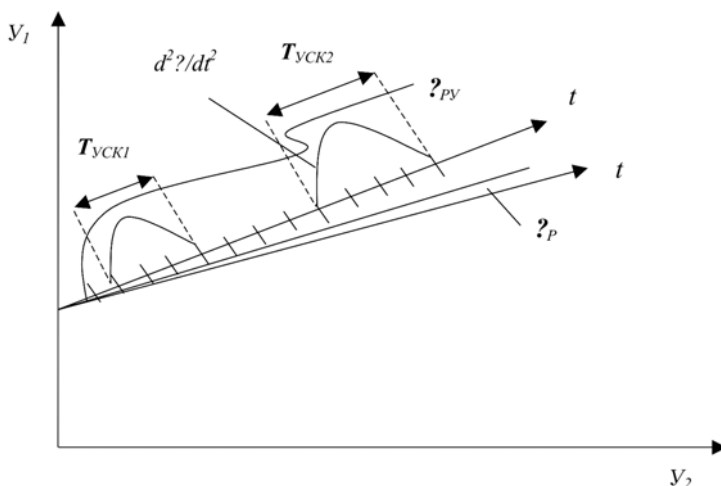


Рис. 3. Характер развития процесса инновационно-инвестиционной деятельности.

Особенно это относится к активизации человеческого фактора (x_8). Кроме того, говоря о инновационно-инвестиционной деятельности, всегда следует отмечать, применительно к какому из четырех этапов ведется анализ, и рассматривать этот процесс во времени.

Например, применительно к конечному этапу можно рассматривать два основных типа динамики развития ИИД – равномерный ($up(dy/dt=const>0)$) и равномерно ускоренный $up(dy/dt=const>0, d^2y/dt^2>0)$ рис.3.

В первом случае с постоянной скоростью $v=dup/dt$ происходит нарастание показателей y_1 и y_2 , а во втором – равномерное развитие ИИД перемежается на отдельных интервалах $T_{уск1}$ и $T_{уск2}$ скачками ускорения, которые снижаются до нуля к концу интервала.

Скачки ускорения возникают только при переходе на новые более прогрессивные технологии, форму организации труда, систему активизации человеческого фактора, ресурсную базу и систему управления.

Поскольку такие качественные изменения в СК не могут происходить непрерывно, развитие ИИД не может быть непрерывно ускоренным. Для каждого нового скачка ускорения необходимо как бы подготовить почву, создать необходимые условия, как говорят военные подтянуть тылы.

В противном случае, что довольно часто наблюдается на практике, попытка без должной подготовки перейти на новую технологию и достигнуть за счет этого новую цель оказывается неудачной и влечет за собой возникновения отрицательного ускорения и задержку в достижении новой цели.

Для количественной оценки развития ИИД целесообразно использовать показатели такие как скорость возрастания основных параметров выходного продукта на интервале равномерного развития $v = dy/dt$, период скачка ускорения $T_{уск}$,

максимальная величина скачка $d^2y/dt^2 \max$, площадь скачка ускорения

$$S_{\text{уск}} = \int_{t=0}^{t=T_{\text{сск}}} \frac{d^2y}{dt^2} dt.$$

Те же показатели ускорения, только с отрицательным знаком, можно использовать для оценки негативных последствий толчкового переключения с одной технологии на другую.

Выводы. Специфику нарушения баланса (развитие) ИИД СК можно рассматривать на этапе

внедрения технологий или достижения определенного уровня накопления инвестиционных ресурсов компании, таким образом, мы имеем дело как бы с двумя формами вызова ситуации, когда компания вступает в фазу инициирования процессов развития. Процесс развития всегда связан с возрастанием общего потенциала СК, ее вещественных характеристик – количественных оценок ее основных фондов, инвестиционных ресурсов, оборотных средств и т.д., а также увеличе-

нием количества информации и новых знаний, циркулирующей в системе и накапливаемой в ее тезаурусах. Последнее, в свою очередь может приводить к самосовершенствованию системы, которое как при скачках развития, так и при росте системы направлено на повышение эффективности всех подсистем, а, следовательно, на уменьшение ее энергозатрат, сокращение непроизводительных расходов и увеличение степени организованности системы.

Основные факторы для эффективного ведения молочного скотоводства

Долгова Елена Александровна,
аспирант ФГБОУ ВПО РГАЗУ
paleotyp@yandex.ru

В статье рассматриваются основные факторы безубыточности производства молока, и методика внедрения предложенных мероприятий.

Ключевые слова: сельхоз производство, молочное скотоводство, производство молока, продуктивность коров, молочные фермы, факторы производительности труда.

MAJOR FACTORS FOR EFFECTIVE
CONDUCTING DAIRY
CATTLE BREEDING
Dolgova E.A

In article major factors of break-even of manufacture of milk, and a technique of introduction of the offered actions are considered.

Keywords: agriculture manufacture, dairy cattle breeding, milk manufacture, efficiency of cows, dairy farms, factors labor productivity.

В настоящее время технологии эффективного ведения молочного скотоводства настолько обоснованны и проработаны, что увеличение среднего по стране годового удоя до 6000 – 6500 кг молока представляется вполне достижимым.

На рис. 1 представлены основные факторы безубыточного производства молока. Рассмотрим эти факторы.

Корова - основное средство производства молока. Период выращивания до первого растёла составляет 27 месяцев и при концентратном типе кормления - эксплуатируется корова 21 и в лучших случаях 27-28 месяцев или 2-3 лактации, вместо 60-70 месяцев оптимального срока их службы. Срок службы коров за рубежом 5-6 лактации. Постоянный недостаток высококачественных, энергетических, полнорационных кормов, таких как зерносенаж, сенаж и провяленный силос из многолетних трав, является главной причиной укороченного срока жизни коров. Условия содержания и болезни также определяют срок жизни коров.

Вторым очень важным условием увеличения срока продуктивного использования коров - это создание комфортных условий для содержания коров. Важно, чтобы корова имела постоянный доступ к теплой воде в количестве 4,5 л на 1 л суточного удоя. Освещенность в местах нахождения коров должна быть 200 люксов в течении 16-18 часов в сутки круглый год. Необходимо обеспечить комфортное пребывание коров в боксе - чистить два раза в сутки, три раза еженедельно подсыпать подстилочный материал в переднюю часть бокса, а в заднюю часть ежедневно по 0,3-0,5 кг подстилки. Воздух в коровнике должен быть чистым, незаряженным болезнетворными микробами. Один час дополнительного времени лежания здоровой коровы приносит дополнительно 1 л молока в сутки. Для этого место отдыха должно быть удобным мягким.

Выполнение этих мероприятий потребует дополнительных затрат, но зато гарантирует полное использование генетического потенциала коров и продуктивное их использование в течение пяти лактации и более.

Для обновления стада возможны два пути: замена коров на элитных зарубежных коров (с помощью лизинга) или выращивание племенных нетелей в племенных хозяйствах России. Первый путь быстрый, но он затратный и не всегда дает тот результат, что обещают поставщики из-за отсутствия в наших хозяйствах надлежащих условий для эксплуатации высокоценных племенных животных и качественных кормов. Мировая практика показывает, что продуктивность животных более чем на 60 процентов зависит от рационов, и только на 30-40 процентов - от генотипа. Кроме того потенциал наших отечественных пород скота использован как минимум на 60-70%.

Укрепление племенной базы молочного скотоводства на среднесрочную перспективу будет происходить за счет увеличения количества племенных хозяйств до 1843 в 2012 г. Численность племенных коров в них должна достичь 1363 тыс. гол.

В молочном скотоводстве применяют две системы содержания животных: круглогодичную стойловую (беспастбищную) и стойлово-пастбищную и два способа содержания - привязный и беспривязный.

Круглогодичная стойловая (беспастбищная) система содержания коров применяется на фермах с поголовьем 600 и более коров и доением по смешанному графику.

При таком поголовье содержать коров на пастбищах не рационально, так как необходимы большие пастбища и они удалены на значительном расстоянии от фермы.

В этих случаях используют стойловое содержание животных с выгулом на площадках, расположенных непосредственно возле животноводческих помещений, кормлением сбалансированными кормами и подкормкой скошенной зеленой массы а загонах.

Стойлово-пастбищная система содержания наиболее рациональна для ферм на 200-400 коров и она в большей степени отвечает физиологическому состоянию животных. На культурных орошаемых пастбищах на одну корону требуется 0,3-0,4 га, на естественных - до 1 га.

Во время пастби животные получают с зеленой травой полноценные белки, витамины и микроэлементы. В это время у них нормализуется обмен веществ, повышается продуктивность и т.д.

Пели пастбища удалены от фермы более 3 км на них оборудуются летние лагеря - передвижные доильные установки и поилки, кормушки и т.д.

Стратегией развития молочного животноводства в предстоящий период планируется снизить этот показатель к 2015 г. до 75%, беспривязное содержание увеличить с 3 до 15%, а комбинированное - с 2 до 10%.

Беспривязный способ содержания коров обеспечивает реализацию прогрессивных технологий, высокую производительность труда и минимальные затраты ресурсов.

По данным ВИЖ, до беспривязной технологии содержания в России обслуживается всего 3-5% коров, в то время как в европейских странах - 68-70%, США - 84-85%, доение коров в



Рис. 1. Основные факторы безубыточного производства молока

доильных залах соответственно - 1%, 25-30 и 84-85%. Такое содержание коров обеспечивает сокращение затрат труда на производство молока в 1,7 раза по сравнению с привязным содержанием и доением в молокопровод.

Благодаря применению новых прогрессивных технологий можно снизить затраты труда на обслуживание одной коровы в год до 60-80 чел.-ч. (на 1 ц молока до 1,8-2,3 чел.-ч), потребление энергии с 1100 до 970 кВт.ч. В странах Европы и США эти показатели в 1,5-3,5 раза ниже, чем в России.

Попытка внедрения беспривязного содержания коров в период массового строительства новых ферм в России в 70-80 годы XX века оказалась не успешной по следующим причинам:

- недостаточная кормовая база;
- низкая продуктивность коров и отсутствие на установках УДЛ-8А, «Тандем» и УДА-16 «Елочка» надежных манипуляторов для съема доильных стаканов с вымени коров. Манипуляторы снимают стаканы при интенсивности потока молока 200 мл/мин, что для низкоудойных коров является преждевременным;
- низкий уровень организации труда и технологической

дисциплины в молочном скотоводстве большинства хозяйств России, который не позволил освоить преимущества перспективной технологии.

В настоящее время для большинства хозяйств, имеющих хорошую кормовую базу, но испытывающих дефицит рабочей силы, беспривязный способ содержания коров является реальной основой повышения эффективности производства молока.

Современное строительство молочных ферм и комплексов в рамках Госпрограммы по развитию сельского хозяйства на 2008-2010 п. ведется по технологии беспривязного содержания.

Анализ зарубежного и отечественного опыта показывает, что современный коровник должен быть просторным, светлым и хорошо вентилируемым помещением, обеспечивающим максимально комфортные условия для животных. Этим требованиям соответствуют разработанные технологические проекты на строительство новых коровников и реконструкцию устаревших научно-производственным предприятием «Фемакс».

При технологической и технической модернизации всегда возникает вопрос:

- провести новое строительство;

- или провести реконструкцию существующих зданий.

Однозначно ответить на этот вопрос можно только проведя технико-экономическое обоснование этих вариантов. Необходим экономический анализ (бизнес-план).

Для получения реальной картины ожидаемой рентабельности вариантов надо сопоставить планируемые затраты на проект с достигаемым экономическим эффектом. Основными источниками окупаемости капитальных вложений при строительстве и реконструкции ферм являются:

- прирост производства за счет увеличения вместимости ферм и повышения продуктивности животных;

- снижение издержек за счет роста производительности труда, экономии всех видов ресурсов, требуемых для производства единицы продукции, повышение качества продукции.

На практике исходят из того, что реконструкция старой фермы экономически целесообразна только в том случае, если затраты на ее осуществление составляют не более 60% затрат на строительство новой фермы, аналогичной результату реконструкции. Более того, опыт показал, что наиболее эффективна реконструкция фермы в целом, а не отдельных ее помещений. Учитывая, что реконструкция фермы - долгосрочная перспектива, все детали инвестиционного проекта, должны прорабатываться основательно и временных решений не должно быть.

Современный уровень производства кормов не отвечает потребностям молочного животноводства. Корма - самая затратная статья в производстве молока и составляет до 60%. Кормов производится недостаточно и низкого качества.

Структура производимых и используемых кормов за последние два десятилетия не претерпела существенных изменений. Главными видами производимых кормов остаются си-

лос, как правило низкого качества, сено, заготавливаемое в рулонах с потерями кормового достоинства от 30 и более процентов питательной ценности от содержания в зеленой массе. Как положительный фактор можно отметить - это увеличение производства комбикормов.

Постоянный недостаток высококачественных, энергетических, полнорационных кормов, таких как зерносенаж, сенаж и провяленный силос из многолетних трав, является главной причиной укороченного срока жизни коров.

Значительная часть импортных коров и телок стали непригодными через 3-4 года после их приобретения. А причина - отсутствие надлежащей, оптимальной, приемлемой для молочного животноводства кормовой базы и, как следствие, неминуемая краткая служба элитных животных за счет концентрат но го типа кормления.

Стратегические направления в кормопроизводстве - совершенствование структуры и увеличение площадей под посевы кормовых культур, повышение урожайности и качества кормов - энергетической и протеиновой питательности.

Создание сбалансированной кормовой базы для молочного животноводства связано с расширением производства кормовых, зернобобовых и бобовых культур, однолетних и многолетних трав, решением вопросов заготовки, хранения и использования кормов на базе современных ресурсосберегающих технологий и технических средств. В 2010 г. посевные площади под кукурузу, рапс, сою увеличены на 20% и более. Увеличение посевных культур в пользу высокобелковых кормовых культур - ключевая задача.

В России белок для кормления КРС получают в основном из жмыха и шрота (подсолнечник, соя, рапс и т.д.).

Самым лучшим заменителем сои является рапс - его

зерно, жмых, шрот. По содержанию кормовых единиц и перевариваемому протеину он более чем в два раза превосходит бобовые и кукурузу.

Основные причины дефицита кормового белка:

- катастрофическое уменьшение посевных площадей под зернобобовые культуры;

- прекращение серийного производства техники для выращивания кормовых культур;

- разрушена система семеноводства зернобобовых культур и многолетних бобовых трав;

- резкое падение объемов применения удобрений и средней зашиты.

В сенаже, заготовленном с соблюдением всех требований технологии, в 1,6 раза больше выход кормовых единиц, чем в сене полевой сушки и в 1.24 раза больше, чем в силосе.

Низкая квалификация кадров, плохое знание особенностей эксплуатации техники, несоблюдение зоотехнических требований по уходу и обслуживанию животных приводит к повышению затрат труда на обслуживание и получение продукции на 25-30% и издержек - на 12-13%.

Настройка машин на оптимальную работу играет чрезвычайно важную роль.

Так слишком крупное измельчение увеличивает производительность машин и снижает расход топлива, но такой корм плохо поддается уплотнению, снижается качество и коровы не в состоянии его усваивать и в целом хозяйство теряет гораздо больше. Если измельчать слишком мелко, то падает производительность машины, а главное корм теряет свою энергетическую ценность из-за вытекания сока.

Другой пример. При скашивании трав, слишком низкий срез приводит к загрязнению кормовой базы, ускоряется износ машин, увеличивается опасность поломок и снижения дальнейшего роста растений.

Более высокий срез - недобор урожая трав. И только хо-

рошо обученный персонал может правильно оценить ситуацию и выбрать оптимальное решение.

По данным МСХ РФ в животноводстве не достает более 17 тыс. работников, в том числе 5.0 тыс. операторов машинного доения, специалистов по животноводству - 12 тыс. человек.

Таким образом, переработка и торговля молоком в России получают повышенную экономическую выгоду по сравнению с сельхозтоваропроизводителями. Полному справедливости нужно восстановить

Учитывая, что сельхозпроизводители, переработчики и торговля имеют дело с одним продуктом (молоко), то и прибыль закладываемая в цену продукта для всех участников должна быть одинакова, на уровне средней прибыли в экономике страны, порядка 30%, в зависимости от затрат вложенных в данный продукт.

Для восстановления справедливости существуют два пути: административно-согласительный и переработка молока непосредственно в хозяйствах.

Первый путь обсуждался 3 марта 2010 г на Первом Съезде Национального союза производителей молока с повесткой дня: «Стабилизация Российского рынка молока и меры по стимулированию развития отрасли в 2010-2012 гг.».

Основная задача съезда - подписанное соглашение между производителями молока и переработчиками его.

Национальный союз производителей молока (Председатель Правления Союзмолоко - А.Л. Даннленко) настаивает на минимальной базовой цене на

сырое молоко первого сорта с содержанием жира и белка не ниже 3,4 и 3% должна быть 11 руб. за 1 литр.

Консультации по ценообразованию между производителями и переработчиками продолжались долго, но результата не принесли. В конце концов на съезде, из-за принципиальных разногласий, предложенное ценовое соглашение подписали далеко не все.

Втором путь решения проблемы справедливого распределения доходов участников производства молока, его переработки и реализации возможен путем организации цеха по переработке молока непосредственно в хозяйствах.

Отсутствие стабильных нормативно-обоснованных регуляторов экономических взаимоотношений между товаропроизводителями, перерабатывающими предприятиями и сферой торговли при установлении закупочных, оптовых и розничных цен на молоко вынуждает хозяйства создавать собственные перерабатывающие цеха.

Из общего количества производимого в стране молока непосредственно в цехах сельхозпредприятий перерабатывается до 20% молока. За последние годы наблюдается устойчивая тенденция наращивания объемов производства молочной продукции в таких цехах.

Главной причиной увеличения объемов переработки молока непосредственно в хозяйствах является монополизм перерабатывающих предприятий, устанавливающих зажатые цены на закупаемое сырье, что не только препятствует повышению рентабельности про-

изводства молока и хозяйств, но не компенсирует производственные затраты.

Необходимость создания цехов непосредственно в хозяйствах также предопределяется технологическими требованиями получения диетических продуктов из свежесвыдоенного молока в течение короткого периода (не более 3,5 ч после доения); для детского питания, обеспечения лечебных, санаторно-курортных учреждений.

Экономическая целесообразность создания цехов для переработки молока состоит в получении, дополнительной прибыли, позволяющей обеспечить рентабельность производства на уровне не менее 35-40% окупаемость инвестиций не более чем 2,5-3 года.

Литература

1. Амерханова Х.А. Современное состояние и перспективы развития животноводства в России. Научное исследование П.Н. Кулешова и современное развитие зоотехнической практики. М.: 2006.
2. Российский статистический ежегодник. 2009: Стат. сб. / Росстат. - М., 2008.
3. Санду И.С. Организационно-экономические основы инновационных процессов в сельском хозяйстве. - М., 1998.
4. Технология молока и молочных продуктов // Учебник для ВУЗов. - М., КолосС, 2005.
5. Федорова М.И. Аграрная политика современной России. XX век // Учебное пособие для ВУЗов. - Омск, ОмГАУ, 2005.
6. Экономика сельского хозяйства / И.А. Минаков, Л.А. Сабетова, Н.И. Куликов и др. - М.: КолосС, 2002.

Корпоративные образования: признаки и формы

Никитин Олег Александрович,
аспирант Международной академии
оценки и консалтинга (МАОК)
nikitin24@mail.com

В работе рассмотрен экономический механизм корпоративных структур, в частности, признаки по которым их можно классифицировать. Выделены формы оформления интеграционных процессов горизонтально-интегрированные, вертикально-интегрированные и корпорации конгломератного типа.

Ключевые слова: корпоративные образования, практическое управление корпорациями, формы предпринимательских объединений, корпоративные структуры, современные корпоративные структуры.

Corporate Education: signs and forms
Nikitin O.A.

In work the economic mechanism of corporate structures is considered, in particular, signs on which can be classified them. Forms of registration of integration processes is horizontal-integrated, vertically-integrated and corporations of conglomeratic type are allocated.

Keywords: corporate formations, practical management of corporations, forms of enterprise associations, corporate structures, modern corporative structures.

Главной задачей управления корпорациями является обеспечение предпосылок технологического развития в виде комплекса общеприменимых технологий, которые после их коммерческой адаптации могут создать стратегические конкурентные преимущества всем участникам корпорации.

Наиболее актуальными задачами в области практического управления корпорациями сегодня можно считать: уточнение структуры и состава входящих в корпорацию элементов, формализацию целей, задач и принципов их функционирования, которые, в свою очередь, требуют поиска и обоснования методических подходов к решению конкретных задач – определения эффективных направлений внутрикорпоративных взаимосвязей, их структурного развития.

Сегодня существуют различные точки зрения на вопрос о том, какие формы предпринимательских объединений относятся к корпорациям. Это объясняется различием в понимании учеными-экономистами характерных черт, присущих корпорации.

Согласно одной из распространенных гипотез (соответствует континентальной системе права) корпорация - это коллективное образование, организация, признанная юридическим лицом, основанная на объединенных капиталах (добровольных взносах) и осуществляющая какую-либо социально-полезную деятельность¹. То есть определению корпорации фактически соответствует определению юридического лица. В этом случае корпорации свойственны следующие черты:²

- наличие юридического лица;
- институциональное разделение функций управления и собственности;
- коллективное принятие решений собственниками и (или) наемными управляющими.

Как мы видим, в понятие корпорация помимо акционерных обществ включаются многие другие юридические лица: различные виды товариществ (полные, коммандитные), хозяйственные объединения (концерны, ассоциации, холдинги и т.п.), производственные и потребительские кооперативы, коллективные, арендные предприятия, а также государственные предприятия и учреждения, имеющие своей целью осуществление культурной, хозяйственной или иной социально-полезной деятельности, не приносящие прибыль.³

Конкурирующая гипотеза (соответствует англосаксонской системе права), ограничивающая круг предпринимательских объединений, включаемых в понятие корпорация до открытых акционерных обществ, основывается на утверждении, что основными чертами корпорации является следующие: самостоятельность корпорации как юридического лица, ограниченная ответственность индивидуальных инвесторов, централизованное управление, а также возможность передачи другим лицам акций, принадлежащих индивидуальным инвесторам.

Доминирующим же является вопрос включать или не включать в свойства корпорации возможности свободной передачи акций и, следовательно, ограничивать либо не ограничивать понятие «корпорация» формой открытого акционерного общества.

Причиной существования в экономической литературе различных точек зрения на значение свободной передачи акций как

неотъемлемой черты корпорации, по нашему мнению, является влияние тех или иных институтов рыночной экономики, включая формы предпринимательских объединений, на формирование и развитие народного хозяйства стран, на примере которых изучается деятельность корпорации.

Существуют также точки зрения о предпринимательских объединениях, которые также могут осуществлять общую деятельность. Для того, чтобы определить различия между предпринимательскими объединениями, необходимо определить признаки по которым их можно классифицировать. В частности, ряд исследователей предлагают следующую систему признаков:⁴

- наличие единой цели (общего интереса);

- имущество. В предпринимательских объединениях имущество в той или иной мере обособлено от участников объединения;

- ответственность участников объединений. По мере развития предпринимательских объединений общая ответственность участников объединений переходит в ответственность объединений по своим обязательствам;

- дела участников объединений. Также по мере эволюции развития предпринимательских объединений общие дела его участников переходят в личные дела объединения, отличающиеся от дел участников;

- управление. Если в простейших формах предпринимательских объединений участники управляют предпринимательским объединением, то в высших формах объединения управление передается отдельной категории управления;

- зависимость управления предпринимательскими объединениями от воли ее членов. В простейших формах объединения это выражалось лишь в необходимости согласования воли участников с волей иных участников. В высших же формах объединения – это реали-

зация управленческих решений через самостоятельную организацию объединения, чья воля не сходна с волей участников объединения.

Многолетняя противоречивая практика работы корпораций дала аналитическим и консалтинговым фирмам очень большой материал для обобщения и выработки единых норм и рекомендаций по корпоративному управлению. Так, Американским институтом права «Принципы управления корпорациями» регулярно проводится круглый стол по вопросам бизнеса. Все это создает определенную упорядоченность в понимании сути корпоративных отношений и интересов самых разнообразных структурных категорий общества. В процессе функционирования корпорации в ее корпоративную среду вовлекаются тем или иным способом различные субъекты общества и категории людей,⁵ что требует от руководства корпорации в процессе принятия решений учитывать интересы экономических составляющих общества.

Идеи управления корпорациями являются ярким проявлением «тихой управленческой революции», которая началась в американской экономике на рубеже 80-х годов. Обнаружив неспособность своих менеджеров справиться с нарастающими трудностями во внешней среде в самый затяжной за весь послевоенный период экономический кризис, американские корпорации столкнулись с кризисом управляемости своих хозяйственных систем. Поиски выхода из него осуществлялись не только на путях повышения квалификации управленческих кадров, но и за счёт перехода к новой «управленческой парадигме», под которой понимается система взглядов, вытекающих из основополагающих идей научных результатов ряда крупных учёных и определяющих стержень мышления основной массы исследователей и менеджеров-практиков.

Новая парадигма в менеджменте основана на системном и ситуационном подходах к управлению. Корпорация рассматривается при этом, прежде всего, как открытая система; главные предпосылки успешной деятельности фирмы отыскиваются не только внутри, а и вне её, т.е. успех связывается с тем, насколько удачно фирма приспосабливается к внешнему окружению - научно-техническому, экономическому, социальному, политическому и т.п. Сумеет ли фирма вовремя распознать угрозы для её существования, будет ли устойчива к «ударам судьбы», не упустит ли возможности, возникающие в её среде, сможет ли она извлечь максимум выгоды из этих возможностей — вот главные критерии эффективности всей системы управления, по отношению к которым внутренняя рациональность организации производства и управления всё же отходит на второй план. Из такого мышления логично вытекает ситуационный подход к управлению, согласно которому всё внутрифирменное построение системы управления есть не что иное, как ответ на различные по своей природе воздействия со стороны внешней среды фирмы и некоторых других её организационных характеристик.

Концентрация капитала, являющаяся одним из признаков корпоративного образования, создает различные формы оформления интеграционных процессов, что отражается, соответственно, и на структуре собственности. Из всего существующего многообразия интеграционных форм корпоративного бизнеса выделяют горизонтально-интегрированные, вертикально-интегрированные и корпорации конгломератного типа.

Корпоративные структуры, возникающие на основе горизонтального интегрирования, отражают тенденцию объединения усилий предприятий одной отрасли. Ведь первоначально концентрация и центра-

лизация капитала находит отражение в укреплении хозяйствующих субъектов, в частности, путем привлечения дополнительного капитала за счет объединения однородных структур.

Горизонтальная интеграция отражает объединение капиталов одной отрасли с одинаковыми воспроизводственными характеристиками. Речь идет не только об узкоспециализированных объединениях, производящих однородную продукцию. Понятие горизонтальной интеграции охватывает объединения по характеру производственно-технологических связей и приобретает более широкий смысл: во-первых, горизонтальные объединения могут быть в одной отрасли; во-вторых, иметь место среди предприятий смежных отраслей, технологически связанных между собой; в-третьих, формы и характер потребления производимой продукции также могут служить основой для горизонтальной интеграции, которой характерна форма объединения на основе общего управления. В данной системе горизонтальных связей отдельные корпоративные образования составляют часть более крупного образования.

Мы под вертикальной интеграцией будем понимать взаимодействие хозяйствующих субъектов корпоративной структуры. Таким образом, когда продукт одной является исходным сырьем другой, то есть осуществление корпорацией производственных функций обеспечивается на основе последовательных организационных приемов, связанных с разработкой, производством и эффективным выходом на рынок технологически сложных товаров и услуг. При вертикальной интеграции образуется иерархия субподрядчиков разных уровней, поставляющих свою продукцию головной компании: заготовка (добыча), переработка (обработка), производство конечной продукции, ее реализация. В основе данного типа интеграции лежит тех-

нологическая взаимозависимость производственных процессов. Объединения, образуемые вертикальной интеграцией, можно охарактеризовать как организационно-управленческие, финансово-хозяйственные способы разработки, производства и эффективного выведения продукции на рынок.

Вертикальная интеграция развивается в направлении охвата производства сырья в сочетании с производством основных продуктов. В хозяйственной практике ее иногда называют восходящей интеграцией. Например, в алюминиевой промышленности: добыча глиноземов, бокситов - производство металла; в шинном производстве: каучуковая плантация - шинный завод - в нефтяной промышленности: добыча нефти - производство нефтепродуктов и т.д. Развитие вертикальной интеграции идет в направлении охвата системы сбыта - нисходящая интеграция: производство бензина - автозаправочные станции. Вертикальная интеграция может охватывать производство компонентов - комбинирование: металлургический завод - механический завод. И, наконец, всеобъемлющая вертикальная интеграция, охватывающая все стадии движения продукта.⁶

Вертикальная интеграция обеспечивает корпоративным структурам, возникающим на ее основе, значительные преимущества: во-первых, достигается экономический выигрыш при продвижении продукта по сложным производственным циклам; во-вторых, уменьшается неопределенность в предложении комплектующих, сопряженная с необходимостью получения соответствующей информации на каждом последующем производственном цикле; в-третьих, появляется возможность перераспределить риски из одного сектора экономики в другой; в-четвертых, уменьшаются транзакционные издержки; в-пятых, возникает множество побочных эффектов (овладение дополнительной

информацией, экономия на налогах и т.д.). Преимущества вертикальной интеграции, обеспечившие независимость корпораций от поисков стабильного и регулярного снабжения, дают возможность производству успевать за расширением товарных рынков без изменения своих операций, что объясняет ее жизнеспособность. В современной российской практике объединительных процессов рост вертикальной интеграции связан с рыночной конкуренцией, посредством которой корпоративные образования стремятся не отстать от расширения товарных рынков без изменения характера своих технологических операций.

Всеобъемлющая вертикальная интеграция - это вместе с тем и метод конкуренции на рынке, и способ выживания отечественного производства, обуславливающий экономическую организацию хозяйственной деятельности формирующихся финансово-промышленных и промышленных корпоративных структур. Можно предположить, что в настоящее время параметры используемой технологии будут полностью определять способ экономической организации вертикальной интеграции в России. Это будет или объединение, определяемое господством одной технологии над другими, или использование одной уникальной технологии, которое требует создания специфической определенной организационной формы вертикальной интеграции как совокупности связанных между собой субподрядчиков по производству данного вида продукции.

Достаточно широкое распространение имеют также конгломератные объединения, которые представлены структурами по производству и продаже технологически не связанной продукции, то есть речь идет о дополняющей интеграции, или диверсификации производства. Экономический выигрыш диверсифицированной корпо-

ративной структуры (конгломерата) состоит прежде всего в разнице времени оборота капиталов различных отраслей. Благодаря этому появляется возможность переориентации средств из производств, переживающих упадок, на производства, находящиеся на подъеме. Диверсификация помогает преодолеть сезонные колебания продаж, служит мощным источником экспансии за счет неиспользованных производственных мощностей, позволяет обновлять капитал путем переориентации собственных ресурсов, снижает издержки, связанные с конкурентной борьбой. Осуществляя такую стратегию, компания выпускает новые товары, ориентируется на новые рынки, выходя за рамки своей отрасли и традиционного для нее бизнеса. В схеме, приведенной ниже, представлена классификация типов и видов диверсификации, используемой при выработке интеграционной стратегии организациями, стремящимися к формированию конгломерата.

Конгломерат отражает процесс объединения собственности и капитала - это своего рода замкнутый рынок капиталов, в рамках которого идет концентрация денежных средств от диверсифицированных видов деятельности. Создается единый центр управления диверсифицированными активами и денежными потоками, которые направляются на наиболее эффективные проекты. В данной ситуации координирующий центр не всегда может оказать необходимое воздействие на участников конгломерата, как показывает анализ хозяйственной практики. Чаще идет процесс реинвестирования прибыли в самих структурных подразделениях, то есть управление и воздействие доминирующего звена на отдельные структуры, что имеет свои пределы. Организационная структура конгломерата не всегда позволяет рационально распределить ресурсы. Сознательная диверсификация, конгломератная фор-

ма организации корпоративных структур требуют серьезных организационных изменений, определенного сдвига в сознании управленческого персонала и изменений в менталитете руководства хозяйствующих субъектов, объединяющих свою собственность и капитал. Вот почему необходимо пересмотреть традиционные взгляды и подойти к диверсифицированной структуре как к условию экономии транзакционных издержек и улучшения способов экономии затрат, сконцентрировать внимание на достоинствах таких структур, извлечь все полезное для направленного развития корпораций диверсифицированного типа, которых уже 10% только от общего числа зарегистрированных групп.⁷

На Западе конгломератная форма развивалась в условиях антимонопольных ограничений процессов горизонтальной и вертикальной интеграции. В России диверсификация и возникновение конгломеративных структур оказались вынужденной практикой в условиях ограниченного спроса, узости внутреннего рынка и обусловлены необходимостью выживаемости.

Несмотря на различия организационных моделей, лежащих в основе построения горизонтально интегрированных компаний, можно выделить их некоторые общие характеристические признаки:

- организационная структура горизонтальной корпорации формируется вокруг основных производственных и сбытовых узлов со специфическими целями в каждом из них (например, разработка новых изделий, производство и сбыт продукции), а не в зависимости от функционального разделения труда: по функциям управления, отдельным заданиям, поставленным задачам (например, прогнозирование рыночного спроса на данный продукт). Горизонтальная корпорация, как правило, строится вокруг трех-пяти основных единиц;

- горизонтальная корпорация представляет собой такое построение структуры, при котором сокращается вертикальное администрирование, сочетаются фрагментарные задачи. В них наблюдается ослабление иерархии и обособления функциональных и штабных органов;

- выявляются и устраняются работы, которые не обеспечивают получение добавленной стоимости;

- происходит минимизация деятельности внутри каждого базового процесса;

- основными элементами горизонтальной корпорации становятся автономные межфункциональные рабочие группы (команды), каждая из которых имеет определенную цель и осуществляется четкий контроль достижения этих целей;

- используется минимально возможное количество автономных групп (команд) для осуществления соответствующих базовых процессов.

Горизонтальная корпорация имеет лишь несколько менеджеров высшего звена, в ведении которых централизованы функции финансов и управления персоналом. Такая организационная структура обходится тремя или четырьмя промежуточными уровнями управления, осуществляющими руководство базовыми процессами. Персонал горизонтальной корпорации работает совместно в автономных группах (командах) над решением кардинальных вопросов, например, над созданием новой продукции или развитием сбытовой сети. Главной задачей автономных групп станет наиболее полное удовлетворение потребностей конкретного покупателя.

Основными преимуществами организационных структур горизонтального типа являются:

- возросшая гибкость компании, максимальное приспособление к постоянно меняющимся требованиям рынка;

- сокращение транзакционных издержек;

- мобилизация всех ресурсов компании.

Замена иерархических структур более горизонтальными зачастую протекает как сложный, болезненный и длительный процесс. Даже простое выявление основных направлений деятельности компаний, базовых процессов порой представляет собой сложную и трудоемкую задачу.

Литература

1. Афоничкин А.И. Процессы интегрированного управления в корпоративных системах. Ульяновск, Ульяновский гос. ун-т. 2010.

2. Бортников С.П. К теории корпоративных отношений. М: Спарк, 2010.

3. Жданов Д.А. Организационная эволюция корпораций. М.: Дело, 2011.

4. Зелинская М.В. Развитие региональных экономических систем под воздействием трансформации отношений корпоративной собственности в регионе. Краснодар, 2011.

5. Яшин С.Н. Организационно-экономические факторы инновационного развития корпоративных образований. Нижний Новгород: ВГИПУ, 2010.

6. Яковлев А.А. Корпоративное управление в российских компаниях. М.: ГУ ВШЭ, 2010.

Ссылки:

1 Шеин В.И. , Жуплев А.В. , Володин А.А.. Корпоративный менеджмент: опыт России и США. М., 2000. С. 41.

2 Петров Ю. Реформа корпоративных институтов и создание социального рыночного хозяйства // Российский экономический журнал. № 4. 2000. С. 61.

3 Петухов В.И. Корпорации в российской промышленности: законодательство и практика. М., 1999. С. 124.

4 Функ Я.И. и др. Акционерные общества: история и теория. Минск, 1999. С. 53.

5 См.: Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М., 1998.

6 Эскиндаров М.А. Развитие корпоративных отношений в российской экономике. М., 1999. С. 58.

7 Эскиндаров М.А. Развитие корпоративных отношений в современной российской экономике. М., 1999. С. .69.

Тарифная политика России XIX века и внешнеторговая практика

Чикишев Дмитрий Владимирович,
аспирант Международной академии
оценки и консалтинга (МАОК)
demanix4@mail.ru

Лебедев Юрий Васильевич,
д.э.н., проф., Институт международ-
ного права и экономики (ИМПЭ)

Рассмотрены вопросы внешнеторго-
вой практики во взаимосвязи с та-
рифной политикой, проводимой в
России в XIX веке. Проанализирова-
ны экспортные товары и страны- им-
портеры. Приведена статистика та-
моженных пошлин исследуемого пе-
риода. Статья опирается на широкую
исследовательскую базу.

Ключевые слова: таможенный тариф,
внешняя торговля, экспорт, стоимость
экспорта, сельскохозяйственное
сырьё, объём внешней торговли.

The tariff policy of the nineteenth century
Russian and foreign trade practices
Chikishev D.V., Lebedev Yu.V.

Questions of the foreign trade practice
in interrelation with rate policy spent to
Russia in the XIX-th century are
considered. The export goods and the
countries - importers are analysed. The
statistics of the customs duties of the
investigated period is resulted. Article
leans on wide issue base.

Keywords: the custom duties, foreign
trade, export, price export, agricultural
raw materials, foreign trade volume.

Официальные данные о развитии внешней торговли впервые в истории страны были обнародованы в 1802 году,¹ и возобновились в 1812 году созданным тогда департаментом внешней торговли.²

Принятие тарифа 1810 г. во многом устранило негативные последствия, континентальной блокады, а восстановление торговли с Англией в июле 1812 г.³ позволило достигнуть целей, поставленных тарифом 1810 г. – с одной стороны, увеличения довоенного уровня экспорта, а с другой - сокращения импорта, что дало некоторый прирост торгового баланса. Но, идя за европейским спросом, тариф 1810 г. способствовал увеличению, прежде всего экспорта сала, леса, зерна, также как и вывозу ряда технических культур⁴

Россия экспортировала более двухсот наименований товаров⁵. Список российского экспорта возглавляла пенька, затем шли юфть, железо, и полотна. Стоимость товаров этой группы всегда была высока, в первой трети XIX в. она превышала один миллион рублей. Стоимость рыбьего клея, льна, конопляного масла и говяжьего сала составляла около трехсот тысяч рублей, также как примерно и других товаров. В первой половине века объем внешней торговли возрастал на 10-25 % каждые пять лет.⁶ В отдельные периоды XIX века, когда в стране имел место монометаллизм (в 30-40-х гг. XIX века и в конце века) весьма важным товаром оказывались металлические деньги.⁷ Экспортные товары производились во многих русских городах.

Важным экспортным товаром был лес (Россия была и остается первой страной по запасам леса). Россия облагала вывоз леса пошлиной, величина которой колебалась в зависимости от размера (толщины и длины) деревьев, пород древесины и наименования лесных изделий. При таможенном досмотре вся древесина измерялась с целью определения величины пошлины, например, за вывоз одного дерева платили таможенную пошлину от 2 до 3 руб., а за бревна и брусья – 1-1,5 рубля, в зависимости от размеров. Система лесных таможенных пошлин, существовавшая в России в дореформенный период, была индивидуальна и не повторяла ни один из тарифов лесозэкспортирующих государств.

Основным экспортным товаром русского леса была Англия, закупившая его до 60 % от общего объема экспорта.⁸ Второе место по закупкам леса в России занимала Франция, вывозившая в основном строевой лес. Другие страны Европы закупали российский лес в меньших объемах.

Значительный доход давал вывоз льна, пеньки, и изделий их них. Россия продавала этих товаров больше, чем все страны Европы вместе взятые. Господствующее положение России в экспорте льна и пеньки объяснялось, прежде всего, огромными размерами посевных площадей и высоким качеством почвы (40 % мировых черноземов находится на территории России), в то время как страны Европы не могли отводить под посевы, например, льна, обширные площади. Большая часть льна, - 58% - вывозилась через Ригу, а 12% - через Петербург. Вывоз льна составлял 9.9 млн. пудов, а пеньки – 2.8 млн. пудов в среднем в год.⁹

Основным получателем льна и пеньки была Англия, закупившая в первой половине XIX в. 4/5 льна и 2/3 пеньки. Остальное количе-

ство данного товара закупали Дания, Норвегия, Швеция, где было развито судостроение. По Неману лен и пенька доставлялись в Германию. Со временем, в связи с упадком парусного судостроения, спрос на русскую пеньку резко сократился.

Одной из важнейших статей отечественного экспорта всегда было сало, вывоз которого постоянно увеличивался. Если в середине XVIII века его вывоз составлял 300 тыс. пудов ежегодно, то уже к началу XIX века достиг миллиона пудов, а к середине века возрос почти в 12 раз. Успеху в вопросе внешней торговли салом способствовала тарифная политика правительства и развитие скотоводства, особенно в степных районах.

Основной объём сала Россия поставляла в Англию, которая преимущественно закупала сало свечное и высшего сорта - желтое, и вывозившая его, например, в середине XIX века 2.1 млн. пудов из 3.2 млн. пудов, произведенных в стране.¹⁰

Англия закупала сало, т.к. не имела возможности удовлетворять внутренний спрос на него из-за ограниченности пастбищных земель. В то же время высокоразвитая промышленность страны требовала этого сырья все больше. Населению Англии требовалось большое количество сала для производства свечей. Парфюмерная промышленность также не могла обходиться без этого сырья, в результате чего спрос на сало в Англии был чрезвычайно высоким. В 50-60-е годы XIX века Англия испытывала годовую потребность в сале в количестве около 9.765.700 тысяч пудов (155 тысяч тонн).¹¹

К середине XIX века сало заняло первое место в международной торговле страны. Россия производила сала больше, чем все страны Европы. Цена сала увеличивалась по мере увеличения населения в той или иной стране, ибо скот становился дороже и объём вывоза сала из России также постоянно возрастал. В Европе, где мясо

было дороже хлеба и где пастбищные земли ценились выше пахотных, цена сала постоянно повышалась. К тому же, в ряде стран таможенная политика была направлена на ограничение ввоза зерна, чем поощрялось увеличение урожайности и обеспечение собственной продовольственной безопасности. В противоположность Европе, в России производился более дешёвый хлеб, и скот ценился очень низко. Употребление мясных продуктов было умеренным. Все это давало возможность производить дешёвое сало – продукт, который ценился в середине XIX в. в десять раз дороже хлеба. Убой большого количества домашнего скота не наносил ущерба сельскохозяйственному производству или земледелию – на убой шел скот, не используемый на сельскохозяйственных работах и таким образом, торговля салом приносила существенную прибыль, и скотоводство до Октябрьской революции 1917 года оставалось основным источником богатства страны, особенно ее южных районов.

Торговле салом с Францией не способствовал её высокий таможенный тариф, а также дополнительные корабельные сборы. Из России сало могло доставляться во Францию без дополнительных расходов только под флагом тех стран, которые как в русских, так и во французских портах пользовались равными с национальным флагом правами по платежу таможенных и корабельных сборов. Это затрудняло торговлю, к тому же Россия не имела с Францией режима наибольшего благоприятствования в торговле, как, например, с Англией.

Сбыт сала в Германию в дореформенный период был низким, хотя в первой четверти века Германия занимала второе место по закупкам русского сала. Причиной упадка в торговле салом стала высокая таможенная пошлина, взимаемая

с сала Германским Таможенным союзом. Под влиянием высоких ставок таможенного тарифа в Германии постепенно увеличивалось употребление пальмового масла, как для производства свечей, так и в парфюмерной промышленности. Из России Германия импортировала в основном мыльное сало низких сортов.

Кроме сала как такового, Россия экспортировала изделия из него - свечи и мыло, хотя вывоз этих изделий постепенно сокращался из-за снижения спроса по причине высоких таможенных пошлин, которыми почти повсеместно в Европе они были обложены. Так, в Австрии, Бельгии, Германии, Голландии и Франции пошлина на сальные свечи составляла около одного рубля серебром с пуда. С 1846 года Англия снизила эту пошлину в два раза. Швеция ввела пошлину на русские сальные свечи в 3 рубля 12 копеек сер. с пуда, что стало равносильно запрету на ввоз этого товара. Испания тогда же совершенно запретила ввоз русских свечей.

В России же ввозная пошлина составляла: на свечи – 5 копеек и с мыла 4 копейки серебром с пуда. Протекционистские пошлины, введенные в Европе на русское мыло составляли в Англии с 1846 года 2 рубля 14 копеек, в Германии - 1 рубль серебром с пуда, а во Франции, Испании и Португалии ввоз русского мыла запрещался.

Важными статьями русского экспорта оставались пушнина, шерсть и кожа. Купцы закупали пушнину в самых отдаленных районах – в Якутске, Нерчинске, Тобольске, куда она свозилась охотниками со всех краев тайги, но основными торговыми центрами пушнины были, конечно, столицы страны.

Из России экспортировалось значительное количество овчины и шкурок белки, которые в основном выменивались у китайцев в Кяхте на чай - 6 миллионов шкурок на 600 тыс. руб. в год.

В большом количестве Российской экспортировалась шерсть, чему во многом способствовало развитие овцеводства. Главными переправочными портами этого товара были Одесса и Петербург. Основными странами, закупающими русскую шерсть в Европе, были Англия, Франция и Австрия. Экспорт шерсти с начала века возрос значительно, с 19.813 пудов в 1807 по 1814 гг. до 375.000 пудов в 1837-1841 гг.¹² В 1841 году было отправлено 72.000 пудов шерсти из портов Балтийского моря; по сухопутной границе – 124.000 пудов, из портов Черного и Азовского морей – 237.000 пудов; наиболее значительным был вывоз из Одессы – 134.000 пудов. Экспорт шерсти мог бы быть значительнее, однако из-за небрежной перевозки и недостаточной просушки часть шерсти сгнивала, что снижало её сортность и соответственно экспортный доход.

Большой объём в отечественном экспорте составляла кожа. Кожевенная промышленность в России была развита достаточно высоко. Выделанных кож страна продавала за рубеж на один миллион рублей серебром в год, а невыделанных – на сумму до полутора миллионов рублей серебром.¹³ Еще в начале XIX века Россия не вела международную торговлю невыделанной кожей, так как её экспорт был запрещён Петром I. К тому же качество отечественных шкур не соответствовало европейскому стандарту: они были плотнее американских и индийских, не всегда достаточно хорошо очищались, из-за чего прочность кожи терялась и ценность становилась ниже. Но вывоз невыделанной кожи был разрешен тарифом 1797 года, и Россия вновь стала экспортировать бычью, коровью, конскую кожу. Телячью, козью, игнячью, баранью на экспорт не направляли. Вывоз стал осуществляться с 1801 года через черноморские порты, но был обложен высокой та-

моженной пошлиной – с бычьих и коровьих кож – по 1 рублю 20 копеек и с конских – по 60 копеек серебром за единицу продукции. С 1803 года вывоз кож был разрешен также и через Азовские порты; пошлина была установлена по 25 копеек серебром за штуку.

Тарифом 1810 было разрешено экспортировать невыделанную кожу без ограничения, обложив вывоз коровьих кож по 1 рублю 20 копеек, а конских по 60 копеек за штуку.

Тарифом 1816 года была введена новая пошлина на этот товар – 20 % с цены; таможенным тарифом 1819 года отпуск кож был разрешен беспошлинно.

Тарифом 1822 года была установлена пошлина в 1 рубль 20 копеек за вывоз кожи через южные порты и в 1 рубль 50 копеек серебром с пуда через другие таможенные посты страны. Данная пошлина на этот товар стала почти что запретительной, и вывоз кож резко сократился.

Сбыт невыделанных кож стал возрастать вновь с 1825 года, когда пошлину уменьшили до 80 копеек, а с 1826 года – до 40 копеек с пуда.¹⁴ В 1833 году снизились пошлины на вывоз соленых кож как минимум до 25 копеек серебром с пуда. Этот тариф оставался в силе до 1850 года.

За двадцать лет, с 1824 по 1843 гг. было вывезено в европейские страны следующее количество невыделанных кож: с 1824 по 1828 гг. – 148.344 пуда, с 1829 по 1833 гг. – 280.953 пуда, с 1834 по 1838 гг. – 200.719 пудов, с 1839 по 1843 гг. – 208.407 пудов. Снижение вывоза невыделанных кож последовало за повышением их цены на внутреннем рынке, а русскую экспортную нишу заняли США и Индия. Но все же общая стоимость экспорта невыделанных кож с 1839 по 1843 гг. увеличилась на 37 % по сравнению с периодом 1829-1833 гг. Главным образом экспорт невыделанных кож осуществ-

лялся через Петербург, куда они доставлялись из различных губерний – Московской, Тульской, Калужской, Курской, Воронежской и ряда других. Через Ригу направлялись на экспорт кожи белорусских губерний и из Прибалтики, а через Одессу – кожи из центральных губерний и из Херсонской и Екатеринославской губерний. Кроме того, вывоз производился из других северных и южных портов, а также через азиатскую границу.¹⁵

Таким образом, более половины вывоза невыделанных кож осуществлялось через Петербург. Вывозились главным образом коровьи кожи. Вывоз других видов кож уменьшился в указанный период на 35%. Основным покупателем русских кож оставалась Англия, которая закупала до сорока процентов объема их экспорта. В значительном количестве вывозились кожи в Турцию (40-45 тыс. пудов), в Австрию (около 30 тыс. пудов в год). Вывоз кож из России был бы еще более значительным, если бы она вывозила, кроме коровьих, крупных кож, мелкие – козьи, ягнячьи, оленьи, тюленьи кожи.

Франция закупала русских кож гораздо меньше, чем Англия, так как снабжалась ими Германией, Швейцарией и Италией. Необходимые Франции бараньи и козьи кожи из России почти не доставлялись. Россия теряла по указанным выше причинам и из-за американской конкуренции французский рынок. Так, если Россия вывезла во Францию в 1825 г. 15.6 тыс. пудов крупных кож, то США в том же году продали Парижу 161.143 пудов кож.

Невыделанные кожи вывозились в небольшом количестве в Пруссию. Например, в первой половине XIX века средний вывоз составил по 15.000 пудов в год, в то время как один только Гамбург получал из США и Индии 150.000 пудов, которые являлись сырьем для кожевенных заводов Германии. Таким образом, Россия вывозила в Германию незначительное ко-

личество кож, не более чем 1/20 от общего объема ввоза в Германский Таможенный союз.

Из всех сортов кожи, выделяемых в России, особого внимания заслуживала юфта – кожа люкс, изделие истинно русское, которому в Европе тщетно стремились подражать. Несмотря на успехи кожевенной промышленности, юфта в Европе пользовалась громадным спросом. Юфта выпускалась трехцветов.

Ежегодно красной юфти производилось в среднем около 130.000 пудов, а белой и черной – чуть меньше 100.000 пудов. В Европе предпочтение отдавали черной юфти. В то же время и красная юфта не портилась и даже в самых сырых местах абсолютно не промокала; из нее изготавливали высококачественную обувь.

В торговле юфта подразделяли на четыре сорта: чистую, розваль, домашнюю и рыночную. По весу ее делили на легкую и тяжелую. Считалось, что чистая юфта – первый сорт, а розваль – второй сорт хорошей юфти. К домашней относилась кожа с различным браком. Рыночную юфту из-за низкого ее качества на экспорт не направляли. Юфту направляли через петербургский порт. Непосредственно в порту ее досматривали браковщики, определяя ее сортность.

С 1845 г. в Петербурге применялись особые правила, установленные для отбраковки юфти и кож, направляемых из Москвы на экспорт через сухопутную границу. На Московской бирже купцов обязали отбраковывать юфту. Эта мера повысила доверие к отечественным козам в Австрии и Италии. С 1820 по 1845 гг. общий экспорт юфти составлял 1.006.877 пудов.¹⁶

К сожалению, производство и вывоз юфти, постоянно сокращались, что привело к снижению употребления юфти в европейских странах уже с начала XIX века, чему способствовало и развитие кожевенного

производства за границей, и возможность замены юфти другими сортами кожи. Так, если в 1767-69 гг. юфти было вывезено 155.125 пудов, то в пореформенный период ее продавалось за рубеж 99.478 пудов в среднем в год. Еще одной причиной сокращения вывоза юфти стало падение спроса на нее со стороны военных кругов. С окончанием в 1814 г. военных действий начала XIX века и проведенного тогда сокращения войск, сократился и вывоз российских кож.

Экспорт юфти держался в первой половине XIX века на относительно высоком уровне потому, что в Европе оставался еще спрос на красную юфту. Россия запрещала вывоз березового дегтя, крайне необходимого для выделки красной юфти. Так, в 1841 г. было вывезено 38.982 пуда красной юфти, 1.323 белой и только 27 пудов черной юфти. Юфту охотно закупалась Австрией, Италией, Германией, Францией. В Италии из красной юфти шили крестьянские башмаки, красным цветом внутрь башмака. В Австрии красная юфта употреблялась крестьянами и горожанами низших сословий для производства высококачественных сапог красного цвета.

В то время как Россия вывозила сырую кожу, все более возрастал ввоз готовых кожевенных изделий в Россию, так как внутренняя потребность на них из-за неразвитости обрабатывающей и кожевенной промышленности не удовлетворялась. В дореформенный период ввоз кожевенных изделий в Россию удвоился и составил до 131.283 рублей серебром в среднем в год даже при высоких таможенных пошлинах, граничащих с запрещением ввоза. Так, таможенным тарифом 1822 года ввоз выделанных кож был запрещен (кроме женских лайковых перчаток), в 1841 году кожаные перчатки были обложены высокой пошлиной – 10 руб. сер. за фунт. Однако ввоз кож в Россию все же значительно увеличивал-

ся. Так, если в 1843 г. их было ввезено на 65.948 руб., то в 1844 г. – уже на 121.760 руб. сер. – то есть только за один год в два раза.

Высокие тарифные пошлины на ввоз выделанной кожи применялись не только в России, но и почти во всех европейских странах. Умеренные пошлины были установлены там, где кожевенное производство еще не достигло конкурентноспособного уровня. Так, в Англии до 1842 года таможенная пошлина на юфту варьировалась от 1 рубля 66 копеек серебром до 6 рублей 18 копеек сер. с пуда, в зависимости от сортности. С 1842 года пошлины изменили и стали взимать по 4 рубля сер. с пуда юфти и от 2-х до 6-ти руб. сер. с пуда различных кож.

Общий объем российского экспорта кожи составлял в XIX в. около 200.000 пудов в год.¹⁷ В целом же в течение всего века вывоз кож из России планомерно сокращался как по европейскому, так и по азиатскому направлениям.

С середины века, с расширением товарного производства и развитием рыночных отношений объем внешней торговли возрастал несмотря на неблагоприятные внешнеполитические условия и ведение военных действий в период Крымской войны. Так, если в период с 1841-45 гг. экспорт составил 32.323 тыс. руб., а импорт – 119.864 т.р., то в период 1856-60 гг. эти показатели соответственно составили 225.594 т.р. и 205.866 т.р.¹⁸ Тем не менее, таможенный доход составил в среднем 30. млн. р. в год, существенно не увеличившись в этот период по внешнеполитическим причинам. В то же время произошли значительные изменения в структуре импорта, отразившие перемены, произошедшие в российском народном хозяйстве в целом; значительно снизилась доля сахара, тканей и хлопчатобумажной пряжи, но увеличилась доля все более развивающейся хлопчатобумажной промышленности.

В среднем за вторую половину XIX века первое место по импорту занимал хлопок-сырец, второе – красители; затем – оборудование и машины, сахар и вино.

В конце XIX – нач. XX вв. по относительному участию в мировой торговле Россия занимала восьмое место.¹⁹

Таким образом, в течение всего XIX века внешняя торговля России характеризовалась преимущественной ориентацией на вывоз сельскохозяйственного сырья, в то время как ввоз не способствовал в достаточной мере развитию материальной базы промышленных отраслей страны.

Литература

Государственная внешняя торговля в разных ее видах. СПб., 1802.

Журнал мануфактур и торговли. Т.П. Кн.1. СПб., 1861.

Карамова О.В., Семенкова Т.Г. История русской экономической мысли. М., 1999.

Министерство финансов 1802-1902. Ч.1. СПб., 1902.

Небольсин Г.П. О внешней торговле России. СПб., 1835.

Покровский В.И. (ред.). Сборник сведений по истории и статистике внешней торговли. Т.1. СПб., 1902.

Тернер Ф. Движение внешней торговли с 1853 по 1856 г. СПб., 1858.

Тимошина Т.М. Экономическая история России. М., 1998.

Томпстон С. Р. Российская внешняя торговля XIX - нач. XX вв.: организация и финансирование. М., 2008.

Ссылки:

1 Государственная внешняя торговля в разных ее видах. СПб., 1802.

2 Небольсин Г.П. О внешней торговле России. СПб., 1835; Вавилов И. Беседы русского купца. СПб. 1844; Дух журналов. 1816.

3 ПСЗ - 1. Т. XXXП. № 25177.

4 Небольсин Г. Статистические записки о внешней торговле России СПб., 1835. С. 18, 58, 57; Покровский В.И. (ред.). Сборник сведений по истории и статистике внешней торговли. Т.1. СПб., 1902. Таблицы, С.63-69.

5 Томпстон С. Р. Российская внешняя торговля XIX - нач. XX вв.: организация и финансирование. М., 2008.

6 Тернер Ф. Движение внешней торговли с 1853 по 1856 г. СПб., 1858. С 13, 46.

7 Журнал мануфактур и торговли. Т.П. Кн.1. СПб., 1861. С.247; Министерство финансов 1802-1902. Ч.1. СПб., 1902. С.233; Карамова О.В., Семенкова Т.Г. История русской экономической мысли. М., 1999. С.45-48, 133.

8 Тимошина Т.М. Экономическая история России. М., 1998. С.113.м

9 Лен вывозили через Ригу в основном прибалтийские (остзейские) губернии - Витебская и Псковская губернии. Через Петербург вывоз льна производили Новгородская, Псковская, в меньших количествах Вологодская, Вятская, Ярославская, Владимирская губернии. Пенька вывозилась главным образом через Петербург (60 % вывоза), из Гжатской, Ржевской, Калужской, Тульской, Орловской и Курской губерний.

10 Вавилов И. Беседы. Вып. 1. СПб. 1847. С.13.

11 У. /с. С.12.

12 Гагемейстер Г. Обзорение мануфактурной промышленности. М., 1862. С.119.

13 См.: Библиотека для чтения. 1847. Март.

14 В разных таможенных странах пошлина колебалась от 60 до 80 копеек.

15 Библиотека для чтения. 1847. Март. С.5.

16 Библиотека для чтения. Т.81. № 3-4. СПб., 1847.

17 Арсеньев К. Начертание статистики Российского государства. Т. 1. СПб., 1848. С. 174.

18 Хромов П.А. У/с. С.94.

19 Ден В.Э. Положение России в мировом хозяйстве. Пг., 1922. С.29; Довнар - Заполский М.В. У/с. С.26-27.

Концептуальные основы стратегического управления развитием велосипедного туризма

Курбатов Роман Владимирович, аспирант кафедры гостиничного и туристического бизнеса Института туризма и развития рынка ГУУ
paleotyp@yandex.ru

Руппель Карл Карлович, д.э.н., проф. ГУУ

Сформулированы концептуальные основы стратегического управления развитием велосипедного туризма. Разработана принципиальная модель макроконтура развития велосипедного туризма. Сформулированы цель, задачи, стратегические направления развития экономической сферы деятельности в сфере велосипедного туризма.

Ключевые слова: велосипедный туризм, стратегии управления велосипедным туризмом. Принципы, цель, задачи построения концепции. Модели управления велосипедным туризмом.

CONCEPTUAL BASES of STRATEGIC MANAGEMENT of DEVELOPMENT of BICYCLE TOURISM
Kurbatov R.V., Ruppel K.K.

Are formulated conceptual bases of strategic management by development of bicycle tourism. The basic model of a macrocontour of development of bicycle tourism is developed. Problems, strategic directions of development of an economic field of activity in sphere of bicycle tourism are formulated the purpose.

Keywords: Bicycle tourism. Management strategy by bicycle tourism. Principles, the purpose, problems of construction of the concept. Management models bicycle tourism.

Концепция развития велосипедного туризма подразумевает систему взглядов на создание и обеспечение условий для развития специального сектора сферы туристских оздоровительных услуг как высокоэффективного, малозатратного, конкурентоспособного вида экономической деятельности, направленного на получение населением высоких оздоровительного и иных эффектов, а также обеспечивающего достижение рационального уровня социального и экономического эффектов как на уровне отдельных хозяйствующих субъектов, так и на региональном и общестрановом уровне. Концепция должна служить научным обоснованием стратегического и текущего управления развитием велосипедного туризма.

В настоящее время отсутствует национальная концепция развития велосипедного туризма в России. В некоторых российских регионах ведется поиск направлений развития велосипедного туризма с учетом существующих условий и зарубежного опыта. Подходы к развитию велосипедного туризма, отдельные компоненты его концептуального видения отражены в региональных программах документах. Однако российские подходы отличаются от зарубежных подходов, прежде всего, недостаточной степенью поддержки (финансовой, информационной, организационной) со стороны наднациональных, национальных, региональных институтов. Не сформулирована ведущая идея развития велотуризма. Научно обоснованная политика государственных, общественных и частных институтов должна служить целям обеспечения устойчивого эффективного развития велосипедного туризма.

Система экономической деятельности в сфере велосипедного туризма не соответствует требованиям теории оздоровления человека и его потребностям, недостаточно конкурентоспособна. Действующие модели потребления услуг в сфере велосипедного туризма основаны на спонтанном формировании соответствующих потребностей населения. Модели не отражают происходящие изменения объекта и субъекта управления, трансформацию количества и структуры угроз, возможностей осуществления бизнес-процессов. Культура оказания и потребления велосипедных услуг не сложилась. Необходимы преобразования системы экономической деятельности в сфере велосипедного туризма, включающие как ее материально-техническое обеспечение, так и текущие процессы управления, формирование и регулирование соответствующих потребностей населения. Без таких преобразований нельзя сформировать новое качество сферы велосипедного туризма.

Теоретические предложения по стратегическому управлению развитием велосипедного туризма в России проработаны формально, реализуются не полностью и не способствуют глубинным преобразованиям экономической деятельности исследуемой сферы. Модели реализации управленческих воздействий на систему экономической деятельности в сфере велосипедного туризма в государственном и региональном масштабах оказываются неработающими и по другой причине. Они затрагивают интересы множества акторов. Однако совместная деятельность субъектов экономической деятельности не подвергается специальному регулированию.

Важной проблемой преобразования системы экономической деятельности в сфере велосипедного туризма является невозмож-

ность последовательного реформирования деятельности акторов по единой модели в краткосрочной перспективе. Любая организация в течение достаточно длительного времени может быть представлена как устойчивая конфигурация составных частей, иными словами принимает определенную модель структуры, со свойственным ей поведением и набором стратегий. В таблице 1, составленной по разработке [1], преимущества и недостатки стратегии организации рассмотрены в отношении четырех свойств. Отмеченные недостатки не компрометируют идею стратегического развития хозяйствующего субъекта, а предупреждают о необходимости концентрации усилий на узловых проблемах формирования и реализации стратегий, возможных преобразованиях деталей деятельности актора.

Автор допускает возможность (после длительного и трудоемкого анализа реальной ситуации) формирование единой программы (модели) преобразования сферы велосипедного туризма. Однако такая модель особенно трудна будет в реализации. Непредвиденные проблемы усиливаются в процессе подстройки деятельности отдельного хозяйствующего субъекта к деятельности других акторов. Такая подстройка потребует продолжительных этапов согласования принимаемых управленческих решений по многообразным звеньям системы управления. В целом, преобразование системы экономической деятельности в сфере велосипедного туризма будет долгим, дорогим и трудно-прогнозируемым процессом.

Вследствие тесной взаимосвязи внешней среды и внутри-организационных процессов общее концептуальное решение по преобразованию системы экономической деятельности в сфере велосипедного туризма должно конкретизироваться в конкретных условиях

Таблица 1
Преимущества и недостатки стратегии организации

Свойства стратегии	Преимущество стратегии	Недостаток стратегии
Стратегия выделяет направление развития	В действующих условиях ориентировать организацию на надежное направление развития расценивается как основной смысл стратегии	В будущем следование заранее установленному направлению развития обрекает организацию на игнорирование непредвиденных опасностей, препятствует изменению поведения организации в новых условиях
Стратегия служит координации деятельности участников ее реализации	Отсутствие стратегии ведет к «хаосу»	При координации деятельности участников стратегии вырабатывается «групповое мышление» при потере индивидуального видения проблем. Сложнее замечать новые возможности организации.
Стратегия – ведущая характеристика организации	Стратегия выражает своими методами суть организации, особенности ее поведения	Такое представление организации упрощает ее сущность, теряется ряд системных характеристик
Стратегия обеспечивает логику	С помощью стратегии обеспечивается порядок действий, устраняется неопределенность поведения организации	Искусство управления отчасти не следует логике: «Творчество не терпит последовательности» [1]

хозяйствования. Универсальные стратегии развития выводят актора в лучшем случае на некоторые средние показатели, в худшем случае – способствуют появлению кризисных явлений. Возникает вопрос о степени универсальности предлагаемых концептуальных моделей.

Наиболее реальным вариантом преобразования системы экономической деятельности в сфере велосипедного туризма, по нашему мнению, будет разработка стратегических моделей, создаваемых на основе ведущей идеи, политических ориентиров и, в целом, концепции стратегического развития велосипедного туризма. Концепция должна охватывать процессы взаимодействия участников развития велосипедного туризма (рис. 1) при последовательном развитии руководящей идеи. Ядро концепции развития велосипедного туризма образует исходная идея, идеальный результат реализации задуманного, трансформирующая

ся в идеальный образ управления. Модель предполагает эволюционное развитие хозяйствующих субъектов.

Движущей силой концепции выступает психосоциальный профиль инициативного актора, способного вырабатывать детализированные стратегии. На основе концепции хозяйствующий субъект разрабатывает индивидуальную модель развития, повторяя и развивая на своем уровне элементы общей стратегии, конкретизируя их содержание: особенности условий и управления, персонала, потребителя. Инициатором таких современных решений должен быть профессионально подготовленный и ориентированный на стратегическое развитие персонал (весь коллектив – в идеале, или его часть).

Сам процесс использования персонала для решения стратегических задач служит

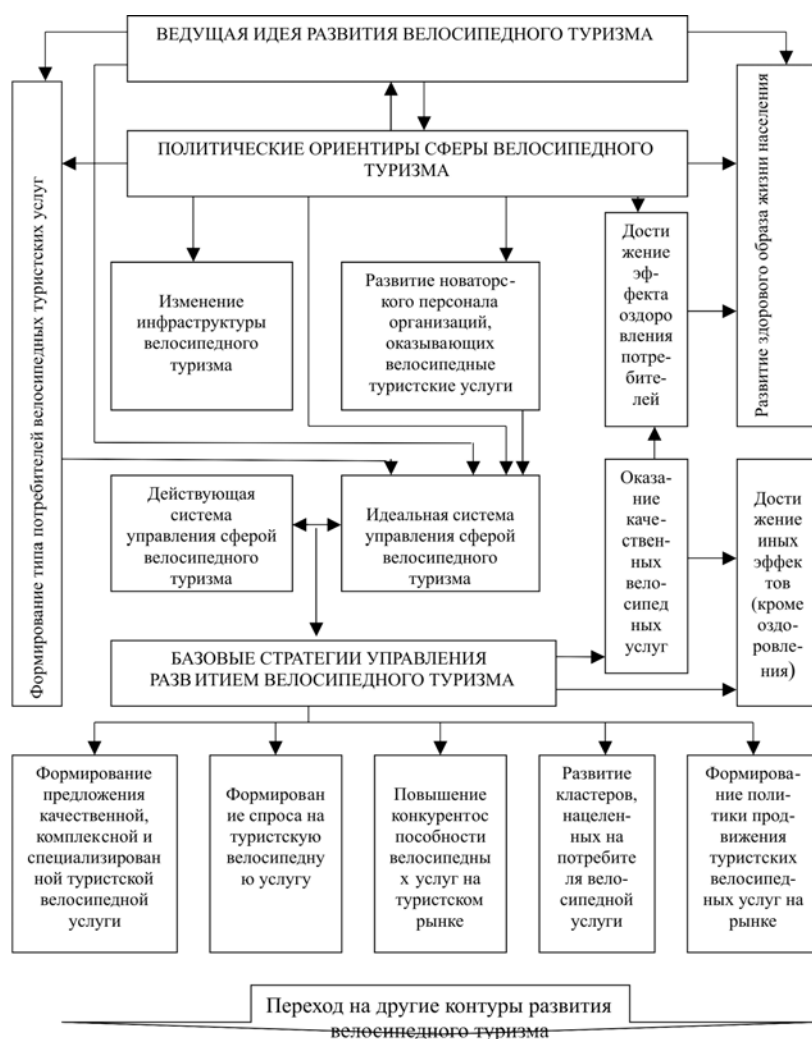


Рис. 1. Принципиальная модель макроконтура развития велосипедного туризма

развитию процессов групповой динамики – укреплению в масштабах хозяйствующего субъекта стремления к развитию, развитию интегрального интеллекта.

Разрабатываемая концепция базируется на следующих первоочередных принципах:

- неизменности глобальных стратегических целей достаточно длительный период времени;
- системности, заключающейся в рассмотрении предметов исследования в виде систем, а также в системном применении специфических методов управления развитием велосипедного туризма;
- социального партнерства (власти, бизнеса, заинтересованных организаций всех уровней);

- реалистичности – как подкрепление стратегического плана необходимыми ресурсами;

- устойчивого развития (учет пределов роста при оптимизации параметров развития);

- экологичности (сохранение и восстановление природной и социально-культурной окружающей среды при осуществлении экономической деятельности в сфере велосипедного туризма);

- эффективности, принимаемой за основу функционирования рыночного механизма.

Основные принципы концепции макроконтура развития велосипедного туризма дублируются в стратегиях развития отдельных хозяйствующих субъектов.

С теоретической точки зрения предлагаемая концепция развития велосипедного туризма основывается на постулатах школы конфигурации стратегического управления. Основатели и сторонники этой теории (прежде всего Д.Миллер, П.Хандавалла) стремятся объединить разные теоретические подходы к стратегическому управлению. Исходя из концепции жизненного цикла организации, в ней предполагается наличие двух типов процессов. Во-первых, в течение достаточно длительного периода времени можно констатировать стабильное развитие организации, ее трансформацию. При этом актуально разработанное видение организации, достижение поставленных целей. Сохраняется устойчивая структура организации – ее конфигурация. Результатом такого медленного преобразования, предусмотренного в реализуемых стратегиях, являются изменения организации. При этом изменения не носят скачкообразного характера и рассматриваются как медленные преобразования. Во-вторых, накапливаемые внутренние изменения организации вступают в противоречие с изменениями внешней среды. Снятие такого противоречия достигается сменой ориентиров развития, утверждением нового видения перспектив организации. В соответствии с особенностями двух типов процессов развития предлагается обосновывать необходимые методы решения стратегических проблем.

Главными особенностями концептуальной модели управления стратегическим развитием велосипедного туризма должны явиться: отсутствие директивного управления детализированными стратегиями отдельных акторов из единого центра; поступательный, но не реформистский подход к развитию экономической деятельности различных акторов; использование преимуществ самоорганизации отдельных ак-

торов; получение гарантированного эффекта при минимальных затратах ресурсов на реализацию модели (по сравнению с другими вариантами).

Основаниями обеспечения высокой социальной и экономической эффективности предлагаемой концепции служат:

а) стабильный и высокий уровень платежеспособного спроса на услуги велосипедного туризма за счет удовлетворения потребностей перспективного социального слоя – среднего класса. К велосипедному туризму могут быть приобщены лица с высоким и малым душевым доходом. Концепция велосипедного туризма учитывает усиление индивидуализации туристских услуг, возможности активизации потребностей в велосипедном туризме семей, пожилых лиц, а также иных целевых групп населения. Перспективно варьирование содержания пакетов туристских услуг, расширяя их от удовлетворения конвейерных до индивидуализированных запросов туристов.

б) относительно невысокие затраты на организацию велосипедного туризма и соответственно умеренные цены обеспечивают высокую конкурентоспособность велосипедных услуг по сравнению с другими, более затратными видами туристских оздоровительных услуг. Высококонтурентоспособна велосипедная услуга также по соотношению «цена-качество»;

в) использование маркетинговых инструментов продвижения велосипедных услуг совместно с применением современных информационных технологий способствует увеличению объема продаж и повышению доходности хозяйствующих субъектов;

г) необходимая финансовая, информационная, организационная поддержка со стороны межгосударственных, государственных и общественных национальных, а также региональных структур.

Главной целью развития велосипедного туризма в России

является создание современной высокоэффективной, конкурентоспособной, доходной сферы деятельности на основе рационального использования соответствующих ресурсов для удовлетворения потребностей населения в оздоровлении. Основные задачи, необходимые для достижения поставленной цели, сводятся к следующим:

1) формулирование государственной политики поддержки велосипедного туризма как актуального направления оздоровления населения;

2) разработка концепции развития велосипедного туризма на общенациональном уровне, в которой определялись бы направления развития велосипедного туризма с учетом особенностей российской практики и зарубежных достижений;

3) создание условий для производства уникальных и комплексных пакетов велосипедных услуг, конкурентоспособных на внутреннем туристском рынке и привлекательных для въезжающих иностранных туристов;

4) разработка моделей развития велосипедного туризма как доходного сектора региональной экономики и отдельных хозяйствующих субъектов;

5) формирование адекватных механизмов обеспечения реализации стратегий управления развитием велосипедного туризма (прежде всего, нормативно-правового, финансового, организационного, информационного, обеспечения) на трех уровнях - общероссийском, региональном, уровне отдельных хозяйствующих субъектов.

Исходя из особенностей локальных туристских рынков, разнообразия местных условий осуществления велосипедного туризма, общая концепция развития велосипедного туризма не должна ограничиваться одним направлением развития. Целесообразно формировать несколько перспективных для сложившихся условий моделей. Конкретные стратегии по

различным регионам и хозяйствующим субъектам могут быть ориентированы как на все базовые модели, так и на некоторые из них.

Перспективными в условиях современного рынка велосипедных услуг России, на наш взгляд, могли быть следующие направления (модели):

1) формирование предложения качественной, комплексной и специализированной туристской велосипедной услуги на базе существующих и перспективных туристских и оздоровительных ресурсов и инфраструктуры (включая различные туристские объекты, сферы бизнеса, связанные с развитием велосипедного туризма);

2) формирование спроса на туристскую велосипедную услугу, исходя из сложившихся и перспективных потребностей населения в оздоровительных занятиях, из следования здоровому образу жизни и учитывая особенности туристского предложения;

3) повышение конкурентоспособности велосипедных услуг на туристском рынке;

4) развитие кластеров, нацеленных на потребителя велосипедной услуги как групп взаимосвязанных организаций, находящихся на некоторой территории, действующих взаимосогласованно и усиливающих конкурентоспособность отдельных организаций и кластера в целом;-

5) формирование продвижения туристских велосипедных услуг на рынке, способствующего выяснению предпочтений туриста и обеспечивающей информирование, убеждение и напоминание населению пользы велосипедных услуг.

Развитие велосипедного туризма как сектора российской туристской индустрии потребует партнерства власти с бизнесом, с обширным кругом заинтересованных организаций. Существенную роль в координации этого процесса могут сыграть разнообразные объединения акторов велосипедного ту-

ризма. Для оценивания реального и проектируемого эффекта предлагаемой концепции целесообразно применять косвенные оценки – путем использования предикторов и индикаторов эффективности.

Ожидаемые результаты реализации концепции развития велосипедного туризма видятся в следующем.

Во-первых, важнейшим результатом развития велосипедного туризма должны стать оздоровительный а также сопутствующие социальные, духовные и иные эффекты, возникающие у потребителей услуг – представителей различных слоев населения.

Во-вторых, велосипедный туризм может явиться ускорителем развития экономики регионов, предоставляя довольно быстро отдачу в бюджеты, с одной стороны, и инициируя рост сопутствующих видов деятельности, прежде всего обеспечивающих макро- и микроинфраструктуру туризма и рекреации.

В-третьих, развитие велосипедного туризма с использованием экологически чистого средства передвижения служит сохранению и развитию природного, историко-культурного наследия.

В-четвертых, велосипедный бизнес, как и весь туристский бизнес, рассматривается как

один из наиболее продуктивных в плане генерирования новых рабочих мест. Для российских регионов развитие велосипедного туризма является одним из эффективных способов увеличения количества рабочих мест.

В-пятых, велосипедный туризм следует оценивать как одну из важнейших, носящую комплексный характер, точку роста местных сообществ вследствие разнообразия функций велосипедных туристских услуг.

Литература

1. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. – СПб.: Питер, 2000.

Эффективность управления организационным поведением персонала гостиницы

Дауд Рана Ибрагим,

аспирантка кафедры гостиничного и туристического бизнеса Института туризма и развития рынка Государственного университета управления, rana.daoud1982@yahoo.com

На современном этапе менеджмента повышение конкурентоспособности и качества деятельности предприятия гостиничного бизнеса обусловлено, прежде всего, эффективностью управления поведением субъектов предприятия. Завоевание и удержание конкурентных преимуществ и представление качественного обслуживания являются основными целями деятельности гостиничного предприятия на рынке. Поэтому эффективное управление организационным поведением субъектов предприятия является важным фактором обеспечения ее конкурентоспособного положения на рынке.

Ключевые слова Эффективность, эффективное организационное поведение, эффективность управления, стратегические цели, удовлетворенность трудом, экономическая и социальная эффективность.

Effectiveness of organizational behavior management hotel.

Daoud Rana Ibragim

At the present stage of management competitiveness and quality of the company due to the efficiency of the hotel business entities control the behavior of the enterprise. Especially that winning and retaining competitive advantage and the submission of the service are the main purpose of any hotel company in the market. Therefore, effective management of organizational behavior subjects the company is an important factor in ensuring a competitive market position.

Keywords Efficiency, effective organizational behavior, management efficiency, strategic objectives, job satisfaction, economic and social efficiency.

Любая организация, функционирующая в сфере услуг, заинтересована в расширении предоставляемых высококачественных услуг и как следствие – в приобретении большего количества лояльных клиентов. Одной из стратегий, помогающей в достижении этих целей, является совершенствование организационного поведения персонала. Эффективное организационное поведение важно для достижения успехов на рынке. Его содержание представляет собой элементы, облегчающие процесс управления работниками и ориентирующие ход этого процесса в нужном направлении.

Обращаясь к трактовке содержания понятия «эффективное организационное поведение», следует исходить из содержания понятия эффективности управления.

Категория эффективности является одной из основных категорий управления. Экономический смысл эффективности заключается в соизмерении затрат и полученных результатов. В переводе с латинского языка (*effectivus*) означает производительный, действующий, дающий нужные результаты [4].

Согласно определению толкового словаря русского языка, «эффективность – свойство объекта (субъекта), обеспечивающее получение нужного результата», это – «действенность объекта (субъекта)» [7].

В энциклопедическом словаре «Управление организацией», под эффективностью понимается результативность, действенность, полезность. В экономике – это всегда отношение между следствием и причиной, результатом и затратами, то есть эффектом и требуемым для его достижения затратами [7]. Согласно толковому словарю «Вебстер», термин «эффективность» имеет три значения. Во-первых, эффективность есть грамотное и компетентное исполнение своих обязанностей; во-вторых, отношении полученного эффекта к издержкам в денежном, временном и ином выражении; в-третьих, соотношение энергетических затрат к полученной силе воздействия [8].

Эффективность – категория, выражающая совокупность различных социально-экономических процессов и явлений, связанных с достижением результатов и рациональным использованием ресурсов [6]. Термин «эффективность» использовал Г. Эмерсон в 1908 году в труде «Эффективность как основа производственной деятельности и заработной платы», где понятие эффективности понимается как достижение максимального результата при минимальных затратах. Т.С. Хачатуров отмечал: «эффективность же и социальная, и экономическая представляет собой отношение экономического или социального эффекта к необходимым на его достижение затратам» [12]. В свою очередь Г.В. Атаманчук утверждает, что эффект отражает два момента:

1) разницу между результатами и затратами, свидетельствующую о положительном «сальдо», т.е. о пользе, принесенной человеческими усилиями;

2) способность этой разницы (пользы) удовлетворять реальные жизненные потребности общества, людей [12].

В отечественной науке накоплен немалый теоретико-практический опыт исследования категории «эффективность» применительно к процессам управления. Э.М. Коротков, характеризует эффективность управления как «сопоставимость результатов управления и ресурсов, затраченных на их достижение» [8]. В учебнике «Менед-

жмент» под редакцией М.М. Максимцова, эффективность управления определяется как «один из ключевых показателей совершенствования управления путем сопоставления результата и ресурсов, затраченных на его достижение» [8]. Л.И. Ушвицкий, определяет эффективность управления как «относительную характеристику результативности деятельности конкретной управляющей системы, отражающуюся как в различных показателях объекта управления, так и собственно управленческой деятельности» [3]. По мнению Ф.М. Русинова, эффективность связана с результативностью работы (действия) и экономичностью, то есть минимальным объемом затрат для выполнения данной работы (действия). Под эффективностью автор понимает уровень результативности в сопоставлении с произведенными затратами [9]. Л.А. Брагин определяет экономическую эффективность как соотношение полученного эффекта (результата) и затрат различного рода ресурсов (материальных трудовых, финансовых, информационных) по его достижению [10].

Таким образом, делаем выводы:

1) в науке об управлении не сложилось единое определение понятия «эффективность управления»;

2) в большинстве предлагаемых подходов принцип трактовки содержания понятия эффективности управления одинаков. Он понимается как соотношение затрат на осуществление деятельности и результатов;

3) исследователи, как правило, по-разному конкретизируют содержание затрат и результатов в формуле эффективности;

4) по мнению автора, эффективность управления следует рассматривать как совокупность управленческих воздействий на персонал (мотивация, организация, координация, коммуникация и организация культуры), а достигнутый результат оценивать по совокупности издержек, затраченных

для получения этого результата. Необходимое требование при этом – экономическая и социальная выгода результата для организации.

Управленческий труд, тем более в сфере гостиничного бизнеса, относится к наиболее сложным видам человеческой деятельности, и его оценка не всегда может быть произведена прямым путем из-за отсутствия формальных результатов, количественной оценки отдельных видов выполняемой работы, поэтому для измерения его эффективности часто применяются косвенные методы. Также надо обратить внимание на то, что эффективность управления нельзя сводить лишь к экономическому эффекту деятельности организации. Это понятие по смыслу шире, чем экономическая эффективность, поскольку оно включает в себя не только экономический, но и социальный эффект [5]. По мнению А.К. Семенова, в управленческой деятельности важно учитывать, что в единстве социальной и экономической эффективности ведущей, наиболее активной является социальная: «высший критерий социальной эффективности – всестороннее развитие личности, физических и духовных способностей человека» [9]. Именно социальный эффект показывает актуальность, рациональность и эффективность любого труда.

В современной литературе существует мнение, что управление должно быть ориентировано как на экономические, так и на социальные цели. Исходным пунктом является следующее соображение: при принятии решений в сфере управления должны быть учтены как экономические аспекты, так и потребности и интересы работников [11]. Организационное поведение – это поведение сотрудников в организации, которое может быть как эффективным, так неэффективным, но которым, несомненно, в рамках одной, отдельно взятой организации можно управлять для того, чтобы повысить эффек-

тивность работы организации в целом.

В теории управления отсутствует подход, оценивающий и рассчитывающий эффективность организационного поведения. Однако существуют критерии оценки эффективности организационного поведения.

Согласно точке зрения В.Н. Бас, поведение сотрудников в организации можно считать эффективным при достижении организацией стратегических целей и удовлетворенности трудовой деятельностью ее сотрудников [2]. Н.Ф. Алиева также утверждает, что организационная культура является фактором, позволяющим организации опосредованно воздействовать на эффективность принимаемых решений. Существует тесная взаимосвязанность между культурой организации и успехом предпринимательской деятельности [1]. В эпоху высоких технологий люди представляют собой незаменимый ресурс, с помощью которого достигаются стратегические цели организации. В понимании В.Н. Бас эффективной можно считать такую организацию, в которой существуют и достигаются четко обозначенные стратегические цели, развитая некая корпоративная культура, с помощью которой определены образцы поведения работников в организации.

В нашем понимании управление гостиницей характеризуется как эффективное при сильной организационной культуре, с помощью которой организация приобретает высокую репутацию с одной стороны, а с другой стороны, формирует неповторимый по своим качествам персонал, ориентированный на оказание высококачественных услуг.

По мнению В.Н. Бас, стратегическое планирование опирается на человеческий потенциал, ориентирует всю деятельность организации на запросы потребителей, осуществляет гибкое регулирование и своевременные изменения в организации, отвечающие требованиям внешней среды, что, в свою очередь, позволяет ей выжи-

вать и достигать поставленных целей в долгосрочной перспективе [2]. Именно стратегическое планирование определяет как задачи организации, так и образцы поведения сотрудников в организации по достижению поставленной стратегической цели. Четко сформулированные и наглядно представленные стратегические цели способствуют сплочению сотрудников, повышению репутации и созданию положительного имиджа организации.

С нашей точки зрения не существует организации без четких целей. Смысл присутствия такой гостиницы на рынке теряется, либо она вытесняется с рынка. Стратегические цели влияют на эффективность гостиницы в целом, и не только на эффективность организационного поведения. Эффективность организационного поведения определяется совокупностью стратегий, воздействующих на поведение каждого работника в отдельности и на поведение гостиницы в целом. Путем корректирования этого поведения достигаются, в конечном счете, разнообразные цели функционирования и развития гостиницы.

Другой составляющей эффективного организационного поведения является удовлетворенность работника трудовой деятельностью. Под удовлетворенностью трудом понимается не только ценностное, но и эмоциональное отношение сотрудника к своему труду. Удовлетворенность работой сотрудника в организации может возникнуть только при условии соответствия характеристик самой работы, условий труда, социально-психологической атмосферы индивидуальной структуре потребностей, интересов, ценностей. Как следствие справедливо полагать мотивацию базовой составляющей удовлетворенности работника трудовой деятельностью. Таким образом, построение эффективной системы мотивации позволяет, с одной стороны, повысить экономические показатели деятельности и дости-

гать стратегических целей, с другой стороны. способствует решению психологической проблемы организации, поскольку при ее построении должен учитываться такой показатель, как удовлетворенность трудовой деятельностью [2].

Обратившись к анализу источников повышения эффективности деятельности организации О.Н. Громова отмечает, что эффективность деятельности организации – это оптимальное соотношение производительности труда, удовлетворенности работников, конкурентоспособности и развития. С ее точки зрения, источники организационной эффективности представляют собой сложное взаимодействие индивидуальной и групповой эффективности с учетом синергетического эффекта [5]. Автор разделяет такую позицию. Чтобы выполнить работу и достичь стратегических целей должна присутствовать как удовлетворенность персонала условиями и самой работой, так и сплоченность работников.

Управление организационным поведением в отдельной организации осуществляется, исходя из ее организационно-правовой формы, отраслевой принадлежности, структуры компании, и других специфических особенностей. Управление организационным поведением персонала гостиницы отличается от управления организационным поведением в организациях иных отраслей. Разница обусловлена сферой бизнеса, числом работников, типом продукции и т.п. Однако в любом случае «высокоэффективная организация считает индивидов своим главным ресурсом, позволяющим добиваться стабильно высоких результатов» [2].

Эффективность отдельного работника и эффективность групп отражаются на эффективности организации в целом. Когда работник удовлетворен работой, он тратит больше сил, энергии, творчества для ее выполнения, делает работу качественнее. Секрет кроется в работнике, а не в самих средствах труда. Но это

не означает отхода от технологии, надо параллельно совершенствовать средства труда, систему управления и организационную культуру в соответствии интересами и целями организации и одновременно мотивировать работников для достижения целей и повышения результатов деятельности организации.

Литература

- 1) Алиева Н.Ф. Управление организационными изменениями предприятий в условиях эволюции внешней среды: монография. - Воскресенск, 2011.
- 2) Бас В.Н. Управление организационным поведением / монография. - М.: Изд-во Моск. гуманит. ун-та, 2010.
- 3) Васильева Ю.В. Теория управления: под ред. Ю.В. Васильева, В.Н. Парахиной, Л.И. Ушвицкого. - М.: Финансы и статистика, 2007.
- 4) История менеджмента / Под ред. Э.М.Короткова. - М.: ИНФРА. - М, 2010.
- 5) Латфуллин Г.Р. Организационное поведение в таблицах и схемах / Под ред. Г.Р. Латфуллина, О.Н. Громовой. - М.: Айрис-пресс, 2002.
- 6) Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. / - М.: Дело, 1998.
- 7) Менеджмент / Ред. М.Л.Разу. - М.: КНОРУС, 2011.
- 8) Свирина А.А. Эффективное управление предприятием: сбалансированный подход: монография. - М.: Креативная экономика, 2009.
- 9) Семенов А.К. Совершенствование управления для повышения эффективности деятельности. - М.: ЦУМК, 1999.
- 10) Токарева Е.А. Повышение эффективности деятельности организации на основе совершенствования мотивации персонала в условиях рынка. - СПб.: Наука, 2008.
- 11) Тренев Н.Н. Стратегическое управление. - М.: ПРИОР, 2001.
- 12) Федорова Л.П., Агафонова С.Н. Социально-экономическая эффективность управления персоналом / Рос. ун-т кооперации, Чебоксарский кооп. ин-т. - Чебоксары: ЧКИ РУК, 2010.

Методика учета рисков в стратегическом управлении

Хамчиев Белан Багаудинович,
аспирант РГАЗУ
paleotyp@yandex.ru

В статье рассматривается стратегический подход на получение максимальной прибыли в краткосрочный период и повышение экономической эффективности в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: эффективность, конкурентоспособность, спрос и предложение, степень риска, стабилизация производства, система земледелия, специализация хозяйства.

TECHNIQUE OF THE ACCOUNTING OF RISKS IN STRATEGIC UPRAVLE-SCIENTIFIC RESEARCH INSTITUTE Hamchiyev Belan Bagaudinovich

In article the strategic approach on receiving the maximum profit during the short-term period and increase of economic efficiency in long-term prospect is considered.

Keywords: efficiency, competitiveness, supply and demand, risk degree, production stabilization, agriculture system, economy specialization.

Стратегический подход определяет не получение максимальной прибыли в краткосрочном периоде, а повышение экономической эффективности и рост конкурентоспособности в долгосрочной перспективе.

Поставленные цели в области стратегии и тактики развития производства могут быть достигнуты на основе изучения статистики и динамики внешней и внутренней среды функционирования организаций АПК.

Изменения условий ведения хозяйства в большинстве случаев связаны со случайными колебаниями состояния среды, т.е. с риском.

В настоящее время руководители российских организаций вынуждены принимать хозяйственные решения в условиях неопределенности последствий таких решений, к тому же при недостатке экономических, коммерческих знаний и практического опыта работы в новых условиях.

Уровень риска убытков сельскохозяйственных товаропроизводителей, вызываемых неудовлетворительными природно-климатическими условиями, недостатком тепла, излишней влажностью колеблется по регионам РФ. Создание и функционирование эффективной системы снижения производственных рисков в растениеводстве представляется очень важным для обеспечения стабильности воспроизводственного процесса, достижения стратегических целей.

Важной проблемой является преодоление отрицательного влияния неблагоприятных природных факторов, приводящих к климатообусловленным колебаниям величины и качества урожая энергонасыщенных культур. В данном случае устойчивость развития - это не только возможность преодолеть неблагоприятные природные явления, но и способность использовать их с наибольшим эффектом для отрасли растениеводства.

Источниками случайных изменений в объеме производства продукции в первую очередь является вариация урожайности культур. С помощью анализа относительной изменчивости урожайности сельскохозяйственных культур можно выявить в большей степени подверженные риску виды продукции.

Устойчивость в статистике определяется на основе ряда показателей (табл. 1):

- среднегодовое значение - среднеарифметический показатель;
- размах вариации - разность между наибольшим и наименьшим значениями показателя;
- дисперсия - средняя из отклонений, возведенных в квадрат;
- среднеквадратическое отклонение - корень квадратный из дисперсии;
- коэффициент осцилляции - отношение размаха к средней арифметической, умноженное на 100, %;
- коэффициент вариации (колеблемости) - отношение среднеквадратического отклонения к среднему значению, умноженное на 100, %;
- коэффициент устойчивости - разность между 100% и коэффициентом вариации (колеблемости).

По данным табл. 1 наиболее неустойчивыми по урожайности являются конопля средне-русская (22,99%), горчица (21,18%), продовольственные бахчевые культуры (19,27%), сахарная свекла (фабричная) (18,25%), просо (17,6%).

Сельскохозяйственные организации независимо от форм хозяйствования, организационно-правового статуса, размеров производства, уровня технологии несут убытки вследствие неудовлетворительных погодных условий и вызванных ими чрезвычайных ситуаций. Особенно страдают организации, ориентированные в большей степени на производство растениеводческой продукции, на которую приходится свыше 95% общей суммы ущерба от чрезвычайных ситуаций в сельском хозяйстве.

В настоящее время решение о выборе способа управления производственными рисками в сельскохозяйственных организациях принимается, в основном, исходя из степени достаточности финансовых ресурсов.

Специфика производственных рисков в растениеводстве обусловлена разной степенью влияния на урожайность различных культур одних и тех же неблагоприятных погодных условий. Вследствие этого диверсификация производства и расширение спектра возделывания сельскохозяйственных культур выступает важнейшим способом снижения риска.

Из данных табл. 2 качество методов управления рисками обеспечивает снижение наиболее вероятного убытка до отрицательной величины.

Литература

1. Российский статистический ежегодник. 2009: Стат. сб. / Росстат. - М., 2010.
2. Хамчиев Б.Б. Стратегическое управление производством энергонасыщенных культур. - М.: Изд-во РГАЗУ, 2006.

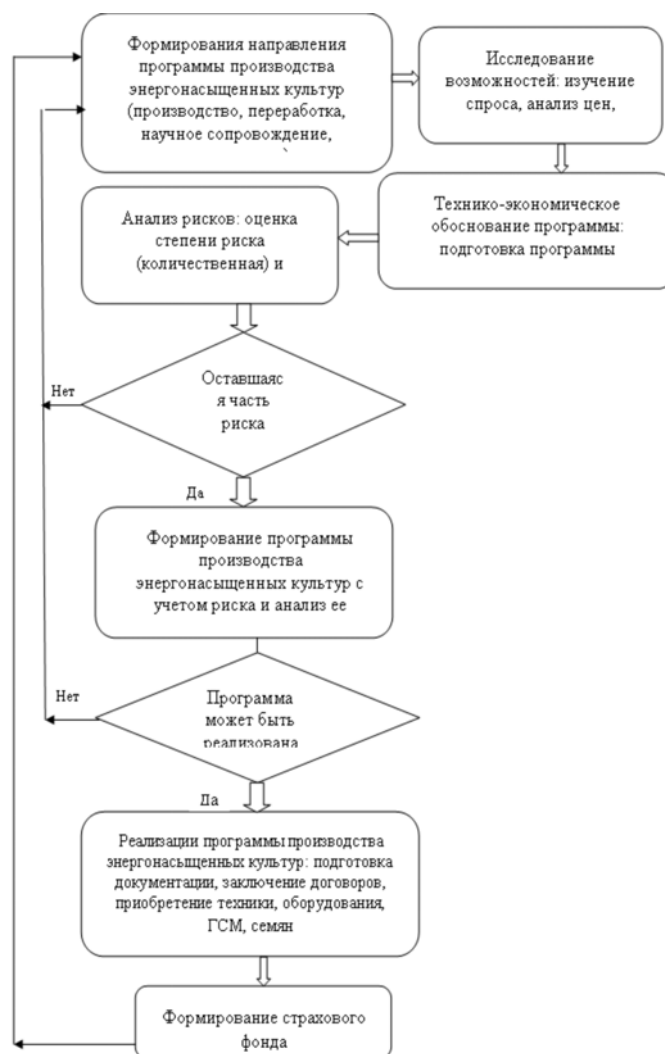


Рис. 1. Механизм стратегического управления производством энергонасыщенных культур с учетом риска



Рис. 2. Факторы стабилизации производства энергонасыщенных культур

Уголок аспиранта и соискателя

Таблица 1

Урожайность сельскохозяйственных культур (в хозяйствах всех категорий; центнеров с одного гектара убранный площади)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Средне годовое значение	Размах вариации	Дисперсия	Среднеквадратическое отклонение	Коэффициент осцилляции	Коэффициент вариации	Коэффициент устойчивости
Зерновые и зернобобовые культуры	15,6	18,8	20,7	17,8	18,8	18,5	18,9	19,8	23,8	22,7	18,3	19,4	8,2	5,21	2,28	42,21	11,75	88,25
пшеница озимая	22,3	27,6	28,8	21,2	29,4	28,3	28,0	28,1	33,9	29,0	24,9	27,4	12,7	12,32	3,51	46,33	12,80	87,20
пшеница яровая	12,7	14,3	15,1	14,8	13,8	13,0	14,3	15,6	15,6	17,2	12,9	14,5	4,5	1,88	1,37	31,07	9,46	90,54
рожь озимая	15,8	17,5	18,0	18,6	15,5	15,7	17,1	19,2	21,2	20,7	11,9	17,4	9,3	6,98	2,64	53,50	15,20	84,80
кукуруза на зерно	21,2	31,5	33,9	32,0	40,3	38,5	36,2	29,3	38,6	35,3	30,0	33,3	19,1	29,51	5,43	57,28	16,29	83,71
ячмень озимый	34,1	34,4	38,0	26,3	37,4	32,4	36,3	38,6	41,2	36,7	37,4	35,7	14,9	15,46	3,93	41,73	11,01	88,99
ячмень яровой	15,5	18,1	19,1	19,1	16,8	17,3	18,0	17,4	23,3	22,1	14,8	18,3	8,5	6,50	2,55	46,40	13,92	86,08
овес	14,7	15,8	16,1	16,8	15,1	14,4	14,7	16,3	17,1	17,9	14,4	15,8	3,5	1,42	1,19	22,22	7,58	92,42
просо	8,2	10,7	10,6	13,9	11,9	11,2	10,4	11,2	13,8	10,0	7,8	10,9	6,1	3,67	1,92	56,06	17,60	82,40
гречиха	6,9	6,8	8,1	8,2	7,5	7,3	8,1	8,4	9,2	9,0	5,9	7,8	3,3	0,98	0,99	42,51	12,78	87,22
рис	34,9	36,8	47,9	31,5	37,7	42,0	43,9	45,1	46,0	51,4	52,8	42,7	21,3	46,94	6,85	49,85	16,03	83,97
зернобобовые	14,2	16,0	15,6	14,8	16,2	15,4	16,0	14,1	18,4	16,5	13,9	15,6	4,5	1,71	1,31	28,93	8,40	91,60
Лен-долгунец (волокно)	5,5	5,7	7,5	6,6	5,8	6,3	6,1	7,2	7,8	8,2	8,2	6,8	2,7	1,02	1,01	39,65	14,87	85,13
Конопля среднерусская	4,7	6,1	8,9	6,4	6,5	8,0	7,2	8,0	8,7	10,1	10,6	7,7	5,9	3,17	1,78	76,17	22,99	77,01
Сахарная свекла	188	241	309	227	277	282	325	292	362	323	241	278,8	174	2589	50,89	62,41	18,25	81,75
Масличные культуры	8,9	9,9	11,1	9,9	10,2	11,7	11,2	11,0	12,0	11,5	9,9	10,7	3,1	0,92	0,96	29,07	9,01	90,99
подсолнечник	9,0	9,9	11,2	10,0	10,2	11,9	11,4	11,3	12,3	11,5	9,6	10,8	3,3	1,12	1,06	30,68	9,83	90,17
лен-кудряш	7,1	8,7	9,2	6,9	9,0	9,0	10,0	8,1	10,5	8,8	8,6	8,7	3,6	1,15	1,07	41,29	12,32	87,68
соя	10,1	10,3	10,7	9,8	10,0	10,5	9,9	9,2	10,5	11,9	11,8	10,4	2,7	0,66	0,81	25,89	7,80	92,20
горчица	3,7	6,0	5,4	7,1	5,9	6,5	7,6	4,3	5,7	4,7	4,8	5,6	3,9	1,41	1,19	69,53	21,18	78,82
рапс озимый	13,6	15,8	17,3	10,2	17,8	17,7	16,0	15,6	17,6	18,2	19,0	16,3	8,8	6,31	2,51	54,14	15,45	84,55
рапс яровой	6,8	8,5	9,5	9,6	8,4	11,0	10,7	10,4	10,4	9,3	6,8	9,2	4,2	2,13	1,46	45,56	15,82	84,18
Картофель	105	114	129	117	116	124	133	132	138	143	100	122,8	43	186,1	13,64	35,01	11,11	88,89
Овощи	143	159	185	163	162	170	173	179	196	199	180	173,5	56	275,6	16,60	32,27	9,57	90,43
Продовольственные бахчевые культуры	52,3	79,3	96,1	76,8	81,1	94,0	83,9	79,5	103,4	116,1	97,8	87,3	63,8	283,1	16,83	73,08	19,27	80,73
Кормовые корни елуды	222	221	247	228	230	238	258	258	265	267	189	238,5	78	555,8	23,58	32,71	9,89	90,11

Таблица 2

Расчет экономического эффекта от снижения риска недобора урожая

Показатели	Культуры				
	ячмень	овес	картофель	многолетние травы на сено	итого
Планируемая стоимость урожая, тыс. руб.	7349,28	697,68	4646,88	1006,68	13700,4
Наиболее вероятное отрицательное отклонение, %	-9,8	-10,5	-12,5	-13,6	X
Наиболее вероятный ущерб, тыс. руб.	718,56	73,44	582,96	136,68	1511,76
Расходы на страхование, тыс. руб.	245,52	23,28	325,32	56,28	650,4
Страховое возмещение, тыс. руб.	718,56	73,44	408,12	95,76	1295,88
Экономический эффект от страхования, тыс. руб.	473,04	50,16	82,8	2,28	645,48
Наиболее вероятный убыток после страхования, тыс. руб.	245,52	23,28	500,16	97,44	866,28
Степень диверсификации	X	X	X	X	0,51
Экономический эффект от диверсификации, тыс. руб.	X	X	X	X	1225,44
Наиболее вероятный убыток после страхования и диверсификации, тыс. руб.	X	X	X	X	-359,16

Формирование динамических рядов развития отраслей промышленности на основе доступных исторических данных

Чернов Клим Евгеньевич

аспирант ИЭ РАН

Лобачёва Елена Николаевна,

д.э.н., проф., заведующая кафедрой Экономической теории, профессор МГТУ им. Н.Э. Баумана
klimchernov@yandex.ru

Подлинно научная история хозяйства страны должна опираться на динамику конкретных величин — объема производства в натуральной и денежной форме, численности занятых, цен и т. д. Однако такой динамики статистических показателей развития отечественной промышленности даже за XVIII-XIX вв., не говоря уже о более ранних периодах, мы не имеем. В историко-экономической литературе по этому периоду приводятся лишь отдельные цифры по некоторым отраслям за отдельные годы. Для решения этой проблемы автором разработана методика формирования полноценных динамических рядов развития отраслей промышленности на основе неполных статистических данных. В данной статье представлена апробация этой методики на примере химической промышленности России крепостного периода. Ключевые слова: динамические ряды, история экономики, история отрасли, неполная статистика, история отечественной промышленности, химическая промышленность, крепостничество

Formation of the time series development of industries based on the available historical data
Chernov K.E., Lobacheva E.N.

The truly scientific history of national economy should be powered with the dynamic of actual volumes – the outcome both in natural and monetary forms, number of jobs, prices etc. But we lack of such dynamic of statistical volumes for performance of national industry branches neither for XVIII and XIX centuries, nor for the earlier periods. In works on history of economy we find only separate volumes for some branches for some years. In order to solve this problem the special method of creating complete rows of dynamic of performance of industry branches was developed by the author. This article features the approbation of this method using the chemical industry of Russia in the age of serfdom.

Keywords: rows of dynamic, history of economy, history of a branch, incomplete statistics, history of national industry, chemical industry, serfdom

При взгляде на современное плачевное состояние российско-го народного хозяйства, хочется узнать причины этого состояния. И не только в абстрактно-теоретическом виде, хотя без этого и невозможно получить системное видение предмета. Для перспективы получения в самом общем виде ответа на вопрос «Что делать дальше?» необходимо собрать настолько много конкретной статистической информации, касающейся развития отраслей промышленности России в предшествующие современному периоду, насколько это возможно. На фоне глобальной фальсификации публикуемых экономических показателей в советское время и неудачных, проводившихся вслепую экспериментов постперестроенного периода фраза «Не зная прошлого, не построишь будущее» звучит наиболее остро.

В связи с этим первой целью данного исследования является получение целостной картины, на которой будут чётко видны закономерности развития российской экономики со времён древних славян и до выбранного нами исторического момента, а именно – отмены крепостного права в Российской империи.

В наши дни никто уже не спорит, что винить во всех бедах России одну только советскую власть является недалёковидным. И видеть в данном случае мы должны не впереди себя, а в глубине веков, чтобы найти тот самый момент, когда схема «западного экономического счастья» дала в отношении России сбой. Проследив историческое развитие хозяйства русских земель со времён древних славян и до момента отмены крепостного права и выделив ключевые особенности, определившие ход российской истории, мы получим общее теоретическое описание экономической системы России в её развитии.

Для применения методики формирования динамических рядов развития отраслей промышленности нами выбран временной отрезок от провозглашения Российской империи и до отмены законов крепостного права. Это обусловлено наличием достаточно обширной статистической базы показателей работы отраслей народного хозяйства за этот период. Это связано с началом ведения государственной статистики, в то время как все предыдущие века истории российской экономики считаются нестатистическими. Отмена крепостного права императорским указом от 1861 г. является знаком завершения продолжительной фазы развития российской экономики с последующим переходом к капитализму. Однако в рамках данной работы мы видим целесообразным ограничиться выбранным нами историческим периодом.

Несмотря на работу органов государственной статистики по регистрации значений экономических показателей, имеющих данные недостаточно для получения пригодной к дальнейшему использованию статистической картины развития отраслей народного хозяйства. Необходим способ формирования динамических рядов показателей работы отраслей промышленности на основе неполной статистической информации. Получение такого способа является второй целью работы. Для её достижения предлагается авторская методика с её апробацией на примере зарождавшейся в то время в России химической промышленности.

Для получения репрезентативной статистической картины показателей работы отрасли народного хозяйства, развёрнутой по временному параметру, достаточно знать картину производства и потребления данной отрасли, обладать эффективным связующим коэффициентом, например, уровнем цен или стоимостью жизни, и, конечно же, иметь в своём распоряжении минимальные необходимые статистические данные, опубликованные современниками.

В основу нашего исследования положен отраслевой принцип. Поскольку нельзя складывать аршины тканей с пудами полосового железа или бочками смолы, необходимо перевести сведения о натуральном объеме продукции в деньги. А поскольку в каждой отрасли была своя динамика цен, свой комплекс производственных затрат, свои особенности развития и свои источники, то лишь на основании восстановления динамики отдельных отраслей можно реконструировать статистическую картину развития промышленности в целом.

Подлинно научная история хозяйства страны должна опираться на динамику конкретных величин — объема производства в натуральной и денежной форме, численности занятых, цен и т. д. Однако такой динамики статистических показателей развития промышленности крепостной России мы не имеем. В историко-экономической литературе по этому периоду приводятся лишь отдельные цифры по некоторым отраслям за отдельные годы.

Предлагаемая работа представляет попытку восстановить статистическую картину развития химической промышленности России крепостного периода.

Трудности восстановления динамики статистических показателей связаны с состоянием сохранившихся источников. Период до 1861 г. у историков

считается «нестатистическим» из-за скудости, несравнимости и неточности источников. XVIII в. и для нас остается нестатистическим.

Но с начала XIX в. правительственные органы вели регулярный статистический учет промышленности. Этот учет выражался в составлении «ведомостей» мануфактурного производства при Департаменте мануфактур и торговли Министерства финансов, а также ведомостей горнозаводского производства при Горном департаменте. Некоторые из этих ведомостей публиковались в «Журнале мануфактур и торговли» и отдельными изданиями. Эти ведомости использовались в качестве основы и в статистических работах современников.

Но в них фиксировались лишь относительно крупные «заведения», имевшие отдельные производственные помещения и выпускавшие товарную продукцию. В состав этой учитываемой промышленности, которую принято называть цензовой, не входили ремесло и подавляющая часть простого товарного производства, оформленного в промыслы. Так, например, производство одежды и обуви не включалось в ведомости, потому что одежда и обувь готовились на заказ, а, следовательно, их изготовление относилось к ремесленному производству. Крестьяне носили одежду из домотканого полотна, производство которого, естественно в ведомости не включалось. Валенки, овчинные полушубки, поделки деревенских кузнецов и кустарей — почти все, что потребляла крестьянская семья: обувь, одежда, пища, посуда — все это не охватывалось статистическими источниками. Впрочем, и в других странах ремесло и простое товарное производство статистически тоже не учитывалось.

Итак, по имеющимся статистическим источникам мы можем восстановить с начала XIX в. динамику только цензовой

промышленности, которая представляла лишь верхушку айсберга. Но и в выполнении этой задачи исследователь сталкивается с большими трудностями. В литературе подчеркивалась неполнота до реформенной промышленной статистики (она не охватывала все предприятия), ее неоднородность (иногда учитывались только относительно крупные заведения, иногда и кустарные мастерские с несколькими рабочими). И все же за рамками официального учета оставались только мелкие заведения. Крупные производственные объекты нельзя было «не заметить» и не зафиксировать. Нижняя же граница цензовых заведений оставалась неопределенной, ибо не существовало обоснованного критерия: с какой величины заведения следует учитывать. Поэтому крупные купеческие заведения включались в ведомости безусловно, а мелкие мещанские и крестьянские попадали сюда лишь частично. Эта расплывчатая граница учета проходила ниже раздела капиталистического и простого товарного производства. Это обстоятельство очень существенно, потому что именно та часть промышленности, которая состояла из относительно крупных, капиталистических по своей величине предприятий, является объектом нашего исследования.

Чтобы выявить границу между капиталистическим и простым товарным производством (мы здесь не учитываем фактор использования крепостного труда), необходимо определить, с какого уровня заведения можно считать капиталистическим.

Один критерий — величина прибыли. Предприятие может считаться капиталистическим, если хозяин со своей семьей может жить за счет прибыли, не занимаясь физическим трудом, а выполняя только предпринимательские функции. Чтобы найти эту минимальную для предпринимателя-ка-

питалиста величину прибыли, необходимо рассчитать прожиточный уровень его семьи по ценам того времени. Но по нашим расчетам, для семьи из 5 человек, средней семьи горожанина того времени, в первой половине XIX в. требовалось на пропитание 160 р. сер. в год, на одежду и обувь — 20 р., на дрова, ремонт жилья и т. п. — 44 р. и на подати и повинности — 50 р., а всего — 274 р.

По статистическим расчетам современника в 80-х годах XIX в. среднегодовые расходы семьи из 5 человек составляли 288 р. Правда, состав этих расходов был несколько иным (табл. 1).

Пониженные расходы на одежду и обувь в первой половине XIX в. в какой-то степени объяснимы: одежду носили дольше, передавая по наследству. Но даже если в наших расчетах увеличить расход на одежду до 16,7% прежней суммы расходов, оставив остальные неизменными, новая сумма расходов повысится только до 294 р. Таким образом, если прибыль предприятия превышала 300 р., это предприятие можно считать капиталистическим.

Отсюда выводится второй критерий — величина капитала. В среднем прибыль мелких заведений составляла в первой половине XIX в. 10—15% от производственных затрат. Следовательно, минимальный капитал, который обеспечивал прибыль в 300 р., составлял 2000—3000 р. Но величина капитала имела и самостоятельное значение. Перед ликвидацией крепостного права низшим пределом «объявленных» купеческих капиталов была сумма в 2400 р. Иными словами, владелец такого капитала был обязан записаться в низшую, 3-ю купеческую гильдию. Но купец — это капиталист. Мещанские заведения перед лицом закона еще не достигали капиталистического уровня, а купеческие считались капиталистическими.

Таблица 1
Среднегодовые расходы семьи горожанина в XIX в.

Расходы	в 1800-1860 гг.	в 1880-х годах
Питание	72%	62,1%
Одежда и обувь	8,5%	16,7%
Прочие	19,5%	21,2%

Таблица 2
Годовые расходы семьи горожанина из 5 человек по ценам 1800-1860 гг.

Продукты питания		
Мука ржаная	10 п. х 5 = 50 п. х 48 к. сер.	= 24 р. сер.
Мука пшеничная	10 п. х 5 = 50 п. х 81 к.	= 40 р. 50 к.
Крупа гречневая	10 п. х 80 к.	= 8 р.
Крупа просовая	10 п. х 92 к.	= 9 р. 20 к.
Крупа яичная	15 п. х 48 к.	= 7 р. 20 к.
Горох	15 п. х 60 к.	= 9 р.
Мясо	2,5 п. х 5 = 12,5 п. х 1 р. 50 к.	= 18 р. 70 к.
Рыба свежая	7 п. х 50 к.	= 3 р. 50 к.
Рыба соленая	7 п. х 1 р.	= 7 р.
Масло растительное	2 п. х 2 р. 50 к.	= 5 р.
Масло сливочное	2 п. х 4 р.	= 8 р.
Сахар	1 п. х 9 р.	= 9 р.
Мед	2 п. х 2 р.	= 4 р.
Чай	4 ф. х 1 р. 80 к.	= 7 р. 20 к.
Всего расходов на продукты питания		160 р. 30 к.
Одежда, обувь и прочие расходы		
Шубы	1,33 шт.* по 3 р. 50 к.	= 4 р. 66 к.
Пальто/зипуны	1,33 шт. по 2 р. 20 к.	= 2 р. 92 к.
Прочая одежда		= 5 р. 70 к.
Сапоги	2 пары по 2 р.	= 4 р.
Башмаки	2 пары по 50 к.	= 1 р.
Валенки	2 пары по 67 к.	= 1 р. 34 к.
Всего расходов на одежду и обувь		19 р. 52 к.
Дрова	6 саж. х 1 р. 80 к.	= 10 р. 80 к.
Посуда, мебель, ремонт жилья (15% всех расходов)		= 33 р. 50 к.
Всего прочих расходов		44 р. 30 к.
Питание, одежда, обувь, прочие расходы		224 р. 13 к.
Подати и повинности		50 р.
ИТОГО		274 р. 12 к.

* Шубы и пальто из расчета на 3 года носки; остальная одежда = стоимости шуб и пальто. Детская одежда и обувь = 0,5 взрослой. Обувь — из расчета на 2 года носки.

Основные источники обоснования норм потребления и цен: РГИА, ф.560, оп. 38, дд. 602, 669, 739; *Андросов В.* Хозяйственная статистика России. М., 1827, с. 268—269; *Вильсон И.И.* Объяснения к хозяйственно-статистическому атласу Европейской России. СПб, 1869, с. 106, 432—475; *Зябловский Е.* Статистическое описание Российской империи. 4.4, СПб., 1816; Материалы для хозяйственной статистики России. Кн. I. СПб., 1853; Материалы для статистики Российской империи. СПб., 1839 и 1841; Отчет московского обер-полицмейстера за 1839 г. //

Журнал Министерства внутренних дел, 1840, № 4; *Семенов А.* Изучение исторических сведений о российской внешней торговле и промышленности. СПб., 1858, т. 3.; *Тенгоборский Л.В.* О производительных силах России. Т. 1—3, СПб., 1858 *Mulhall M.G.* Industries and wealth of nations. London, 1896; Он же. History of prices. London, 1885.

Реализация перспективной в наши дни химической промышленности является одним из многочисленных слабых звеньев российской экономики. Поэтому её выбор в качестве примера для освещения закономерностей развития отраслей

Таблица 3
Производство химикатов в 1800-1835 гг.

Годы	Заводов	Рабочих	Производства (тыс. п.)	На сумму (тыс. р.)
1805	9	119	5	8,8
1809	15	84	9,2	15,4
1805-1810	12	102	7,1	11,9
1801-1810	-	-	25,8*	43,3*
1812	31	233	28,9	49,7
1815	27	193	39,5	88
1818	16	118	22,4	48,7
1811-1820	24	200	30,5	52,9
1825	31	220	90,1	118,9
1830	55	790	140	349,2
1821-1830	39	437	105,2	303,6
1835	69	842	176	489,3

* По сведениям, приведенным в труде П.М. Лукьянова

Таблица 4
Состав производимых химикатов (тыс. п.)

Годы	Купорос	Азотная кислота	Серная кислота	Соляная кислота	Сера	Квасцы	Сода	Нашатырь	Прочие виды*	Всего
1805	2,7	0,7		0,05	0,6	-	-	0,01	1	5,07
1801-1810	5,2	0,8	15,5	-	0,3	4	-	-	-	25,8
1818	10,1	4,2	3,2	-	3,3	1	-	-	0,6	22,4
1811-1820	20	3,1	3,4	-	3,3	1	-	-	-	30,8
1821-1830	33,7	3,6	44,4	1	4,2	15,6	0,07	2,5	-	105,2
1835	44,5	7,1	46,4	9,5	5,4	32,7	0,12	-	30,3	176
1849	140	25	250	15	-	100	-	-	94,5	624,5
1851-1860	39,7	15,3	325	6,1	-	-	-	-	981,9	1368
1864	125,6	20,6	295,1	33	17,6	93,2	5	-	49,6	639,7

* Включая продукцию без наименования

народного хозяйства, так же как и для апробации предлагаемой экономико-математической модели является вполне обоснованным.

История химической промышленности России освещена в трудах профессора П.М. Лукьянова. Будучи химиком-технологом, П.М. Лукьянов в своем исследовании основное внимание и уделял развитию технологии, химической науки. Довольно подробно в его книгах освещается и история производства, приводятся обширные сведения об отдельных предприятиях, внешней торговле продуктами химической промышленности, об объеме производства отдельных видов продукции за некоторые годы. В его работах нет общей статистической картины развития химической промышленности, но подробный фактический материал позволяет суще-

ственно дополнить сведения основных статистических источников, а по некоторым производствам за ранние периоды истории — даже восстановить приблизительную картину развития.

Динамические ряды развития отраслей химической промышленности в XVIII в. мы формировали в основном по материалам, собранным П.М. Лукьяновым, для XIX в. эти материалы отходят на второй план и используются как вспомогательные, а основными источниками для нас служат ведомости Департамента мануфактур и статистические работы современников, слабо использованные Лукьяновым.

В качестве примера восстановления динамики химической отрасли используем подотрасль производства химикатов и красок в XIX в. За первую половину XIX в. целесообразно

объединить эти два производства. Если за первые четыре десятилетия века в мануфактурных ведомостях они давались отдельно, то к 50-м годам краски включались в состав продукции «химических» заведений, а выделялись только заведения по производству цинковых белил. Это отражало реальное состояние дел: значительная часть предприятий сочетала производство химикатов и красок. Так, в «Очерке мануфактурно-промышленных сил» П. Крюкова перечисляются заведения, которые готовили одновременно медный купорос и ярь-медянку, свинцовый сахар и сандал, синкаль, мумию и купоросное масло.

Поскольку все же каждое из этих двух групп производств имело свои особенности, мы рассмотрим их отдельно, а затем объединим в сводной таблице.

Развитие производства химикатов отражено в двух таблицах. В табл. 3 дано совокупное развитие этого производства с указанием числа заведений и численности занятых, но только до 1835 г., поскольку в дальнейшем, как уже сказано, производство химикатов в ведомостях объединялось с производством красок.

В табл. 3 прослеживается динамика производства основных химикатов на протяжении всего периода, поскольку и в предреформенные десятилетия в ведомостях давались сведения об отдельных видах химической продукции. В этой таблице по уже отмеченной причине отсутствуют сведения о числе заведений и численности занятых. Эти сведения будут даны в сводной таблице по производству химикатов и красок.

Сведения мануфактурных ведомостей за первое десятилетие XIX в. существенно расходятся с данными П.М. Лукьянова. Эти сведения вполне «стыкуются» с восстановленной картиной состояния производства в конце XVIII в., но и данные П.М. Лукьянова мы не можем игно-

рировать. Поэтому, принимая за основу величины, указанные в мануфактурных ведомостях, мы включаем в таблицу и результаты расчетов по работе П.М. Лукьянова.

Расхождение, по нашему мнению, объясняется тем, что Лукьянов, рассматривая производство каждого вида продукции отдельно, учитывает и те заведения, которые выпускали данный продукт краткое время. Известно, что в этот период мелкие заведения быстро возникали и исчезали, меняли состав своей продукции. В мануфактурные же ведомости включались только те предприятия, которые выпускали продукцию в данном году.

В начале столетия действовало около десяти химических заведений, на которых сотня рабочих производила около 7 тыс. п. (или 25 тыс. п. по Лукьянову) химических продуктов: купороса, азотной и серной кислоты, серы.

К 1835 г. число заведений выросло в 5,7 раза, численность занятых — в 8,2 раза, а объем продукции — в 24,8 раза (или в 6,8 раза, если принимать за основу данные Лукьянова).

В начале столетия, кроме купороса, серы, азотной и серной кислоты, в ничтожных количествах производилась соляная кислота квасцы и нашатырь. Производство соляной кислоты в более-менее значительных количествах развернулось только в 30-х годах, квасцов — в 20-х. Затем в составе химической продукции появились и другие химикаты, но их доля оставалась ничтожной. Даже в 1864 г., когда список продуктов, производимых предприятиями основной химии, состоял из 40 названий, остальные вещества, кроме перечисленных в таблице, составляли только 7% общей массы продукции. Следует оговориться, что в графу «прочие виды» табл. 4 попали не только действительно «прочие», а и те продукты, которые в ведомостях приводились без

Таблица 5
Импорт и производство некоторых химикатов (в тыс. п.)

Продукт	Годы	Импорт	Производство
Купорос	1800-1810	13	5,2
	1829-1833	2,7	33,7
	1841-1850	1,1	140
Сера	1800-1810	14	0,3
	1811-1820	20	3,3
	1821-1830	60	4,2
	1851-1860	280	10
Серная кислота	1811-1820	9,7	3,4
	1851-1860	25	325
Квасцы	1811-1820	42,5	1
	1841-1850	52	100
	1851-1860	72	100
Сода	1821-1830	4	0,07
	1841-1850	158	0,2
	1851-1860	314	5

Таблица 6
Производство красок в 1801-1864 гг.

Годы	Заведений	Рабочих	Продукции (тыс. п.)	На сумму (тыс. п.)	Примечания
1804	14	-	27,5	146,3	
1805	14	136	18,7	99,5	
1809	14	79	7,8	41,5	+ 1,3 тыс. дюжин румян
1801-1810	14	107	18	95,7	
1813	27	234	25,6	134,4	+ 27 тыс. кусков и 1,2 тыс дюжин румян
1815	23	191	21,4	112,4	
1818	26	183	26,5	139	+ 91 тыс. рисов. кусков
1820	29	220	25,7	134,9	+ 89 тыс. рисов. кусков
1811-1820	24	188	22	115,5	
1825	28	213	48,7	144	
1828	20	209	20	59,2	
1830	26	238	43,8	129,6	+ 152 тыс. рисов. кусков
1821-1830	23	193	39,4	116,6	+ 157 тыс. рисов. кусков
1835	33	403	53,7	548	+ 184, 4 тыс. штук
1864	-	-	153,1	1178,9	Производство красок в составе продукции красочно-химических заводов

наименований, т. е. только из-за недостатков учета не попавшие в другие графы.

В начале столетия подавляющая часть потребляемых в стране продуктов основной химии ввозилась из-за границы (см. табл. 5). Купороса производилось вдвое меньше, чем импортировалось, серы — в 46 раз. Во втором десятилетии ввозилась подавляющая часть потребляемых квасцов и серной кислоты. К началу 30-х годов потребление купороса обеспечивалось в основном уже отечественным производством, в 40-х годах превысило импорт производство квасцов. Ввоз серной кислоты был запрещен еще в 1807 г.: было решено, что ее производство уже

обеспечивает потребности. Впрочем, ее свободная продажа в стране была запрещена: ее можно было отпускать лишь по специальным разрешениям аптекам и промышленным предприятиям. Так что в действительности рынок, очевидно, не был насыщен этим продуктом. Поэтому запрет на импорт действовал недолго, и уже во втором десятилетии серной кислоты ввозилось больше, чем производилось в стране. «Журнал мануфактур и торговли» в 1830 г. заявлял, что спрос на серную кислоту удовлетворен отечественным производством. Очевидно, на этот раз такое утверждение было ближе к истине. Во всяком случае, в 50-х годах своей продукцией покрывалось

Уголок аспиранта и соискателя

Таблица 7
Импорт красок в сопоставлении с производством

Годы	Производство		Импорт		% от производства	
	тыс. п.	тыс. р.	тыс. п.	тыс. р.	в пудах	в рублях
1800-1810	18	95,8		1804		1880
1811-1820	31	162,5		2559,5		1575
1821-1830	39,4	116,6	411	3498	1043	3000
1831-1840	53,7	548	604	4290	1124	783
1841-1850			810	5410		
1864		1178,9		9264		786

Таблица 8
Производство химикатов и красок в 1800-1860 гг.

Годы	Заведений	Рабочих	Продукции (тыс. п.)	На сумму (тыс. р.)
1805	23	255	23,7	108,3
1801-1810	26	209	25,1	139
1812	44	300	32,8	70,2
1815	50	384	60,9	200,4
1818	42	301	48,9	187,7
1811-1820	48	388	61,7	215,4
1825	59	433	138,3	262,9
1830	81	1028	183,8	478,8
1821-1830	62	624	144,6	419,2
1835	102	1245	229,7	1037,3
1850	118	2457	1027,9	2160,6
1852	110	2773	1307,6	2418,1
1854	100	2448	1313,6	2905,1
1855	97	2063	1030,8	3434,1
1856	97	2612	-	3867
1857	113	2783	-	3442
1860	135	3440	1643	4070
1851-1860	109	2687	1368,4	3389,4

Таблица 9
Концентрация производства и производительность труда в красочно-химической промышленности

Годы	На заведение		На рабочего пудов продукции в год
	рабочих	продукции (тыс. р.)	
1801-1810	8	5,3	120
1811-1820	8	4,5	159
1821-1830	10	6,7	231
1835	12	10,2	184
1850	21	18,3	418
1860	25,5	30,1	477

свыше 90% спроса на серную кислоту.

Однако сода, сера и ряд других химических товаров преимущественно импортировались до ликвидации крепостного права, и возрастание их импорта свидетельствовало о том, что производство росло медленно, существенно отставая от увеличения спроса на эти продукты.

Отставание производства химикатов от спроса на них подтверждается, в частности, тем, что владельцы текстильных предприятий подавали проше-

ния с ходатайством разрешить им организовать собственное производство азотной кислоты для своих потребностей, а Тульский оружейный завод в 20-х годах начал производить эту кислоту, необходимую для производства оружия. В 1828 г. стране требовалось 150 тыс. п. квасцов, а вырабатывалось только 40 тыс. п. Стекольные заводы России из-за недостатка соды вместо нее были вынуждены употреблять поташ.

Химическая промышленность в своем развитии была вынуждена преодолевать адми-

нистративные запреты. Правительственные органы не только ограничивали торговлю химическими продуктами, но и организацию химических предприятий. Основать такое предприятие можно было только по специальному разрешению, а подобные разрешения давались далеко не всегда. Введенный Петром I принцип «указных» заведений все еще продолжал действовать.

За первые четыре десятилетия XIX в. число красочных заведений выросло с 14 до 33, численность занятых — со 107 до 403, а объем продукции — с 18 до 54 тыс. п. Оценка продукции за эти десятилетия восстановлена приблизительно по известным ценам красок, но цены «рисовальных кусков», шифервейса, кармина, синьки и некоторых других малочисленных видов продукции восстановить не удалось (см. табл. 6).

Итак, за период с начала века до 1835 г. объем продукции красочных заведений увеличился в 3 раза, а за период с 1835 по 1864 г. — в 2,85 раза. Таким образом, темпы развития красочной промышленности были довольно равномерными.

Производились в основном белила, сурик, лазорь, мумия, синкаль, ярь-медянка, причем синкаль и ярь-медянка готовились в очень небольших количествах. В первом десятилетии XIX в. перечисленные краски составили свыше 80% всей продукции, в 1835 г. — 91%, и только в 1864 г. их доля сократилась до половины. К этому времени в ассортименте продукции значительный вес стали занимать типографские и масляные краски, марена, гарансин, в составе продукции появились берлинская лазурь, ультрамарин, индиго-кармин, анилин.

Импортировалось красок значительно больше, чем производилось цензовыми заведениями (см. табл. 7). Впервые два десятилетия импорт был в 15—18 раз больше производства в натуральном выражении и в 30 раз — в денежном.

Основную часть импорта составляли растительные краски, которые не производились в стране или производились в очень малом количестве: сандал, кошениль, индиго, марена. Их доля в составе импорта красок достигала 87% в 20-х годах, 86% — в 40-х. Если основная масса потребляемых белил и сурика уже в 30-х годах была отечественного производства, то половина лазори покрывалась импортом, производство яри-медянки только в 1860 г. начинает превышать импорт, а половина потребляемой синкали и в начале 60-х годов ввозилась.

Основные выводы о развитии красочно-химической промышленности мы можем сделать лишь на основе сводных данных (см. табл. 8). На графике мы видим резкое ускорение развития производства с 1835 г. Объем продукции в натуральном выражении вырос с 1801 — 1810 по 1860 г. в 65,5 раза, но 87% этого прироста падает на период с 1835 г. В денежном выражении с начала века до 1860 г. производство выросло в 29,3 раза (продукция стала дешевле), но 77% прироста приходилось также на период с 1835 г.

Иначе обстояло с числом заведений. Эта величина выросла за весь период в 5,2 раза, но в 1835 г. число заведений увеличилось только на 32% (до 1835 г. — 3,9 раза). Рост числа заведений замедлился именно в период ускоренного роста производства. Численность занятых выросла в 16,5 раза, причем на период с 1835 г. приходилось 68% этого прироста.

Итак, сравнительно медленное развитие химической промышленности в последние предреформенные десятилетия сменяется бурным ростом. Очевидно, рост был бы еще значительней, если бы не сокращение, связанное с Крымской войной.

До 1835 г. химическая промышленность занимала промежуточное положение между простым товарным и капиталистическим производством (см. табл. 9). 8—10 рабочих на заведение и обороты от 4,5 до 6,7 тыс. р. — такие производственные единицы мы еще не можем считать капиталистическими предприятиями. Но в 50-х годах на заведение уже приходилось 20—25 рабочих и выпускалось продукции на 20—30 тыс. р.: отрасль переходит на капиталистический уровень. К началу 50-х годов треть продукции выпускали 11 крупнейших заведений с объемом производства от 30 до 120 тыс. р. Среди них выделялись предприятия Лепешинских (120 тыс. р.), Шлиппе и Кибера (по 100 тыс. р.), которые действовали в Москве и Московской губернии.

Производительность труда (точнее, объем годовой продукции на занятого работника) за полвека выросла вчетверо, причем основной рост происходил тоже после 1835 г. До 1835 г. этот показатель увеличился в 1,5 раза, а с 1835 по 1860 г. — в 2,6 раза.

Таким образом, развитие химической промышленности отчетливо делится на два этапа. Первый этап — первые 3—4 десятилетия XIX в. — характерен

умеренными темпами роста, отсутствием существенных социально-экономических сдвигов, существенным отставанием роста производства от увеличения импорта. Второй этап — с 1835 г. — отличается от первого возрастанием темпов роста, увеличением концентрации производства, переходом отрасли на капиталистическую стадию, а также тем, что производство обгоняет импорт.

Литература

1. РГАДА, ф. 19, оп. 1, д. 3796.
2. РГИА, ф. 17, оп. 1, д. 44.
3. РГИА, ф. 18, оп. 2, м- 118. 119, 159, 161, 234, 293, 297, 362, 602, 669, 739.
4. Ведомость о мануфактурах в России за 1812 г. СПб., 1814.
5. Вильсон И.И. Объяснения к хозяйственно-статистическому атласу Европейской России. СПб., 1869.
6. О состоянии фабрик и заводов в 1828 г. // Журнал мануфактур и торговли, 1829—1831.
7. Андросов В. Хозяйственная статистика России. М., 1927.
8. Лукьянов П.М. История химических промыслов и химической промышленности России до конца XIX в. Т. 1—5. М.—Л., 1948—1955.
9. Любомиров П.Г. Очерки по истории русской промышленности — XVII, XVIII и нач. XIX в. М., 1947.
10. Обзор различных отраслей мануфактурной промышленности России. Т. 2. СПб., 1863.

Основные аспекты управления качеством турпродукта

Устюгова Елена Викторовна,
к.э.н., доцент, заведующая кафедрой
ресторанного сервиса в ГОУ ВПО
МГИИТ им. Ю.А. Сенкевича –
e.v.ustugova@mail.ru

В статье рассмотрены основные теоретические аспекты управления качеством турпродукта, обоснованы особенности управления качеством туристских услуг и их стандартизации, выявлены направления повышения качества туристского обслуживания.

Ключевые слова: управление качеством, турпродукт, туристская услуга, стандартизация, обслуживание.

Main aspects of quality management
of a tourist's product
Ustyugova E.V.

In article the main theoretical aspects of quality management of a tourist's product are considered, features of quality management of tourist services and their standardization are proved, the directions of improvement of quality of tourist service are revealed.

Keywords: quality management, tourist's product, tourist service, standardization, service.

Проблема обеспечения качества туристской продукции и услуг является ключевой. От ее успешного решения зависит эффективность функционирования всей туристской отрасли. Понятие качества определяется стандартами. Стандарт представляет собой нормативный документ, в котором установлены правила для многократного использования, а также общие принципы, методы, требования, характеристики относящиеся к объектам стандартизации, направленные на достижение оптимальной степени упорядочения в определенной области.

Качество – это совокупность свойств и характеристик продукта, которые придают ему способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности¹. Существует также определение качества продукции, приведенное в ГОСТ 15467-79, согласно которому «качество продукции – совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением».

Качество услуг – это их соответствие стандартам и нормам по основным характеристикам, воспринимаемым потребителями, служащими и руководителями на основе предыдущего опыта и ожидаемых свойств. Одноименные качественные услуги характеризуются однородностью и соответствуют ожиданиям потребителей.

Стандартизация продукции (услуг) выполняется для достижения:

- экономии ресурсов,
- качества продукции, услуг,
- безопасности продукции, работ, услуг для окружающей среды, жизни, здоровья и имущества граждан.

Объект стандартизации – продукция, услуги и процессы, которые неоднократно воспроизводятся и/или используются. Именно стандарт, по сути, определяет условия и методы, обеспечивающие показатели качества.

Управление деятельностью по стандартизации на уровне государства в России выполняет Государственный комитет Российской Федерации по стандартизации и метрологии (Госстандарт России).

Основной задачей туристического предприятия является качественное представление туристических услуг. Эффективность в общем понятии означает получение какого-то определенного эффекта, то есть действенность результата.

Экономическая эффективность – это результат который выражается определенной выгодой, достигнутый при определенных денежных затратах, материальных, информационных ресурсов и рабочей силы.

Экономическая эффективность обслуживания означает получение выигрыша (экономического эффекта) от:

1. Производственно-обслуживающего процесса туристической фирмы.
2. Туристического обслуживания населения.
3. Организации обслуживания

Экономическая эффективность обслуживания является составным элементом общей эффективности общественного труда и выражается определенными критериями и показателями. Под критерием следует понимать основное требование к оценке правильности решения поставленной задачи. Необходимость критерия возни-

кает потому, что следует четко определить, с каких позиций следует подходить к расчету эффективности производственно-обслуживающего процесса.

Общественное производство функционирует в интересах всего общества, поэтому эффективность следует оценивать исходя из степени достижения целей общества.

Критерий эффективности производства заключается в достижении в интересах общества наибольших результатов при наименьших затратах средств и рабочей силы.

Проблемы эффективности обслуживания целесообразно рассматривать с помощью системного подхода.

Системный подход предполагает установление разных критериев и показателей для разных уровней управления и определенную иерархию целей и соответственно им критериев эффективности:

1. Минимум затрат денежных, материальных, информационных ресурсов и рабочей силы на единицу туристского продукта.

2. Максимум производства и реализации туристского продукта, разработка туров, формирование качественного пакета услуг.

3. Максимум реализации туристских путевок.

Качество обслуживания на предприятиях туризма определяется:

- скоростью обслуживания запросов клиентов по подбору и организации туров,

- вежливостью обслуживания клиентов,

- соответствием заявленного комплекса услуг реальному выполнению.

Также, показателями качества, является соблюдение следующих принципов на туристских предприятиях.

Первое – это соблюдение основных и наиболее важных для сферы туризма принципов современного сервиса:

- максимальная реализация туристских путевок,

- максимальное соответствие предоставляемых услуг потребительским требованиям,

- полная связь маркетинговых действий с обслуживанием клиентов,

- планирование сервиса в соответствии с изменениями требований рынка и предпочтений потребителей туров.

Второе – создание необходимых условий для персонала, призванного обеспечить качественный сервис. К ним относятся:

- эргономичность рабочих мест,

- четкая формулировка правил, обязательных для исполнения каждым сотрудником,

- четкая система оценки качества работы каждого сотрудника, позволяющая объективно измерять количественно и качественно эффективность сервиса,

- мотивация персонала, его искренняя заинтересованность в процветании всего предприятия, желание и умение делать всю работу максимально эффективно, настрой на самосовершенствование;

- система повышения квалификации персонала.

Третье – оптимизация организационной структуры управления предприятия, предоставляющего туристские услуги.

Оптимальной является такая организационная структура управления, где число элементов предельно мало (но без ущерба для качества обслуживания).

Необходимым условием обеспечения непрерывности технологического процесса с одинаковым уровнем качества обслуживания является также эффективность взаимодействия всех элементов структуры, позволяющей немедленно исправлять случившиеся ошибки и исключать возможность их повторения.

Четвертое – всесторонний, полный, объективный и непрерывный контроль за качеством сервиса, предполагающий:

- участие гостя в оценке качества и контроле за ним,

- создание методик и критериев, позволяющих соотнести требования стандартов с фактическим положением дел,

- создание систем самоконтроля персонала,

- постоянная работа с группами качества,

- применение четко сформулированных количественных критериев оценки качества предоставляемых услуг,

- участие персонала в создании систем и критериев качества,

- применение технических средств контроля за качеством,

- создание служб контроля, куда бы входили представители различных служб: дирекции, финансового отдела, отдела безопасности, кадровой службы, руководители или сотрудники всех функциональных служб.

При создании системы контроля необходимо также соблюдать принцип непрерывности. Система контроля за качеством сервиса должна обеспечивать в буквальном смысле ежесекундный контроль на всех этапах технологического цикла и по всем параметрам. Можно выделить два основных критерия системы качества: она должна обеспечивать высокий уровень качества, его соответствие стандартам и потребностям туриста, а также служить инструментом для создания специальных технологий по рациональному управлению предприятием.

Качество туристских услуг и товаров напрямую зависит от методов управления, которые в свою очередь, определяются поставленными целями и задачами.

Роберт Браймер выделяет следующие основные 12 причин несоответствия качества услуг их эталону:

- не все сотрудники одинаково понимают, что, как и до какой степени хорошо должно быть выполнено, а это следствие неточного установления руководством порядка обслуживания, требований к работникам, даже например, вежли-

вость горничной, улыбочивость портье;

- неравномерное представление товаров и услуг, т.е. их разный набор, различная культура и манера обслуживания;

- неэффективные связи между различными уровнями организации (руководителями, обслуживающим персоналом и гостями) существует только прямая односторонняя связь без эффективной обратной. Следствием является неоднородный конечный продукт и часто неясность ожидаемой услуги;

- оценка персонала по его активности, а не по фактическим результатам. Продвижение по службе и высокая оплата часто не связаны с достижением поставленной цели. Активность в корпоративных играх, внешний вид могут часто иметь решающее значение;

- реакция на симптомы, а не причины. Так, грубость бармена, портье может быть вызвана не их личностными качествами, а неудачным подбором и обучением обслуживающего персонала или принятым порочным стилем работы;

- слабая оценка труда и отсутствие поощрений. Существующая практика более пристального внимания к слабым работникам, невнимания к хорошо работающим отрицательно сказывается на благоприятном климате в коллективе. Необходимо проявление внимания к хорошим работникам, а не только нотации нерадивым;

- отсутствие «чувства локтя» порождает индивидуализм как проявление конкуренции среди руководителей и служащих;

- управление работниками, а не организацией в целом. Смена руководителя часто приводит к ухудшению стандартов и уровня обслуживания;

- управление с помощью репрессий, когда новый руководитель, не нашедший эффективного метода управления в этой фирме, становится на путь расправы с негодными служащими без выявления причин допущенных ошибок;

- работа по старинке, а не обучение новому. Практикующееся «шефство» путем прикрепления новых работников к кадровым, имеющим опыт работы на данном предприятии, не позволяет новому работнику постичь требования к качеству услуг, относящиеся к его компетенции, которая обычно отличается то круга вопросов компетенции обучающего. Важным моментом коммерческой стратегии должно быть обучение тому, что нужно делать, как, с каким качеством и с какими результатами;

- определение качества управления требует контроля за соблюдением качества обслуживания, который редко является эффективным. Главные причины этого: недостаточное внимание высшего руководства к данному вопросу, отсутствие четко сформулированных управленческих целей, собственных стандартов, четкого распределения обязанностей и др. Необходимо создать условия, чтобы работник не только знал, как нужно делать, а стремился делать, как нужно;

- серьезной ошибкой в реагировании на претензии и жалобы клиентов на качество обслуживания является поиск виновных, а не выявление причин и следствий, их анализ и устранение.

Качество туристского обслуживания зависит от работы коллективов, занятых на трех этапах туристского процесса: обслуживание при купле-продаже туристского продукта (услуг), транспортировка туриста в пункт назначения и его нахождения в туристских пунктах.

Параметры комфортности выработаны практикой турбизнеса и являются универсальными как для гостиницы, так и для работы предприятия питания или туристской фирмы. В комплекс составляющих входят следующие элементы понятия «комфорт»:

- информационный,
- экономический,
- эстетический,

- бытовой,
- психологический.

Создание информационной комфортности начинается с того, насколько полную информацию об отеле, предприятии питания и других объектах гостиничной сферы гость может получить еще до их посещения.

В понятие информационного комфорта входят также два других основных параметра:

- информированность персонала, готового ответить на любой вопрос гостя не только об отеле, но и о стране пребывания,

- система пиктограмм, призванная помочь гостю ориентироваться в стенах отеля, не зная языка. Важно, чтобы пиктограммы были хорошо узнаваемыми, соответствовали международной системе ХОТРЕК (ХОТРЕК – Конфедерация национальных ассоциаций гостиниц и ресторанов Европейского союза), признанной во всем мире.

Под экономическим комфортом понимают удобство расчета для гостя, систему дисконтов, бонусов, клубных карт и другие меры, призванные мотивировать гостя в повторном выборе средства размещения или предприятия питания, турагентства или экскурсионного бюро, что и является основной целью системы качества.

Бытовой комфорт подразумевает создание нормальных условий для проживания гостя (оптимальные температура, влажность воздуха, атмосферное давление, удобство мебели). Для достижения бытового комфорта используются кондиционеры, очистители воздуха, удобная мебель.

Понятие психологического комфорта охватывает все перечисленные выше параметры комфорта, однако есть и специфические требования, выполнение которых гарантирует нормальное психологическое состояние гостя. Это уважение и гостеприимство персонала по отношению к гостю.

Стандарт обслуживания туристского предприятия нужда-

ется в поддержании и подкреплении системой контроля качества. Она распространяется на все этапы производственного процесса. Первоочередного контроля требуют узкие места в обслуживании клиентов.

Вынося оценку качеству обслуживания, потребитель сравнивает свои ожидания с полученной услугой.

Разрыв между ожидаемой и полученной услугой является, по существу, итоговым, складывающимся из ряда провалов в обслуживании. Будучи неудовлетворенными обслуживанием, посетители не всегда жалуются напрямую, но обязательно делают для себя соответствующие выводы, больше не прибегают к услугам данной фирмы, но и создают антирекламу среди знакомых.

Поэтому знать желания клиентов – необходимое условие стабильного качественного обслуживания.

По мере ликвидации провалов фирма сближает ожидания клиентов и полученные ими услуги и обеспечивает большее

постоянство качества обслуживания.

Высокое качество туристского продукта формирует постоянный спрос на него среди потребителей, пользующихся турпродуктом не однократно и создает ему хорошую рекламу. Чем качественнее турпродукт, тем выше его соответствие требованиям клиента. Маркетинговые исследования показывают, что привлечь нового клиента в пять раз затратнее, чем удержать имеющегося. Один довольный гость может привлечь пять других, а недовольный гость создает антирекламу турпредприятию в два раза большему количеству людей. Для формирования положительного имиджа турпродукта (услуг) следует добиться того, чтобы на одного недовольного клиента приходилось, по крайней мере, два довольных.

Затратами на обеспечение заявленного качества турпродукции (услуг) являются внутренние и внешние затраты, а также затраты на систему качества.

Внутренние затраты – определяются затратами на устранение проблем, обнаруженных предприятием до этапа реализации турпродукта (услуги).

Внешние затраты – затраты, возникающие на этапе реализации товара (услуги), вызванные несоответствием качества турпродукта (услуги), которые испытывает на себе потребитель.

Затраты на систему качества включают в себя затраты на:

- контроль качества обслуживания клиентов,
- обучение персонала,
- встречи руководства турпредприятия с сотрудниками и клиентами,
- внедрение новых технологий.

Качество – важнейший фактор в конкурентной борьбе на рынке туруслуг. Качество обслуживания в конечном счете способствует повышению экономической эффективности туризма.

Ссылки:

1 Международная организации по стандартизации (ИСО) (www.iso.ch)

Повышение ресурсного потенциала гостиницы с помощью разработки программы лояльности

Горяинов Константин Станиславович
преподаватель кафедры гостиничного дела МГИИТ (г. Москва)
goryainov72@mail.ru

В данной статье автор рассматривает основные виды программ лояльности, зарубежный опыт использования программ лояльности для повышения ресурсного потенциала гостиницы, а также перспективы развития программ лояльности в российских гостиничных цепях.

Ключевые слова: программа лояльности, ресурсный потенциал, гостиничные сети.

Increasing the resource potential of the hotel with the development of loyalty programs
Goryainov K.

In this article the author examines the main types of loyalty programs, international experience of using loyalty programs to increase the resource potential of the hotel, as well as prospects for the development of loyalty programs in the Russian hotel chains.

Keywords: loyalty program, resource potential, hotel chains.

Программа лояльности — комплекс мероприятий, основанный на применении различных маркетинговых инструментов, для повторной продажи услуги в будущем, либо продажа дополнительных услуг для клиентов, однажды воспользовавшихся услугами компании. Проводится с целью повышения лояльности клиентов, в основном на этапе зрелости жизненного цикла товара.

Существуют два вида программы лояльности в гостиницах. Первый рассчитан на привлечение конечных потребителей (гостей), второй на привлечение посредников, бронирующих как номера, так и банкетные залы под различные мероприятия в отеле.

Вот пример работы программ лояльности для гостей, разработанных и внедренных в сетях Marriott Int. и IHG group.

Сеть гостиничного гиганта Marriott Hotels – это примерно 2300 отелей в 63 странах мира, в каждом из которых с мая 1997 года работает программа лояльности Marriott Rewards. Сегодня она насчитывает свыше 20 миллионов участников. За год в рамках программы начисляется примерно 1,2 миллиона бонусных «суток», и эта цифра за пять лет растет в среднем на 9% в год. Причем участники программы обеспечивают около 20% доходов компании, а их средние расходы в 2,5 раза выше расходов «случайного» клиента.¹ Marriott Rewards заслуженно считается самой удачной программой в сфере гостиничного бизнеса, награждающей своих участников широким спектром бонусов по их выбору. Это и бесплатное размещение в первоклассных гостиничных номерах, и льготное обслуживание, и бонусные мили авиаперевозчиков, и скидки в магазинах, предприятиях общественного питания и при аренде машин, и многое другое. Ну а награда Best Hotel Rewards Program in the World авторитетнейшего журнала Business Traveler говорит сама за себя. Программа позволяет участникам зарабатывать льготное размещение и бонусные мили быстрее, чем любая другая гостиничная программа, и ее особенности, с учетом бурного развития этого бизнеса в России, достойны более пристального рассмотрения.

Регистрация в программе бесплатна и осуществляется в гостиницах сети, он-лайн, по телефону или электронной почте. В регистрационный пакет, вручаемый участнику программы, входят гостиничный справочник, цветная пластиковая карта с номером и указанием статуса и каталог призов. Бонусные баллы, начисляемые в рамках программы, не имеют срока давности и могут быть куплены в неограниченном количестве за наличный и безналичный расчет. Участник программы всегда имеет возможность выбрать между бонусными баллами Marriott Rewards, бонусными милями авиакомпаний – партнеров программы и бонусными баллами Clubcard компании Tesco (только для Великобритании). Заработать бонусные баллы можно в отелях The Ritz Carlton, Marriott Hotels, JW Marriott Hotels, Renaissance Hotels and Resorts, Marriott Conference Centers, Marriott Vacation Club International, Courtyard by Marriott, SpringHill Suites by Marriott, Fairfield Inn by Marriott, Residence Inn by Marriott, TownePlace Suites by Marriott, Horizons by Marriott Vacation Club.

В отелях – партнерах программы ее участники тоже зарабатывают баллы. Участники программы могут выбрать вместо бонус-

ных баллов бесплатные мили авиакомпаний-партнеров или бонусные баллы Clubcard компании Tesco. Они получают три мили или 1,5 балла Clubcard за каждый доллар, потраченный в отелях и курортах Marriott Hotels:

Всем участникам программы гарантируется свободный номер, предоставляется первоочередная регистрация, буклет с новыми предложениями от Marriott и эксклюзивное обслуживание в номерах. Участникам, останавливающимся в отелях сети не менее 15 раз в год, автоматически присваивается статус элитных клиентов, они получают особые льготы при заказе номера, а бонусные баллы начисляются им при каждом посещении отелей сети.

Участникам программы уровня Silver, кроме того, гарантируется специальный телефонный номер (1-800), преимущества при выборе номера, более поздний срок освобождения номера, скидка 10% на проживание в выходные дни и такая же в магазинах отеля. Тем, кто имеет уровень Gold, дополнительно предоставляется свободная телефонная линия и факс, постоянный доступ в зал для отдыха, бесплатный континентальный завтрак, улучшенное обслуживание и возможность поменять номер на лучший по выбору. Ну а клиентам уровня Platinum гарантируется любой номер по выбору и предоставляются специальные подарки от администрации отеля.

Бонусные баллы программы Marriott Rewards могут быть пересчитаны в баллы программ компаний – партнеров сети, таких как American Express (Membership Rewards), AT&T Residential Long Distance Service (Travel Rewards), Diners Club (Diners Club Rewards), Hertz, MyPoints и SkyMall.

Любой участник может в любой момент позвонить по вопросам функционирования программы по бесплатному справочному телефону, послать компании факс, электронное

письмо или зайти на ее веб-сайт. Кроме того, все участники периодически получают обычные и электронные письма с подробным отчетом о состоянии бонусного счета и новостях компании.

Среди партнеров программы в числе прочих 18 авиакомпаний и 22 так называемых redemption partners – компаний, в бонусы которых и обратно можно перевести бонусы Marriott Rewards. В этом как раз состоит главное отличие программы Marriott от программы Hilton. Если последняя делает ставку на командированных (прилетел–поселился–улетел) и, естественно, в числе ее партнеров все крупнейшие авиаперевозчики мира с их бесплатными мильями, то Marriott предоставляет возможность более быстрого накопления бонусов, что, несомненно, крепче «привязывает» участников к программе.

Подходы разные, но итог один – миллионы участников и миллиардные доходы. Очередное подтверждение того факта, что основой любой успешной программы лояльности всегда является отличное качество товаров или услуг.

PRIORITYCLUB REWARDS

Программа Priority Club Rewards объединяет свыше 4200 отелей всемирной группы IHG в более чем 100 странах. В программе Priority Club Rewards участвуют семь самых уважаемых брендов всех ценовых категорий, от роскошных отелей до пансионатов для длительного проживания. Поощрительные призы и вознаграждения участников Priority Club Rewards являются мощным стимулом для новых клиентов. Правила программы просты и понятны, а список вознаграждений клиентов состоит из следующих поощрительных призов.

Предоплаченная карточка Any Hotel, Anywhere на проживание в любом отеле в любом месте. Участники программы могут накапливать бонусные пункты Priority Club и мили авиапе-

релетов различных внутренних и международных авиакомпаний-партнеров. Пункты Priority Club можно обменивать на проживание в отелях, дополнительные услуги при проживании, мили авиаперелетов, изысканные вина, сертификаты на покупку товаров и еще множество различных призов.

Участникам могут начисляться пункты или мили за второстепенные расходы даже в тех случаях, когда их проживание не учитывается при начислении бонусов.

Бонусные пункты не имеют реальной стоимости до тех пор, пока участник программы Priority Club не представит их к возмещению согласно условиям и положениям программы Priority Club Rewards. Сеть отелей без собственной программы лояльности в наши дни напоминает торт без крема: есть можно, но глаз и вкусовые рецепторы не радует.

Одна из самых известных в мире гостиничных сетей – это огромный организм, который функционирует слаженно и в едином ритме. Сложно представить себе известный курорт или крупный город, где не было бы гостиницы Marriott или IHG. Это класс, это мерило и эталон, это синоним красивой жизни. Двери отелей «глотают» постояльцев десятками тысяч: командированные, туристы, участники съездов и конгрессов снуют эритроцитами в кровеносной системе. А на выходе стоит ситечко в виде программы лояльности, которая призвана сыграть роль монетки в фонтане незнакомого города: постоялец должен захотеть вернуться!

Скидка – всегда приятное дополнение к бонусной программе (по крайней мере с точки зрения клиента). Однако четкое функционирование такой программы требует методичной, скрупулезной и продуманной работы с клиентскими базами данных, легкий и удобный доступ клиента к необходимой ему информации (в том числе

и о состоянии его бонусного счета), наличия нескольких каналов «обратной связи».

Российские гостиничные сети обязательно должны следовать практике международных систем лояльности. Это позволит привлечь постоянных клиентов как из-за рубежа, так и граждан РФ, постоянно приезжающих в тот или иной город в деловых целях или на отдых. Создается уникальная база данных, которую можно использовать в случае, если отель проводит фестиваль какой-нибудь кухни, открывает новый фитнес-центр или предлагает новую услугу. С помощью постоянно пополняющейся базы дан-

ных можно информировать гостей о периодах высокого спроса и предупреждать о возможном отсутствии номеров, тем самым стимулируя ранние бронирования. Программы лояльности в российских городах становятся особенно актуальными в связи с развитием внутреннего туризма.

Более 80% заявок на бронирование номеров в отелях РФ и более 90% заявок на бронирование банкетов и конференций приходит в отели напрямую от представителей компаний или посредников (агентств, частных лиц).

Для стимулирования интереса в постоянном сотрудниче-

стве, программа лояльности рассчитанная на посредников, очень эффективна и позволяет держать «поток» заявок на высоком уровне. Если традиционная сумма процента комиссии туристическому агентству составляет 10%, то расходы на содержание программы лояльности рассчитанной на посредников не превысит 5% от оборота привлекаемых бронирований/мероприятий. В случае внедрения подобной программы процент «повторяющихся» мероприятий вырастает вдвое.

Ссылки:

1 www.marriott.com

Социальные сети и новые возможности маркетинговых исследований

Галимов Руслан Ринатович, аспирант-соискатель, преподаватель кафедры маркетинга и международного бизнеса Московского государственного открытого университета им. В.С. Черномырдина

Перцовский Наум Ильич, к.э.н., доцент, заведующий кафедрой маркетинга и международного бизнеса Московского государственного открытого университета им. В.С. Черномырдина

В статье рассмотрены особенности проведения маркетинговых исследований в социальных сетях Интернета (Facebook, Вконтакте, LinkedIn) и возможности использования данных, содержащихся в этих сетях, для практического применения в наиболее часто встречающихся методах сбора и анализа информации: опросах, наблюдениях, экспертных оценках, анализе документов.

Ключевые слова: анализ документов, база данных, контент-анализ, маркетинговые исследования, наблюдение, опрос, профиль, социальные сети, стена, экспертные оценки

Social networks and new opportunities for marketing research
Galimov R.R., Pertsovkiy N.I.

In this article there are features of marketing research in the social network of the Internet (Facebook, Vkontakte, and LinkedIn) and possibilities of using the information contained in these networks, for the practical application of this information in these most common methods of collecting and analyzing: interviews, observations, expert opinions, analysis of documents.

Keywords: analysis of documents, database, content analysis, marketing research Observation, poll, profile, social networks сетей, wall, expert opinions

Маркетинговые исследования – вид деятельности, по сбору, обработке и анализу информации, которая позволяет изучать связи между потребителями, покупателями и производителями. По мнению ведущих маркетологов, получаемая информация служит для выявления и определения маркетинговых возможностей и проблем; для выработки и оценки маркетинговых действий; для отслеживания результатов маркетинговой работы; для улучшения понимания процесса управления маркетингом.¹

Данное определение маркетинговых исследований указывает на организацию процесса непрерывного сбора, обработки и анализа информации. В современных условиях жесткой конкуренции компаниям необходимо собирать и анализировать маркетинговую информацию в целях принятия обоснованных управленческих решений, причем в очень сжатых временных рамках.

Для современной компании, которая строит свою деятельность на основе маркетингового подхода, Интернет, выступает не только в роли источника вторичной информации, но также может использоваться как активный инструмент сбора первичной информации. Одной из главных выгод использования Интернета для маркетинговых исследований является, возможность постоянного и своевременного обновления существующих баз данных, а также интегрирование результатов исследований с процессами принятия управленческих решений.

В настоящее время бурное развитие сети Интернет и интернет-технологий привело к появлению новых сервисов, таких как социальные сети. Социальная сеть (social network) – это многопользовательский веб-сайт, наполнением которого занимаются сами участники сети.² Как правило, это личная информация, содержащая сведения о контактах, интересах людей, фото- и видеоматериалы и пр. Социальные сети можно назвать продуктом эволюции электронных досок объявлений, форумов, блогов и Интернет-дневников.

С появления первой социальной сети Classmates.com (1995 г., сеть для поиска одноклассников)³ прошло уже более 15 лет, за этот период социальные сети прошли долгий путь развития, бум которого пришелся на 2003-2004 гг., когда были запущены такие гиганты как MySpace, Facebook, и LinkedIn.⁴

На сегодняшний день социальные сети набирают стремительную популярность во всем мире, и в Интернете существуют множество социальных сетей, как профессиональных, так и любительских. Количество пользователей некоторых социальных сетей уже превышают население крупнейших стран мира. Так аудитория одного только Facebook насчитывает на данный момент 773,8 млн. пользователей в более чем 200 странах.⁵ На просторах СНГ доминирует социальная сеть Вконтакте, с численностью более 100 млн. пользователей.⁶ А численность профессиональной сети LinkedIn достигла 130 548 743 человек.⁷

Влияние социальных сетей на повседневную жизнь вовлеченных в них людей становится все значительнее. Уже сейчас все больше пользователей предпочитает обмен информацией через социальные сети, а не через уже традиционную электронную почту.

Согласно исследованиям, проведенным компанией comScore, Россия занимает второе место по количеству времени, которое жители страны проводят в социальных сетях. По статистке, росси-

яне в среднем находятся в социальных сетях более 10 часов в месяц. По этому показателю Россия уступает только Израилю, жители которого проводят в обществе онлайн-друзей 10,7 часа ежемесячно.⁸

Поэтому маркетологи должны быть там, где находятся их потребители и потенциальные клиенты, а те в свою очередь все больше и больше времени проводят в социальных сетях. Социальные сети открывают множество возможностей для проведения маркетинговых исследований, делая маркетинг более точным, личным и социальным.

В настоящее время социальные сети стали не только средством коммуникации, но и важным информационным каналом, открывающим широкие возможности для проведения маркетинговых исследований. Данные исследования стали актуальными благодаря возможности доступа к огромной пользовательской базе с открытой демографической и психографической информацией, представленной на сайтах социальных сетей (таких как Facebook и Вконтакте). В свою очередь современные информационные технологии позволили осуществить интеграцию социальных сетей с бизнес-приложениями и сайтами сети Интернет. Что позволило расширить и углубить информационную базу, упростить процесс получения нужной информации и ее последующий анализ.

В социальных сетях можно осуществлять все известные на данный момент методы сбора и обработки как вторичной, так и первичной информации. А именно:

1. Анализ документов (анализ баз данных, традиционный анализ, контент-анализ)
2. Наблюдение;
3. Опросы (массовое анкетирование, интервьюирование, метод онлайн фокус-групп, панельные исследования);
4. Экспертные оценки (сегодня в социальной сети

Linkedin имеется свыше 335 000 профессиональных сообществ⁹ экспертов по различным аспектам бизнеса в 50 странах мира¹⁰).

Перечисленные методы будут рассматриваться нами на примере социальных сетей – Facebook, LinkedIn и Вконтакте. Аудитория пользователей Facebook Russia составляет 4,9 млн. человек¹¹, LinkedIn Russia – 628 000 человек¹², а число пользователей Вконтакте – более 100 млн.¹³ человек. Выбор этих сетей обусловлен несколькими причинами: Во-первых сеть Вконтакте лидирует по числу пользователей на территории СНГ, у Facebook – мировой глобальный охват, а LinkedIn – объединяет миллионы профессионалов различных сфер бизнеса и человеческой деятельности; Во-вторых данные сети предполагают необходимыми инструментами для организации присутствия компаний, а также для проведения маркетинговых исследований; ну и в третьих для этих сервисов написаны десятки бизнес-приложений, и компьютерных программ

Анализ документов. Анализ документов - метод исследования структуры и содержания документальных источников, вторичной информации.

Документ - это средство закрепления на специальном материале информации о фактах, событиях, явлениях объективной действительности. Анализ документов, в зависимости от конкретного случая, может принадлежать как к количественным, так и к качественным методикам исследования.¹⁴

В маркетинге анализ документов - совокупность методических приемов, применяемых для извлечения из документальных источников социально-экономической информации, необходимой для решения исследовательских задач. Выделяются два основных вида анализа документов: неформализованный (традиционный) и формализованный (контент-анализ, от

англ. content analysis - анализ содержания).¹⁵

Документами в социальных сетях в первую очередь выступают сами профили пользователей. Они наполнены следующей демографической информацией: пол, семейное положение, дата рождения, родной город, язык, информация о родственниках и друзьях, а также контактные данные (номера телефонов, ICQ и Skype). Помимо демографической информации, профили пользователей в социальных сетях содержат такие данные как: вид деятельности; образование; карьера; интересы; предпочтения в области музыки, кино, книг, телепрограмм и игр; места покупок и отдыха; убеждения (политические, религиозные и пр.). В социальной сети LinkedIn особую ценность имеет информация пользователей: о месте и опыте работы, история занимаемых должностей, профессиональные рекомендации, имеющиеся дипломы, сертификаты и пр. Причем, по сравнению с традиционными базами данных, преимущество социальных сетей состоит в том, что их наполнение и обновление осуществляют сами пользователи. Это означает, что содержащаяся в них информация с большей вероятностью, чем в других документальных источниках будет более актуальной и точной.

Инструменты анализа, используемые в социальных сетях позволяют постоянно вести статистику в группах и мониторинг активности пользователей. Достоинство сети Вконтакте – это бесплатность данных инструментов. Зайдя на вкладку вашей группы или сообщества «Статистика группы», можно проследить активность пользователей по таким параметрам как:

- число посетителей за определенный период времени;
- количество индивидуальных участников;
- число новых комментариев в темах обсуждений;
- количество посещений по

половому и возрастному показателям;

- количество посещений исходя из географического местоположения (страна, город).

За статистику социальной сети Facebook отвечает ресурс – socialbakers.com. Этот сервис предоставляет широкие данные о статистике и активности пользователей, сообществ, страниц брэндов, в более чем 200 стран мира. На данный момент доступна только англоязычная версия сервиса, но это не мешает оценивать статистические показатели Facebook, представленные сегментом российской аудитории.

Анализ баз данных. Информация о клиентах – это существенный капитал предприятия, который должен использоваться с максимальной пользой для того, чтобы достичь высокого уровня конкурентоспособности и сохранить ее.

По своей сути социальная сеть это и есть обширная потенциальная клиентская база, инструменты поиска которой помогают осуществлять целевой отбор аудитории по необходимым исследователю параметрам. В качестве параметров отбора выступает информация указанная самими пользователями в профиле (профиль – учётная запись, содержащая сведения, которые пользователь сообщает о себе некоторой компьютерной системе¹⁶, в данном случае, социальной сети).

Анализ баз данных – это первый этап сбора и анализа информации при проведении маркетингового исследования.

Анализ данных профилей пользователей в социальных сетях позволяет добиваться большой целевой точности при сегментировании рынка, наилучшим образом анализировать, оценивать и использовать связи с клиентами и партнерами. С его помощью становится возможным индивидуально и интерактивно общаться с целевой аудиторией в режиме онлайн. Сервисы социальных се-

тей предоставляют для этого все необходимые инструменты (система мгновенных сообщений с возможностью отправки электронных документов и других материалов, а также видеочаты).

Наряду с личными страницами профилей, пользователи в социальных сетях могут создавать страницы групп и брэндов, которые также могут выступать в качестве анализируемых документов. Страницы профилей групп и брэндов содержат следующие данные: сведения об участниках сообщества, информация о группе, лента новостей группы, стена группы (пространство на странице профиля, где владелец профиля и его друзья могут размещать публикации, фото, аудио- и видеоматериалы, а также обмениваться новостями).

Анализ профилей в социальных сетях создает хорошую почву для эффективной координации и контроля результатов маркетинговой деятельности, а также может послужить хорошим вспомогательным средством при управлении продажами. При этом важно принимать во внимание, что при использовании социальных сетей в маркетинге, главной целью становится не продажи, а долгосрочные отношения с покупателями и повышение лояльности к самой компании и ее продукции.

Контент – анализ. Под контент-анализом специалисты-исследователи понимают процедуру выявления частоты появления в тексте определенных интересующих исследователя характеристик, которая позволяет ему делать некоторые выводы относительно намерений создателя этого текста или возможных реакций адресата.¹⁷

Можно согласиться с мнением этих специалистов, что процедура контент-анализа заключается в выделении в изучаемом тексте определенных, интересующих исследователя элементов содержания, классификации выделенных элементов в

соответствии с концептуальной схемой исследования, последующем их подсчете и количественной оценке.

Контент-анализ основан на стандартизации процедур поиска, определении в содержании изучаемого документа единиц счета, в качестве которых выступают отдельные слова, суждения, выраженные в форме предложений, абзацев, фрагментов текстов, оценки, точки зрения, аргументы, а также различные виды публикаций (по тематике, жанру, типам авторов и др.)¹⁸

По нашему мнению контент – анализ в социальных сетях позволяет решать такие задачи как:

1. Выявление степени удовлетворенности продуктом или услугой;
2. Оценка лояльности клиентов;
3. Изучение популярности брэнда;
4. Анализ негативных и положительных отзывов;
5. Определение целевой аудитории;
6. Сегментирование рынка;

Для проведения контент-анализа необходимо: а) определить категории анализа; б) выделить смысловые единицы; в) определить единицы счета. Категория анализа – это понятие, отражающее изучаемую характеристику конфликта. Смысловая единица – фрагмент текста, содержание которого отражает категорию анализа. Единица счета – мера оценки смысловых единиц. Ранее такой анализ проводился исследователями вручную. В последние годы появились разнообразные компьютерные программы для количественного анализа и статистической обработки текстов.¹⁹

Новый контент-анализ, основанный на компьютерных технологиях и современном программном обеспечении, позволяет:

- определить содержание понятий «объект» и «признак» в рамках их частотного выражения;

- выделить основную смысловую единицу, которая находит выражение в некотором понятийном оформлении, в частности, в предложении;

- установить взаимосвязь частотных распределений различных признаков объектов;

- построить логику взаимодействия объекта и его признаков относительно друг друга;

- формировать частотное распределение признаков в объектах;

- формировать искусственные смысловые пространства текста;

- осуществить формализованный статистический анализ смысловых структур текста.²⁰

В настоящее время, в связи с востребованностью проведения исследований в социальных сетях, было разработано немало программ для контент-анализа, работающих в автоматическом режиме, также и на русском языке: *iqbuzz* (<http://www.iqbuzz.ru/>), *brandspotter* (<http://brandspotter.ru/>), *buzzware* (<http://www.buzzware.ru/>), *kribrum* (<http://www.kribrum.ru/>), *monitorix* (<http://monitorix.biz/>), *semanticforce* (http://semanticforce.net/ru/sf_home.html), *wobot* (<http://wobot.ru/>), *youscan* (<http://youscan.ru/>), *buzzlook* (<http://buzzlook.ru/>), *babkee* (<http://www.babkee.ru/>).

Данные программные продукты позволяют осуществлять мониторинг социальных сетей по необходимым параметрам. Практически все программы имеют инструменты для автоматического анализа тональности (выявление эмоционально окрашенной лексики), что удобно для ежедневного мониторинга при работе с большим количеством информации, но для оперативных действий необходимо также контроль со стороны аналитика. Не все из указанных программных продуктов активно используются на рынке, часть еще проходит тестирование и доработку.

Наблюдение. До недавнего времени такой вид исследова-

ний как наблюдение, казался невозможным в Интернет-среде, так как само понятие метода наблюдения требует присутствия исследователя в непосредственной близости от объекта наблюдения, в нашем случае - покупателя, потребителя или же наличия видеокamеры. С развитием современных интернет-технологий появилась возможность наблюдать за клиентами на страницах Интернета. Компанией Microsoft уже разработаны технологии, позволяющие отслеживать траекторию движения курсора компьютерной мыши на страницах интернет-сайтов, а также продолжительность «зависания» курсора над теми или иными компонентами интернет-страниц.²¹ На основании полученных данных создается так называемая «карта», где отображаются траектории и положение курсора за определенное время, что в свою очередь позволяет:

1. Узнать, какие действия совершает потенциальный клиент, перед переходом с главной страницы сайта или со страницы сообщества социальной сети в интернет-магазин;

2. Увидеть, чем руководствуется потребитель при выборе того или иного товара;

3. Выявить факторы, ускоряющие процесс принятия решения о покупке;

4. Более качественно оценивать потребительское поведение на страницах сайтов компаний или сообществ социальных сетей;

5. Оценивать отношение клиента к рекламе и другим средствам продвижения на интернет-страницах.

Данная технология сравнительно недавно появилась на рынке и еще не обрела массового использования в среде маркетологов и специалистов, в результате чего еще не сформировались основные критерии анализа, оценки и интерпретации полученных в ходе исследования данных. Поэтому в настоящее время некоторыми

исследователями ставится вопрос о целесообразности использования метода наблюдения в социальных сетях. Однако по нашему мнению, можно с уверенностью утверждать, что метод наблюдения, описанный выше, будет в ближайшей перспективе применяться при проведении исследований на страницах сайтов компаний и сообществ в социальных сетях, после испытания и разработки критериев анализа полученных результатов.

Опросы. По уже устоявшемуся мнению специалистов, опрос – это вид исследования, который состоит в получении исследователем первичной информации от респондентов, входящих в некоторую выборку из генеральной совокупности, для получения от них определенной информации.²²

По нашему мнению онлайн-опросы значительно дешевле офлайн-опросов, осуществляются несравнимо быстрее, так как нет надобности при их проведении и обработки полученных данных дополнительно вводить информацию в компьютер. Кроме того, одно из главных достоинств опросов в социальных сетях – это возможность в короткий срок и минимальными затратами осуществить набор репрезентативной выборки из подходящего числа респондентов, по необходимым критериям, отраженным в профилях пользователей социальных сетей. Также возможно осуществлять рекрутинг респондентов в онлайн-панели и привлечение их для участия в онлайн-фокус группах.

Экспертные оценки. Метод экспертных оценок - это метод организации работы со специалистами-экспертами, состоящий в получении и обработке мнений и оценок. Эти мнения и оценки обычно выражены в количественной или в качественной форме, а порой в их сочетании²³

Метод экспертных оценок считается одним из самых сложных методов исследова-

ния рынка и прогнозирования рынка, поскольку сама проблема подбора и опроса экспертов является одной из наиболее сложных в практике проведения экспертных исследований. Но с появлением социальных сетей, по нашему мнению то, что раньше казалось сложным и трудным в организации экспертных исследований, стало легкодоступным и менее трудоемким.

С нашей точки зрения для целей экспертного исследования целесообразно использовать социальную сеть LinkedIn, насчитывающую в настоящее время сотни тысяч профессиональных сообществ различных тематик по всем аспектам бизнеса.

Подбор экспертов здесь возможно осуществлять за короткие промежутки времени, а необходимая информация о компетентности того или иного эксперта содержится непосредственно в его профили, как правило это различные сертификаты и лицензии об образовании, послужной список, участие в предыдущих экспертизах, и пр.

Немаловажно отметить, что затраты на проведение данных исследований существенно сократятся при использовании социальных сетей, в данном случае сети LinkedIn.

Таким образом, на основании проведенного нами анализа можно с уверенностью утверждать, что социальные сети яв-

ляются прогрессивным и доступным инструментом исследований, который современным предприятиям следует использовать для повышения эффективности своей маркетинговой деятельности, и прежде всего при проведении маркетинговых исследований.

Ссылки:

1 Армстронг Г., Вонг В., Котлер Ф., Сондерс Дж. Основы маркетинга: пер. с англ. – М.: Вильямс, 2009. – С. 450.

2 <http://www.social-networking.ru/article>

3 <http://www.classmates.com/>

4 [http://ru.wikipedia.org/wiki/Социальная_сеть_\(Интернет\)](http://ru.wikipedia.org/wiki/Социальная_сеть_(Интернет))

5 <http://www.socialbakers.com/facebook-statistics/>

6 <http://vkontakte.ru/help.php?page=about>

7 <http://www.socialbakers.com/linkedin-statistics> - данные на декабрь 2011 г.

8 <http://rokf.ru/sosial/2011/06/09/115137.html>

9 <http://www.linkedin.com>

10 <http://www.socialbakers.com/linkedin-statistics>

11 <http://www.socialbakers.com/facebook-statistics/>

12 <http://www.socialbakers.com/linkedin-statistics>

13 <http://vkontakte.ru/help.php?page=about>

14 <http://pr.web-3.ru/isledovanie/quantitativesearch/documentsanalysis/>

15 http://www.fsocium.ru/index.php?option=com_content&view=article&id

16 http://ru.wikipedia.org/wiki/Учётная_запись

17 Ветитнев А.М., Ашкинадзе Я.А. Контент-анализ социальных сетей как метод изучения удовлетворенности отдыхающих санаторно-курортным сервисом // Вестник СГУТиКД. 2010. № 4 (14), С.9

18 Аверьянов Л.Я. Контент-анализ. М.: Русский гуманитарный Интернет-университет, 2007, 285 с.

19 Опарин А. Системы мониторинга и анализа СМИ [Электронный ресурс] / Анатолий

Опарин. URL: http://www.newart.ru/oparin/smi_oparin.htm

20 Аверьянов Л.Я. Контент-анализ. М.: Русский гуманитарный Интернет-университет, 2007, С. 21

21 http://rnd.cnews.ru/math/news/line/index_science.shtml?2011/05/25/441408

22 Малхотра Н.К. Маркетинговые исследования. Практическое руководство: пер с англ. – М.: Вильямс, 2007. С. 226

23 http://www.aup.ru/books/m157/3_4_1.htm

Экономические аспекты реализации кластерных проектов в российской экономике

Таймасханов Галас Султанович,
соискатель
ГГНТУ им. М.Д. Миллионщикова

В статье рассматривается направление развития кластеров и определение основной задачи, которая выявляет потенциал для формирования кластеров.

Ключевые слова: кластер, критерий, проект, кластерное предприятие, кластерные технологии, кластерные системы

ECONOMIC ASPECTS OF REALIZATION
KLASTERNYKH OF PROJECTS IN THE
RUSSIAN ECONOMY
Taymaskhanov G.S.

In article it is considered the directions of development of clusters and definition of the main objective which reveals potential for formation of clusters.

Keywords: cluster, criterion, project, klasterny enterprise, klasterny technologies, klasterny systems

Формирование кластеров - один из доказавших свою эффективность подходов развития экономики. В современной экономике основными участниками конкурентной борьбы постепенно становятся не отдельные предприятия, а кластеры. Основной механизм успешного развития кластеров - «симбиоз кооперации и конкуренции». То есть благодаря постоянно происходящим небольшим конфликтам - конкуренции между участниками кластера - система в целом оптимизируется. За счет обмена информацией, специалистами, технологиями происходит процесс «кристаллизации» - система развивается, осуществляется перетекание финансовых ресурсов в сектора, наиболее необходимые для развития кластера.

Отечественные и зарубежные ученые (Л.Л. Абалкин, О.В. Богомолов, Б.З. Мильнер, С.Д. Валентей, Г.Б. Клейнер, М. Портер, Э. Тофлер, Дж. Эванс и др.) в своих работах часто задавались вопросом, какие же особенные моменты свидетельствуют о том, что на отраслевом рынке функционирует кластер предприятий. Анализ научных публикаций и исследование экономической ситуации в России и за рубежом позволил выявить ряд аспектов данного процесса.

Во-первых, самым простым проявлением наличия кластера предприятий является возникновение на рынке одного или нескольких гражданских институтов, которые в той или иной степени способствуют успешной работе малых предприятий. Если образовавшийся гражданский институт стремится оказывать помощь малым предприятиям в налаживании бизнеса, в подготовке кадров, в приобретении технологических новинок или облегчает бремя сбыта готовой продукции, участвует в сделках по закупке сырья и полуфабрикатов, то это означает, что малые предприятия организованы в кластер.

Во-вторых, это увеличение налоговых выплат малыми предприятиями. Это означает, что бизнес из «полусерого» становится прозрачным и старается платить налоги.

В-третьих, если наблюдается резкий рост внутреннего спроса в регионе за счет деятельности малого бизнеса, то вполне можно предположить, что растет предпринимательская активность, а следовательно, возможно появление кластера предприятий.

В-четвертых, рост самозанятости населения в регионе и сокращение выплат за отсутствие занятости так же является одним из признаков того, что в этой местности появился кластер предприятий.

В-пятых, если имеется практика передачи опыта от одних компаний другим представителям малого бизнеса без существенного вознаграждения на фоне того, что обычно компании оказывают услуги по подготовке кадров для других регионов за значительную плату, то такое явление можно объяснить наличием на рынке кластера предприятий.

В-шестых, иногда малые предприятия создают фонды для страхования рисков. Если выплаты из фонда существенно сократились и действует система распределения рисков между определенным кругом компаний, то это также можно рассматривать как результат появления на рынке кластера предприятий.

По мнению Задоровой Т.В., кластерные технологии в России применяются крайне редко. Кроме того, в регионах сейчас нет чет-

кого понимания практической эффективности кластерных проектов - кластерные технологии зачастую воспринимаются руководителями территорий как «нечто красивое, но эфемерное», применимое исключительно за рубежом. Однако организационные технологии могут и должны применяться для решения именно практических задач развития экономики регионов РФ. Но для того, чтобы приступить к реализации долгосрочного, трудоемкого и затратного проекта, необходимо решить ряд проблем.

Прежде всего, это связано с выбором направлений развития кластеров, определением результата их деятельности, проведением предварительного исследования, основного задачей которого является выявление потенциала для формирования кластеров (рис. 1).

Согласно международной практике, первым шагом для реализации кластерных проектов является проведение масштабного маркетингового исследования. На основании результатов этого исследования делаются выводы о потенциальной конкурентоспособности кластера и необходимости развития определенных направлений. В России с получением информации есть определенные сложности. Необходимо иметь в распоряжении группу подготовленных специалистов, умеющих не только работать со статическими программами, но и анализировать полученную информацию.

Так, при определении перспективных направлений деятельности кластера необходимо провести анализ статических данных по всей совокупности предприятий региона (малых, средних и крупных) с выделением динамики развития отдельных сегментов малого бизнеса; анализ показателей производственно-хозяйственной деятельности общей совокупности предприятий региона и отдель-

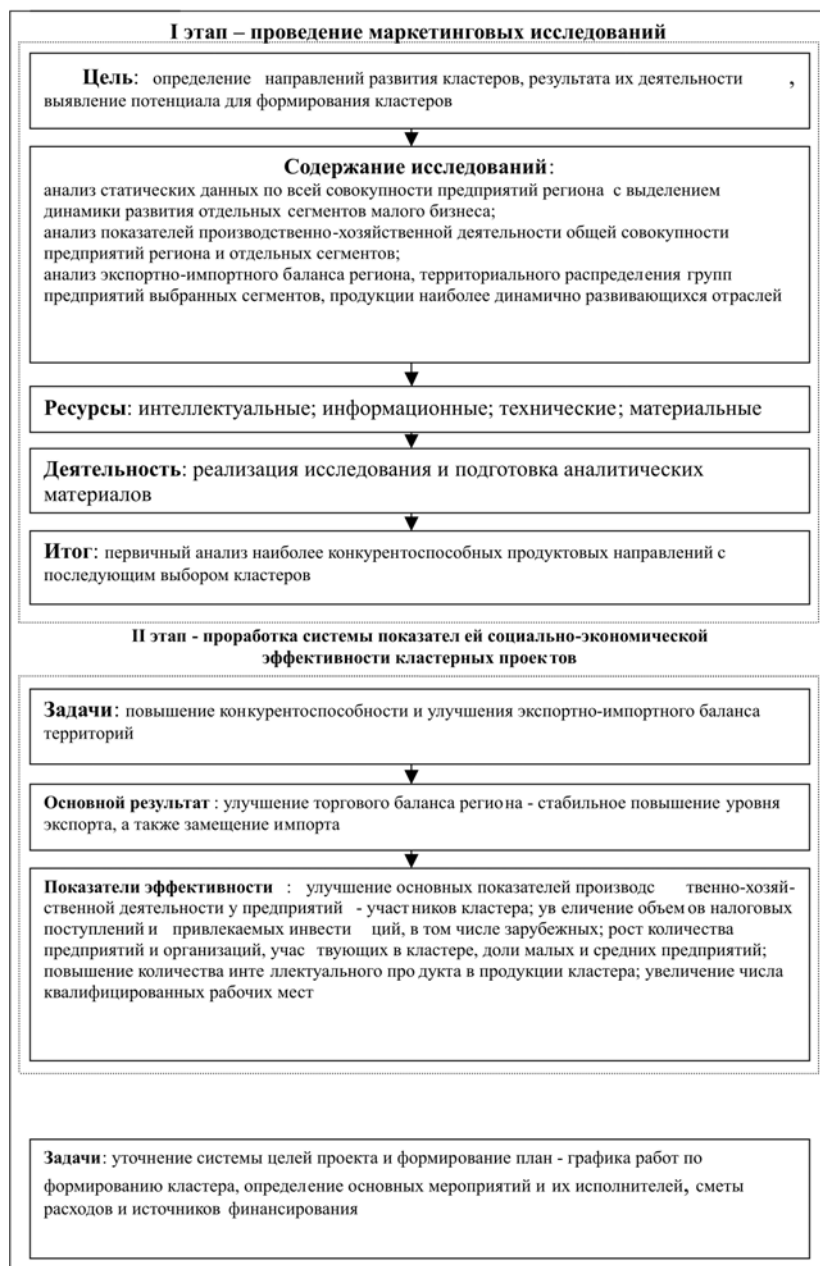


Рис. 1. Схема реализации кластерного проекта

ных сегментов; анализ экспортно-импортного баланса региона, территориального распределения групп предприятий выбранных сегментов, продукции наиболее динамично развивающихся отраслей.

Итогом работы первого этапа должен стать первичный анализ наиболее конкурентоспособных продуктовых направлений, в которых выявлена положительная роль деятельности малого бизнеса. В результате этого осуществляется

выбор, - какие именно кластеры будут развиваться на данной территории. При этом следует отметить, что современные мотивы в создании кластерных объединений сводятся к следующему: желание повысить уровень городских экономик; развитие отраслей высоких технологий (технополисов); повышение экономической активности депрессивных регионов; поддержание экспорта; подготовка специалистов высокой квалификации.

На втором этапе необходимо четко проработать систему показателей социально-экономической эффективности кластерных проектов. Кластерные организационные технологии могут успешно решать задачи повышения конкурентоспособности и улучшения экспортно-импортного баланса территорий. Основным результатом реализации кластерного проекта является улучшение торгового баланса региона - стабильное повышение уровня экспорта, а также замещение импорта. К оцениваемым показателям эффективности кластерного проекта могут быть также отнесены: улучшение основных показателей производственно-хозяйственной деятельности у предприятий - участников кластера; увеличение объема налоговых поступлений, объема привлекаемых инвестиций, в том числе зарубежных; рост количества предприятий и организаций, участвующих в кластере, доли малых и средних предприятий; повышение количества интеллектуального продукта в продукции кластера; увеличение

числа квалифицированных рабочих мест.

После проведения данного анализа необходимо провести углубленный (кластерный) анализ по выбранным направлениям, на основании которого уточняется система целей проекта и формируется план - график работ по формированию кластера, определяются основные мероприятия, их исполнители, смета расходов и источники финансирования. Кластерный проект в результате декомпозиции общей задачи разукрупняется до уровня субпроектов, таких, как предпринимательский климат и условия для конкуренции: «режим одного окна», «условия для инвестирования» и др. Важным условием успешной реализации кластерного проекта является эффективная координация субпроектов.

Обобщая опыт, полученный за последние десять лет развития кластерных систем, можно сказать, что они дали значительный импульс развитию регионов тех стран, которые применили их принципы. Но какие бы формы ни принимали кластеры

предприятий, по нашему мнению, в качестве основного структурного элемента кластера предприятий остаются малые и средние предприятия, не имеющие рыночной власти. Они выступают в качестве второстепенных игроков отраслевого рынка, доля продаж каждого в отдельности весьма незначительна. Кроме того, кластер составляют юридически независимые предприятия, каждое из которых имеет отдельную форму собственности. Вторым структурным элементом кластера предприятий является наличие одного или нескольких общественных объединений, которые своей деятельностью обеспечивают понижения уровня рисков малого бизнеса.

Литература

1. Задорова Т.В. Основные направления формирования кластеров в российской экономике//Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. Научно-теоретический журнал. - №6. - 2008. - С.45-48.
2. Портер М. Конкуренция. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006.

Интернационализация инновационной деятельности как фактор преодоления деструктивных процессов в экономике России

Баёв Сергей Александрович,
к.э.н., соискатель, Московская академия государственного и муниципального управления
aspirant@magmu.ru

В данной статье рассматриваются проблемы, связанные с разрывом в уровнях промышленного развития и конкурентоспособности развитых и развивающихся стран. Отмечается, что тенденцией последнего времени является интернационализация не только промышленного производства, но и научно-исследовательской и опытно-конструкторской работы, что позволяет расширять собственную инновационную базу и преодолевать деструктивные процессы в экономике

Ключевые слова: инновационная деятельность, интернационализация, инновационная экономика, деструктивные процессы, инвестиции, конкурентоспособность.

Internationalization of Innovation as a Factor of Overcoming the Destructive Processes in the Russian Economy
Bayov S.A

This article describes the problems associated with the gap in levels of industrial development and competitive ability of developed and developing countries. It is noted that the last trend is internationalization not only in manufacturing, but also in research and development activities, which allows you to expand your own innovation base and overcome the destructive processes in economy.

Keywords: innovation, internationalization, innovation economy, destructive processes, investment, competitive ability

В современной мировой экономике технологические инновации действительно стали ведущей производительной силой, определяющей динамику экономического развития и обеспечивающей прочные позиции государств на международных рынках. В этих условиях, опираться в стратегии развития на модель экономического роста, в основе которой лежат вовлечение в хозяйственный оборот все больших природных ресурсов и дешевизна рабочей силы, значит надолго сохранять сложившийся негативный дисбаланс развития между отдельными отраслями экономики.

Как верно отмечают различные эксперты и ученые экономисты, глобализация и экономическая либерализация не в полной мере могут решить проблемы постоянно увеличивающегося разрыва в уровнях промышленного развития и конкурентоспособности развитых и развивающихся стран. Для исправления ситуации национальным правительствам и международному сообществу следует содействовать продвижению развивающихся экономик по «верхнему пути к конкурентоспособности», т.е. за счет ускоренного освоения новейших мировых знаний и технологий, а также развития собственных НИОКР и высокотехнологичных производств. Такая стратегия противопоставлялась наиболее распространенному в 60-х и 70-х годах прошлого столетия «нижнему пути к конкурентоспособности», когда интерес иностранных инвесторов привлекался в развивающиеся страны дешевыми природными и трудовыми ресурсами.

Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, как правило, добиваются международной конкурентоспособности, двигаясь по «нижнему пути», то есть по пути «догоняющего» технологического развития, осваивая технологии, полученные вместе с иностранными инвестициями или по иностранным лицензиям. Поэтому конкурентоспособными их товары могут быть только на уже существующих рынках, причем достигается эта конкурентоспособность исключительно путем максимального сокращения издержек на производство стандартной продукции на базе заимствованных технологий. При этом их экономика ничем не защищена от ценовой конкуренции со странами, где оплата труда еще более низкая. Это соперничество, в конечном счете, ведет к «утечке мозгов» и «бегству капиталов» [1]

В наиболее успешных странах с переходной экономикой увеличиваются объемы промышленного производства, занятость, экспорт промышленной продукции, технологический уровень производства. Однако при этом существенно ухудшаются перспективы перехода на инновационный путь развития. Пытаясь выиграть в ценовой конкуренции, эти страны теряют интеллектуальные и финансовые ресурсы. В свою очередь, сокращение научного потенциала не дает таким странам возможности действовать на рынках, защищенных от ценовой конкуренции технологическими или правовыми барьерами (патентами, товарными знаками, международными договорами).

Тенденцией последнего времени является интернационализация научно-исследовательской и опытно-конструкторской работы (НИОКР). Некоторые зарубежные и отечественные эксперты считают, что это позволяет странам, не имеющим собственной инновационной базы, получать интеллектуальную поддержку извне.

Более того, они утверждают, что размещение исследовательских подразделений транснациональных корпораций в развивающейся стране способствует развитию ее научного потенциала.

Наиболее активно в процессе создания исследовательских подразделений за рубежом участвуют азиатские автопроизводители, скупающие доли в убыточных европейских автоконcernах и крупные американские компании, работающие в сфере фармакологии, информационных и коммуникационных технологий. В то же время именно в Юго-Восточной Азии и США большую часть НИОКР осуществляют головные подразделения (более 90 и 80 % соответственно). В западноевропейских странах этот показатель значительно ниже.

Необходимыми условиями расширения деятельности зарубежного филиала компании на сферу НИОКР являются благоприятные экономические и институциональные предпосылки, которые имеются в стране размещения: достаточно квалифицированная рабочая сила, перспективный и ёмкий внутренний рынок сбыта, развитая инфраструктура, правовые инструменты защиты интеллектуальной собственности. Последнему фактору придается особенно важное значение в целях сохранения коммерческих интересов.

Ежегодный оборот на мировом рынке инновационных технологий и наукоемкой продукции, по данным РАН, составляет сейчас около 3 триллионов долларов. Это в несколько раз превышает оборот на рынке сырья, включая газ и нефть. По прогнозам ряда экспертов, к 2015 г. оборот рынка наукоемкой продукции может возрасти до 4 - 4,5 триллионов долларов [2]. К сожалению, Россия занимает на этом рынке ничтожную долю от 0,3% до 0,5%, сохраняя, тем не менее, пока еще лидирующие мировые позиции в ряде областей науки.

Конкурентоспособность продукции, создаваемой на

предприятиях в странах Юго-Восточной Азии достигается главным образом за счет минимизации производственных издержек и использования технологий, полученных вместе с иностранными инвесторами или по иностранным лицензиям. Достаточно жесткий контроль за производственным процессом и качеством готовой продукции в сочетании с относительной дешевизной рабочей силы позволяют западным высокотехнологичным компаниям перенести сюда не только производство комплектующих изделий, но и предприятия полного производственного цикла.

Необходимо отметить, что формирование отраслевой структуры промышленности стран с переходной экономикой во многом происходит под влиянием иностранного капитала. С его приходом начинается процесс замещения национальных экономических и технологических связей теми, которые сформированы транснациональными корпорациями. При этом, как нам представляется, сокращаются возможности формирования устойчивых взаимосвязей между звеньями инновационных систем. Те звенья системы, которые наиболее активно используются западным инвестором, получают больший стимул для развития, что нарушает ее целостность. Иными словами, транснациональные компании зачастую фактически блокируют процесс самостоятельного развития страны.

Пример взвешенного подхода к использованию иностранного капитала демонстрирует Китай. По мере укрепления рыночных основ там постепенно смягчали ограничения на приток иностранного капитала, что позволило, сохранив национальное производство, создать успешно развивающуюся экспортно-ориентированную экономику. И уже сегодня, стремясь избежать зависимости от импорта технологий, Китай уверенно встает на путь инновационного развития [3]

Россия, в отличие от Китая, входит в создаваемую трансна-

циональным капиталом интернациональную производственную систему, теряя критически важные для своего развития интеллектуальные и финансовые ресурсы. Данные российских экспертов о распределении общего притока иностранных инвестиций по отраслям промышленности России свидетельствуют, что доля добывающих отраслей и металлургического комплекса в этих инвестициях в последние годы постоянно росла (в основном в виде коммерческих кредитов, заемных средств международных финансовых организаций, правительств иностранных государств и пр.). Нетрудно сделать вывод, что сложившееся в России распределение прямых иностранных инвестиций не стимулирует модернизации экономики, ее переход к инновационному развитию. Иностранный капитал направляется в основном в добывающие отрасли, обеспечивающие инвесторам гарантированный доход (особенно учитывая рост мирового спроса на энергоносители и цен на них), а также в отрасли, где вложения быстро окупаются, например, в пищевую промышленность, торговлю и общественное питание. В то же время зарубежные инвестиции практически не участвуют в создании современных отечественных высокотехнологичных производств, которые могли бы коренным образом изменить внешнеэкономическую специализацию нашей страны.

С философской и идеологической точки зрения «новая экономика» подвержена глобализации и основывается на вере в автономность финансового сектора. Смысл этой точки зрения покоится на вере в неизбежность и эффективность финансовых институтов. Следует заметить, что главным фактором формирования мирового финансового рынка в экономике стран стал процесс глобализации, который наиболее прогрессировал именно в финансовой сфере. Предпосылкой этого явились новые информационные технологии. Российс-

кая экономика интегрирована в мировые финансовые институты в меньшей степени, чем страны Западной и Восточной Европы и даже чем некоторые развивающиеся страны Азии.

Тем не менее, в рамках общего процесса движения глобализации к постиндустриальной (или информационной) модели общества «новая экономика» далеко не изолированный феномен. Россия интегрирована в «новую экономику» через свою финансовую систему и тем самым связана с ним как с мировой резервной системой. «Новая экономика» не искусственная надстройка над реальной экономикой, это ее неотъемлемая часть. Поэтому темпы инновационного развития нашей страны имеют четкую зависимость от состояния мировой финансовой системы.

Рассмотренные выше соображения не исключают направленности на расширение научно-технического и инновационного развития нашей страны с зарубежными странами в рамках двухсторонних соглашений и таких международных организаций, как Программа развития ООН, ЮНИДО, Всемирной организации интеллектуальной собственности. Россия выступает за объединение усилий всего международного сообщества для решения перспективных научно-технологических задач, в частности в области энергетики. Формой такого объединения усилий разных стран стали международные партнерства, в том числе по энергетике. Одним из перспективных направлений, связанных с переходом к энергетике будущего является создание и развитие водородной энергетики. В целом можно говорить, что международное научно-техническое сотрудничество переходит в новое качество. Сегодня главным становится не просто участие в международных проектах ради выживания наших научных организаций, а именно взаимовыгодное участие по приоритетным для наших стран направлениям науки, технологий и техники.

Реализация в Российской Федерации межгосударственных программ сотрудничества в области фундаментальных и прикладных наук должна быть направлена на сохранение и развитие научных школ, совместное использование уникальных научных объектов и сооружений. Особую роль в формировании инновационной инфраструктуры сотрудничества должно играть установление связей между уже успешно действующими технопарками России с их зарубежными аналогами, и, прежде всего, в государствах-членах Таможенного союза.

Так, основной формой сотрудничества, обеспечивающей разработку и коммерциализацию инновационных проектов, и получение достаточно быстрого экономического эффекта, является создание с компаниями Республики Беларусь и Республики Казахстан совместных предприятий в сферах высоких технологий, как для отработки пилотных моделей сотрудничества, так и для организации совместных наукоемких производств. Такие предприятия могут осуществлять совместную доводку новейших разработок каждой стороны до стадии совместного коммерческого использования в странах Таможенного союза. При этом межгосударственное сотрудничество должно строиться на долговременной основе и предусматривать организацию этого взаимодействия отдельно по каждой стадии жизненного цикла новаторской идеи. Необходимо также отменить ограничительные меры по ряду вопросов в сфере косвенных налогов, налогообложения товаров, перемещаемых через таможенную границу и финансового регулирования, а также проанализировать применение таких мер, для отмены которых в Таможенном союзе отсутствует правовая база и которые будут отменены после вступления в силу соглашений в рамках Единого экономического пространства [4].

Таким образом, можно отметить, что новой тенденцией

в мировой практике инновационной деятельности становится интернационализация инвестиционной деятельности, идущая вслед за глобализацией товарных и финансовых рынков. России необходимо форсировать интеграцию в мировую экономику, постепенно меняя свой статус: начав с роли поставщика ресурсов на зарубежные рынки, она должна стать полноправным игроком в мировой экономике, не только привлекая инвестиции, но и становясь инвестором в инновационных проектах. Наряду с необходимостью интеграции экономики России в мировую экономическую систему и более тесного экономического сотрудничества со странами G8 и G20, России необходимо обратить внимание на резервы инновационного развития, выявляющиеся в процессе научно-технического и торгово-экономического сотрудничества с государствами-членами Таможенного союза.

Литература

1. Дмитриев В.А. Этапы инновационного развития. / Становление и развитие современной инновационной экономики. Мат-лы Всерос. научн. конференции с международным участием. 21-22 апреля 2008 г. Великий Новгород.: Новгородский гос. университет, 2008.
2. О.М. Юнь, Д. Сараса, Д.И. Панюшкин, С.И. Васильев, В.К. Венедихин // Актуальные вопросы научно-технического и инновационного сотрудничества России и стран Латинской Америки. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_D88C3FD7-E3CF-43DA-B267-3FBBV3412C67.html.
3. Исследование проблем формирования конкурентоспособного типа воспроизводства. Науч. рук М.Д. Ерзнкян М.: Ин-т экономики РАН. М: 2007.
4. Материалы официального сайта Комиссии Таможенного Союза. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/Pages/Default.aspx>

История льняной промышленности как подотрасли отечественной текстильной промышленности

Землянский Максим Олегович, аспирант Института Экономики РАН kafinekon@yandex.ru

Миженская Эльвира Федоровна, д.э.н., проф. Институт международного права и экономики (ИМПЭ)

Для понимания исторического процесса недостаточно заглянуть только во вчерашний день. Исторический процесс един, и на его коротком временном отрезке понять законы развития невозможно. хозяйственные решения, принимаемые без понимания исторического процесса, без знания законов развития, приводят к вульгаризаторским, волюнтаристским ошибкам, результаты таких решений оказываются иными, чем предполагалось. Это справедливо как для промышленности в целом, так и для ее отдельных отраслей. Сводя воедино исторический опыт, накопленный в процессе развития льняной промышленности, используя его для прогнозов, автор надеется оказать посильную помощь в развитии как льняной промышленности, так и текстильной промышленности в целом. Ключевые слова: История отечественной экономики, история отрасли, льняная промышленность, текстильная промышленность

The history of the linen industry sub-sectors as the domestic textile industry
Zemlyanskiy M.O., Mizhenskaya E.F.

To understand the go of history it is insufficient to study just what was yesterday. The go of history is uninterrupted, and we cant understand the laws of evolution on its short cut. The governing decisions, made without giving concern to historical ways and laws of evolution, lead to rude and profane mistakes; results of such decisions turn out to be unexpected. It is true both for economy and for its branches. Bringing together all historical experience accumulated by the linen industry and using it for forecasts, the author hopes to contribute to development of both linen and textile industry.

Keywords: History of national economy, history of a branch, linen industry, textile industry

Задача, поставленная автором работы, – описать развитие целой отрасли народного хозяйства с самого её зарождения и до конца XX в. – определяет её научную новизну. До сих пор авторы либо исследовали историю текстильной промышленности, в частности полотняной промышленности как её подотрасли, либо писали о ее современном состоянии и перспективах. Автор же пытается слить обе темы воедино. Еще в древние времена было известно: «*historia est magistra vitae*» (история - учительница жизни). Нельзя понять современное состояние экономики, не зная, как она складывалась и развивалась. Исторические знания вырабатывают у человека понимание общего хода развития, позволяют видеть направление развития, прогнозировать будущее.

В этой работе автор попытался экономический анализ обратиться в прошлое, а выводы из прошлого сделать достоянием будущего. В то время как даже освещение истории отрасли от ее возникновения до наших дней в одной работе ранее не предпринималось. У историков есть специализация. Медиевист, т.е. специалист по истории средних веков, истории феодализма, не станет заниматься периодом капитализма, а исследователь периода капитализма не возьмется за тему по истории советского периода. Между тем, полная картина развития полотняной промышленности позволяет увидеть такие закономерности, которые оставались скрытыми при изучении отдельных его периодов.

В рамках исследования выявлены закономерности развития отрасли, исследована социально-экономическая сущность предприятий полотняной промышленности в разные периоды, проведен анализ действия внешних и внутренних факторов на рост производства. Впервые восстановлена динамика основных производственных и экономических показателей на протяжении веков.

Закономерности развития полотняной промышленности в рамках текстильной промышленности выявить особенно важно, потому что последняя была ведущей отраслью промышленности дореволюционной России, давала наибольшую массу продукции и в ней было занято наибольшее количество рабочих.

Текстильное производство возникло у славян очень давно, еще до выделения группы восточных славян, заселивших территорию нашей страны. И возникло именно в виде производства тканей из льна и конопли – полотняного производства, а также производства шерстяных тканей.

Первые мануфактуры в России появились в текстильной и горно-металлургической промышленности, в дальнейшем ставших ведущими отраслями промышленности страны. Но дальнейшее их развитие было различным. В горно-металлургической промышленности, тесно связанной с государством, крепостной труд и казенная регламентация задержали процесс перехода к капитализму. Крепостническая система организации в этой отрасли приобрела весьма сложную структуру, и рождение капитализма здесь выражалось в глубокой внутренней реорганизации крепостнических горных округов.

В текстильной промышленности, обслуживающей народное потребление, капиталистическое производство началось раньше,

чем в других отраслях промышленности, раньше начался промышленный переворот и появилась первая фабрика. Обладая наиболее крупными капиталами и опытом, текстильная промышленность лидировала и при переходе к империализму. В ней возникло наиболее сложное переплетение промышленного и банковского капитала, часть которого шла в другие отрасли. Текстильная промышленность рождала идейных вождей буржуазии.

На материале истории полотняной промышленности можно исследовать развитие промышленности России вообще. «Домашняя» промышленность, ремесло, кустарные промыслы, мануфактура и фабрика - особенности всех этих стадий и форм производства наиболее глубоко и подробно прослеживаются в этой отрасли.

Развитие льняной промышленности в мануфактурный период

Начальная дата восстановленной динамики полотняного производства - 1725-1727 гг. Поскольку тогда было всего 11 парусно-полотняных предприятий, К.А. Пажитнову, собравшему сведения по каждому предприятию отдельно, удалось дать почти полную картину состояния производства. Правда, по данным Е.И. Заозерской, тогда существовало не 11, а 13 или 14 предприятий, но в их число включены две петербургские казенные мануфактуры, уже прекращавшие свое существование. За следующие 20 лет производство почти не выросло. Система правительственной регламентации тормозила развитие.

С середины 40-х гг. темпы роста несколько повысились. Особенно высокими темпами парусно-полотняное производство стало развиваться после 1762 г. Толчком послужила ликвидация монополий и казенной

регламентации. В целом за 75 лет выпуск мануфактурной продукции вырос в 14 раз при росте численности рабочих в 9,5 раза и числа заведений - в 29 раз.

В среднем на мануфактуру парусно-полотняного производства в 1725 г. приходилось 280 рабочих и 13,6 тыс. р. продукции, в 1765 г. - 180 рабочих и 17,6 тыс. р., в 1799 г. - 92 рабочих и 10,2 тыс. р. Мануфактуры XVIII в. были довольно крупными предприятиями, и, если бы не крепостной труд, их можно было бы считать капиталистическими. Поскольку средняя прибыль этих мануфактур, по данным К.А. Пажитнова, составляла около 10%, это значило, что владелец «среднего» предприятия получал от 1,0 до 1,7 тыс. р. в год. Это в несколько раз превышало прожиточный минимум даже большой семьи горожанина. Следовательно, мануфактурист мог вести вполне обеспеченную жизнь за счет своего предприятия.

Но дальнейшего укрупнения предприятий не происходило. Наоборот, после екатерининских законов средняя величина предприятий несколько уменьшилась: на базе промыслов и мелкого производства стало возникать много новых предприятий, которые первоначально были небольшими.

Не наблюдалось и существенного роста производительности труда. В 1725 г. на занятого рабочего за год производилось 487 аршин ткани, в 1763 г. - 521, в 1799 г. - 726 аршин. За весь период производительность труда выросла в 1,5 раза.

Льнопеньковое производство не испытывало трудностей с сырьем: лен и пенька издавна не только заготавливались в стране, но и в больших количествах шли на экспорт. Мануфактурной промышленностью потреблялось значительно меньше волокна, чем шло на экспорт. В 40-е гг. XVIII в. в мануфактурную переработку попадало лишь 3,4% того количества сырья, которое

вывозилось из страны, в 60-е гг. - 10,5%, в 90-е гг. - 19,1%. В увеличении доли мануфактурной переработки волокна по отношению к экспорту тоже отразился рост мануфактурного производства.

Льнопеньковая и шелковая промышленность занимала промежуточное положение между хлопчатобумажной и шерстяной. Здесь применялся крепостной труд, потому что льнопеньковая тоже частично работала на казну, а шелковая производила продукцию преимущественно для дворянского потребления, но крепостных мануфактур в этих отраслях было значительно меньше, чем в шерстяной.

Несмотря на сопротивление крепостнической системы, в первой половине XIX в. начался промышленный переворот, появились первые фабрики. Как и следовало ожидать, первые шаги промышленный переворот сделал в хлопчатобумажной промышленности, наименее затронутой крепостничеством.

Период кризиса феодально-крепостнической системы

Россия являлась главным поставщиком льна на европейский рынок, а так как в Азии и Америке его производство было ничтожно, то и на мировой рынок. В середине XIX в. из общего объема производства льна в Европе (347 тыс. т) на долю России приходилось 56% (196 тыс. т), на втором месте стояла Австрия (47 тыс. т.). Следует подчеркнуть, что речь идет о товарном производстве, а с учетом того льна, который шел на домотканое полотно, удельный вес России был еще выше. Из 9,3 млн пудов (148 тыс. т) льноволокна, вывозимого на мировой рынок в середине века странами-производителями, 6,6 млн пудов, т.е. 64%, давала Россия.

Производство тканей из льна и пеньки в России выросло с 18,5 млн аршин на сумму 4,7 млн р. в первом десятилетии XIX в. до 27,5 млн аршин на 4,3 млн р. в 1856-1860 гг. В

натуральном выражении производство увеличилось на 50%, тогда как в денежном в связи с падением цен на полотно даже уменьшилось. Поскольку именно в 50-х гг. производство испытывало интенсивный рост (что было связано с промышленным переворотом), целесообразно в качестве конечных взять цифры за 1860 г., когда было произведено 30 млн аршин тканей на 6,1 млн р., т.е. в натуральном выражении на 65% больше, чем в начале столетия, и на 30% - в денежном.

Причины замедленного роста полотняной промышленности:

1) В результате промышленного переворота английские ткани машинного производства вытеснили российское полотно с мировых рынков. Англия вместо импорта полотна из России стала импортировать лен и пеньку, русские ткани вытеснялись английскими, изготовленными из русского же сырья.

2) Полотно вытеснялось ситцем в результате успехов хлопчатобумажного производства. Не только в России, но и в других странах под давлением бумажных тканей полотняная промышленность не испытывала бурного роста, несмотря на промышленный переворот.

3) Переворот на транспорте ликвидировал спрос на парусину. Этот третий фактор начал действовать позже двух первых: доля парусины в составе экспорта стала существенно сокращаться только в 40-е гг., а в России господство парусного флота сохранялось и в 50-е гг.

В XVIII в. полотняное производство было ориентировано на экспорт. В XIX в. до 40-х гг. экспортировалось 75-79% произведенной продукции. Доля экспорта уменьшилась лишь в период континентальной блокады (до 54% продукции) и во время экономического спада 20-х гг. (до 68%).

Из оставшейся от экспорта четверти продукции далеко не все полотно шло на рынок.

Крупным потребителем была казна: ткани нужны были не только для парусов, но и на обмундирование солдат и матросов. Именно по этой причине многие мануфактуры обслуживали казенные потребности. Значительная часть помещичьих заведений к тому же была предназначена только для удовлетворения потребности хозяев.

В начале XIX в. лишь небольшая часть тканей ценового производства поступала на внутренний рынок. Потребности населения обслуживались домашним и кустарным производством. Восстановить масштабы кустарного производства волокна можно лишь приблизительно. Но даже по этим минимальным сведениям ценовая промышленность в 50-е гг. давала лишь 15,6% общего товарного производства тканей в России.

Капиталистический период

В начале 90-х гг. XIX в. в России производилось 17,5 млн пудов льняного волокна, что составляло 56% мирового товарного производства. К 1910 г. сборы льноволокна в стране выросли до 25 млн пудов, т.е. до 73% общеевропейского сбора (34 млн пудов). В первом десятилетии XX в. в Западной Европе перерабатывалось 24 млн пудов льноволокна, из которых 15-16 млн пудов (65%) поставляла Россия. Лишь немногим меньше была ее доля в производстве пеньки. В начале 90-х гг. XIX в. в стране добывалось 8,5 млн пудов, т.е. 40% всей пеньки, получаемой в Европе.

Производство льна и пеньки после ликвидации крепостного права стало развиваться ускоренными темпами. Сборы льна выросли с 11 млн пудов в 60-е гг. XIX в. до 30,2 млн пудов в 1911-1913 гг., т.е. почти в 3 раза, сборы пеньки - с 6 до 22,1 млн пудов, т.е. в 3,7 раза.

Больше половины произведенного волокна шло на экс-

порт. Экспорт льна увеличился с 6,45 млн пудов в 60-е гг. до 18,6 млн пудов в 1911-1913 гг. Вывозилось 60-70% урожая. Спрос на русский лен продолжал возрастать, несмотря на конкуренцию со стороны хлопка и джута. Это увеличение спроса подтверждается и ростом цен на мировом рынке.

На экспорт шло лучшее волокно. В 1900 г. на российских фабриках было изготовлено 294 тыс. пудов льняной пряжи и 894 тыс. пудов очесочной, составившей 75% всей изготовленной пряжи. В 1908 г. из 1572 тыс. пудов изготовленной пряжи 1155 тыс. пудов (73,5%) составила очесочная. Естественно, она стоила дешевле - не 15,1 р. за 1 пуд, как льняная, а 9,29 р., но она годилась на изготовление не тонких тканей, подобных голландскому полотну, а только грубых изделий, которые стали составлять основную массу продукции российской льняной промышленности. Хороший чесаный лен отправляли за границу, а отходы потребляли внутри страны.

К началу первой мировой войны доля кустарного производства тканей сократилась, но осталась достаточно высокой. В «Вестнике льняного дела» в 1914 г. было напечатано: «Льняное дело дает заработок 60-70 тыс. фабричных рабочих и не менее как вдвое большему числу кустарей, вырабатывающих холст, сети, кружева, строчку и т.д.»

До половины российской льняной промышленности накануне первой мировой войны находилось на докапиталистических стадиях простого товарного производства и домашней промышленности. На основе промыслов рождались фабрики. Скупщик в конкурентной борьбе со своими собратьями вырастал во владельца ткацкой мануфактуры и фабрики.

Кустарные промыслы в льняной промышленности так долго сохраняли свои позиции по-

тому, что промышленный переворот происходил здесь медленнее, чем в хлопчатобумажном производстве. Английские хлопкопрядильные машины, созданные в XVIII в., не годились для прядения льна.

Переход к механическим льнопрядильням не вытеснил ручного домашнего прядения, так как преимущество машинной пряжи было не в цене, а в качестве: она была более пригодна для машинного ткачества. Но механизация льноткацкого производства тоже давала меньший эффект, чем в хлопчатобумажной промышленности. Льноткацкий станок обеспечивал лишь 165 ходов челнока в минуту вместо 240 в хлопчаткацком производстве. Вторым фактором, тормозившим механизацию, была слишком глубокая традиционность отрасли. Вязниковский фабрикант Никитин писал: «Никакая машина не в состоянии работать так хорошо, как возможно это для руки человека».

Переворот в льноткацком производстве произошел в период между 1863 и 1880 гг. Это подтверждает и динамика производительности труда (табл. 1).

В производстве льняных тканей выделяются три периода. Первые 20-25 лет - застой: с 36,2 млн аршин в 1861-1865 гг. оно выросло до 48,9 млн аршин в 1881-1885 гг., т.е. всего на 35%. Затем до 1900 г. - интенсивный рост - до 139 млн аршин в 1900 г., т.е. в 2,8 раза за 15-20 лет. После этого темпы снизились, и в 1911-1913 гг. производилось по 193 млн аршин, т.е. на 39% больше, чем в начале века. В ткацком деле выделяются три этапа, но с опережением аналогичных этапов в прядильном производстве: здесь раньше, чем в прядильном производстве, застой сменился подъемом, который и кончился тоже раньше. Это вполне закономерно: ткацкое производство, которое выпускало продукцию непосредственно на рынок, первым реагировало на изменение конъюнктуры, и лишь после этого, увеличивая или сокращая закупки пряжи, воздействовало на прядильное производство, которое реагировало с некоторым опозданием.

Таблица 1
Производительность труда в льноткацком производстве

Годы	Продукция, в год на рабочего	
	тыс. аршин	%
1863	2,35	100
1870	2,45	104
1879-1880	4,32	184
1881-1885	3,42	145
1890	4,18	178
1900	3,62	154
1908	3,82	162

и по концентрации производства. В 1900 г. в России на одну прядильню приходилось 9,2 тыс. механических веретен, во Франции - 7 тыс.

Среди отраслей текстильной промышленности России льнопеньково-джутовая промышленность занимала 2-е место после хлопчатобумажной. Накануне первой мировой войны продукция этой отрасли составляла 18,9% всех тканей, производимых в России.

Количество рабочих на заведении в отрасли за рассматриваемый период выросло в 3 раза, объем продукции в денежном выражении увеличился в 7,4 раза. Концентрация производства росла высокими темпами, создавая условия для образования монополий.

В 1906 г. было организовано общество льнопромышленников, которое к 1911 г. уже объединяло хозяев 70% всех производственных мощностей отрасли. Это общество добивалось в правительственных органах повышения пошлин на джут и сокращения его импорта, увеличения поставок льняных тканей в интендантство. Во время войны оно стало обществом по распределению военных заказов и установлению цен, т.е. уже вполне официально выполняло функции синдиката.

Застой и спад, наблюдавшиеся в льнопеньковой промышленности в 1911-1913 гг., с начала войны сменились подъемом. Производство льняных тканей выросло со 193 млн аршин в 1911-1913 гг. до 251 млн аршин в 1916 г. Только в 1917 г. началось катастрофическое падение производства.

и по концентрации производства. В 1900 г. в России на одну прядильню приходилось 9,2 тыс. механических веретен, во Франции - 7 тыс.

Среди отраслей текстильной промышленности России льнопеньково-джутовая промышленность занимала 2-е место после хлопчатобумажной. Накануне первой мировой войны продукция этой отрасли составляла 18,9% всех тканей, производимых в России.

Количество рабочих на заведении в отрасли за рассматриваемый период выросло в 3 раза, объем продукции в денежном выражении увеличился в 7,4 раза. Концентрация производства росла высокими темпами, создавая условия для образования монополий.

В 1906 г. было организовано общество льнопромышленников, которое к 1911 г. уже объединяло хозяев 70% всех производственных мощностей отрасли. Это общество добивалось в правительственных органах повышения пошлин на джут и сокращения его импорта, увеличения поставок льняных тканей в интендантство. Во время войны оно стало обществом по распределению военных заказов и установлению цен, т.е. уже вполне официально выполняло функции синдиката.

Застой и спад, наблюдавшиеся в льнопеньковой промышленности в 1911-1913 гг., с начала войны сменились подъемом. Производство льняных тканей выросло со 193 млн аршин в 1911-1913 гг. до 251 млн аршин в 1916 г. Только в 1917 г. началось катастрофическое падение производства.

Главным стимулом развития отрасли был рост военных заказов. Лняные ткани были традиционным материалом для солдатского белья, палаток и многого другого в армии и на флоте. Отрасль оказалась «военной». В 1915 г. 76% продукции льнопеньковой промышленности шло в интендантство и только 24% - на вольный рынок. В 1916 г. казна забирала уже 80% продукции.

Но для армии требовалось не тонкое полотно, а грубые ткани. Поэтому средний номер пряжи понизился с 15,3 перед войной до 12,9 к 1915 г. Российская промышленность, которая и прежде не специализировалась на производстве тонкого полотна, стала выпускать еще более грубые, прочные ткани.

Литература

1. Семенов А. Изучение исторических сведений о российской внешней торговле и промышленности. Т.3. СПб, 1858.

2. Заозерская ЕЛ. Рабочая сила и классовая борьба на текстильных мануфактурах в 20-60 гг. XVIII в. М., 1960.

3. Пажитнов КА. Очерки истории текстильной промышленности дореволюционной России. Хлопчатобумажная, льнопеньковая и шелковая промышленность. М., 1958.

4. Мешалин Н.В. Промышленность России во второй половине XVIII в. и ее территориальное размещение. Изв. Всесоюзного географического общества. 1941. № 2.

5. Исаев Г.С. Роль текстильной промышленности в генезисе и развитии капитализма в России. 1760-1860. Л., 1970.

6. Любомиров П.Т. Очерки по истории русской промышленности. М., 1947.

7. Вильсон И.И. Объяснения к хозяйственно-статистическому атласу Европейской России. СПб., 1869.

8. Тенгоборский JLB. О производительных силах России. Т.1-3. СПб., 1858.

9. Зябловский Е. Статистика европейских государств в нынешнем их состоянии. Ч. 1. СПб., 1830; Ч. 2. СПб., 1831.

10. Очерки экономической истории России первой половины XIX в. М., 1959.

К вопросу о сущности государственно-частного партнерства как формы инвестирования

Чернов Андрей Викторович,
советник государственной граждан-
ской службы РФ 3-го класса
AndreyVCh76@mail.ru

Пилипенко Павел Павлович,
д.э.н., проф., Институт международ-
ного права и экономики (ИМПЭ)

Финансовый кризис обусловил актуальность развития государственно-частного партнерства, основанного на взаимовыгодном сотрудничестве публичных и частных субъектов экономических отношений. В статье рассмотрены аспекты правового регулирования отношений государственно-частного партнерства, проанализированы подходы к определению данных отношений в научной литературе, выделены основные признаки государственно-частного партнерства, отличающие его от иных форм инвестирования, а также от иных видов хозяйственных отношений, определены субъекты и объекты государственно-частного партнерства, сформулировано его определение, проанализированы основные препятствия, успешного развития данных отношений в современный период, а также высказаны предложения по совершенствованию института государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, взаимодействие, сотрудничество, инвестирование, инвестиционная деятельность, общественно значимые цели, распределение рисков, публичные частные и частные хозяйствующие субъекты, крупные инвестиционные экономические проекты.

To a question on essence of state-private partnership as investment forms.
Chernov AV., PiliPENKO P.P.

Financial crisis has caused an urgency of development of the state-private partnership based on mutually advantageous cooperation of public and private subjects of economic relations. In article aspects of legal regulation of relations of state-private partnership are considered, approaches to definition of the given relations in the scientific literature are analysed, the basic signs of state-private partnership distinguishing it from other forms of investment, and also from other kinds of economic relations are allocated, subjects and objects of state-private partnership are defined, its definition is formulated, the basic obstacles, successful development of the given relations during the modern period are analysed, and also offers on perfection of institute of state-private partnership are stated.

Keywords: state-private partnership, interaction, cooperation, investment, investment activity, socially significant purposes, distribution of risks, public private and private managing subjects, large investment economic projects.

В 90-х годах прошлого века в связи переходом на новые, рыночные условия хозяйствования, когда наряду с государственной формой собственности появилась и получила развитие частная форма собственности, возникла необходимость нового подхода к рассмотрению большинства экономических отношений, учитывающего как публичные, так и частные интересы. Данная необходимость обусловила создание отвечающих современным потребностям жизни механизмов взаимодействия публичных и частных субъектов экономических отношений. Долгое время основные государственные задачи выполнялись за счет средств бюджетов всех уровней. Для этой цели финансовые ресурсы перераспределялись на всей территории государства¹. Во время финансового кризиса, напротив, государство помогает частному бизнесу, направляя денежные средства на его поддержку², а также создавая благоприятные условия для его функционирования и развития. Так реализуется принцип ГЧП.

В условиях современного правового государства должна быть создана прочная правовая основа взаимоотношений органов публичной власти с частными субъектами экономической деятельности³. В настоящее время в Российской Федерации на федеральном уровне отсутствует законодательное определение термина «государственно-частное партнерство» (далее - ГЧП).

В то же время на уровне субъектов Российской Федерации предложены различные определения ГЧП и выработаны разнообразные подходы к его концепции. В отечественных научных публикациях ГЧП рассматривается как в широком, так и в узком понимании. Так, в широком понимании - это различные формы взаимодействия государства и бизнеса в достижении общих целей социально-экономического развития. В узком понимании - это институционально-организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации масштабных и локальных проектов в различных сферах деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности, развития инфраструктуры до оказания общественных услуг⁴. Для целей настоящей статьи представляется правильным рассматривать ГЧП в узком понимании этого термина.

На сегодняшний день по теме ГЧП имеется множество исследований и публикаций, в которых авторы неодинаково определяют сущность этого экономического явления. Например, по мнению Белицкой А.В., ГЧП - это юридически оформленное на определенный срок, основанное на объединении вкладов и распределении рисков сотрудничество публичного и частного партнеров в целях решения государственных и общественно важных задач, осуществляемое путем реализации инвестиционных проектов в отношении объектов, находящихся в сфере публичного интереса и контроля⁵. Варнавский В.Г. характеризует ГЧП как особую форму государственной инвестиционной политики, позволяющую в ряде случаев заменять приватизационные программы⁶. Иванов И. рассматривает ГЧП как комплексный инструмент привлечения инвестиций в капиталоемкие инфраструктурные проекты⁷. По мнению Вилисова М., ГЧП - это юридически оформленное на определенный срок взаимовыгодное сотрудничество органов и организаций публичной власти и субъектов частного предпринимательства

в отношении объектов, находящихся в сфере непосредственного государственного интереса и контроля, предполагающее распределение рисков между партнерами, осуществляемое в целях наиболее эффективной реализации проектов, имеющих важное государственное и общественное значение. ГЧП характеризуется также в качестве принципа взаимодействия государства и бизнеса и в качестве правовой формы такого взаимодействия⁸.

В настоящее время об интересе к использованию механизма ГЧП свидетельствует бурное развитие нормотворчества в данной сфере в субъектах Российской Федерации. Однако при этом стоит признать, что единство в понимании ГЧП в нормативных правовых актах субъектов Российской Федерации отсутствует. В целом анализ определений ГЧП, содержащихся в региональных нормативных правовых актах⁹, позволяет утверждать, что на практике ГЧП рассматривается как установленное на основе применения норм действующего законодательства Российской Федерации взаимодействие или сотрудничество публичных и частных хозяйствующих субъектов в целях реализации отдельных проектов, направленных на решение социально-экономических задач государственного значения и масштаба, характеризующееся распределением рисков между партнерами.

В рамках ГЧП осуществляется инвестирование как публичными образованиями, так и частными хозяйствующими субъектами. Вместе с тем инвестирование в рамках ГЧП следует отличать от инвестирования в рамках иных отношений. Инвестирование в рамках иных отношений представляет собой внесение публичными образованиями средств бюджетов всех уровней (федерального, субъекта Российской Федерации, муниципального), публичного имущества и имуще-

ственных прав, имеющих денежную оценку, с целью получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. По мнению Аюпова О.А., роль государства как непосредственного инвестора сохраняется для основных жизнеобеспечивающих производств, социальной сферы и отраслей, имеющих особое государственное значение¹⁰. Точно с такой же целью осуществляется инвестирование частными хозяйствующими субъектами вне рамок ГЧП. В то же время при взаимодействии публичных и частных хозяйствующих субъектов в рамках ГЧП инвестирование объединяется, в первую очередь, единой общественно-значимой целью, позволяет партнерам эффективно решать поставленные задачи, распределять риски и делить прибыль. Данная характеристика инвестирования в рамках ГЧП является главным его отличием от инвестирования в рамках иных отношений, в том числе от так называемого смешанного инвестирования, которое возникает в результате вложения государственных и частных инвестиций в один и тот же объект. Однако, как справедливо отмечает Белицкая А.В., в этом случае речь идет отдельно о государственном инвестировании и о частном инвестировании, так как они не образуют единого процесса и субъекты не преследуют единой цели¹¹.

Общественно значимые цели подразумевают, как правило, создание, реконструкцию или модернизацию инфраструктурных объектов (дороги, мосты, трубопроводы и иные сооружения), объектов энергетики, жилищно-коммунального комплекса, здравоохранения, образования и т.п. Любая деятельность государства в сфере гражданских отношений задана его функциями. Существенная разница между участием в ГЧП и предоставлением земельного участка или объекта недвижимости инвестору состоит в том, что публичный субъект

предоставляет частному инвестору государственное имущество для достижения, прежде всего, целей инвестирования, которые ведут, по определению, к извлечению прибыли инвестором и лишь опосредованно имеют социальную значимость. Частный субъект получает возможность получить прибыль, но при этом сам несет все связанные с этим риски и обязан выплатить публичному субъекту деньги за приобретение или использование объекта и выполнить иные инвестиционные условия. Иной цели у публичного субъекта, кроме выполнения функции по предоставлению имущества, может и не быть. Да и объект, возведенный инвестором, может быть не связан с транспортом, инфраструктурой и социальной сферой (например, торговый комплекс или завод). При ГЧП цели извлечь прибыль сопутствует не менее важная цель - добиться общественного значимого полезного результата в соответствующей сфере.

Что касается субъектов ГЧП, то следует отметить достаточную изученность этого вопроса в литературе¹². Сторона публичного хозяйствующего субъекта - Российская Федерация, субъекты Российской Федерации, муниципальные образования - могут быть представлены органами власти соответствующих уровней. На стороне частного хозяйствующего субъекта может находиться субъект частного предпринимательства любой организационно-правовой формы.

Объектами ГЧП являются различные виды вновь создаваемого и (или) модернизируемого в результате ГЧП имущества, а также работы и услуги, находящиеся в сфере публичного интереса.

Отличительной особенностью ГЧП от иных форм взаимодействия государства и бизнеса следует назвать распределение рисков между публичным и частным партнерами. ГЧП само по себе не может быть отнесе-

но к разновидности предпринимательской деятельности, т.е. деятельности самостоятельной, осуществляемой на свой риск, направленной на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке (статья 2 Гражданского кодекса Российской Федерации).

В обычных хозяйственных отношениях риски одной стороны, как правило, уравниваются путем заблаговременного обеспечения возможности потребовать какое-либо возмещение от второй стороны в случае, если она не исполнила своих обязательств. Формой этой предосторожности являются, в том числе способы обеспечения исполнения обязательств должника (залог, неустойка и т.п.). За редким исключением риски, связанные с событиями или действиями третьих лиц, не учитываются законодательством как-то особо и возлагаются на одну из сторон. При ГЧП происходит перераспределение и других рисков, не охватываемых обеспечением исполнения обязательств. К примеру, это может быть возможность выплат публичным партнером частному партнеру компенсаций, связанных с обеспечением минимального дохода от деятельности по эксплуатации объекта соглашения, а также компенсаций, связанных с изменением законодательства. Данная мера фактически частично перекладывает предпринимательские риски на публичного субъекта. Стоит обратить внимание, что не все схемы ГЧП предусматривают в равной степени распределение рисков. Перераспределение рисков в ГЧП зависит от вида проекта и, как правило, касается рисков, связанных с эксплуатацией объекта ГЧП и недостижением каких-либо параметров такой эксплуатации (объема сбыта, трафика и т.п.). Пере-

распределение рисков обусловлено общественно значимыми целями, поскольку все же имманентные задачи публичного и частного партнеров отличаются (исполнение функции и получение прибыли), но поскольку их реализация возможна лишь при достижении общей цели и сотрудничестве, то и риски необходимо нести совместно. Интерес частного партнера гарантируется публичным субъектом посредством обеспечения минимальной доходности, оборота, компенсацией изменения тарифов и регулируемых цен¹³.

Таким образом, представляется обоснованным рассматривать ГЧП как одну из форм взаимодействия между государством и частными хозяйствующими субъектами, являющуюся, по существу, видом инвестиционной деятельности, имеющей социально значимые цели в сферах, для функционирования которых по тем или иным причинам недостаточно ресурсов публичных хозяйствующих субъектов, которой свойственно распределение рисков, допускающее частичное освобождение частного хозяйствующего субъекта от предпринимательских рисков, обычных при соответствующей деятельности.

ГЧП, по существу, представляет собой механизм согласования интересов и обеспечения равноправия государства и бизнеса в рамках реализации крупных инвестиционных экономических проектов, направленных на достижение целей государственного управления. К характерным чертам ГЧП можно отнести: действующий на началах равенства неоднородный субъектный состав отношений (наличие публичного и частного хозяйствующих субъектов); наличие общественно значимой цели отношений публичного и частного хозяйствующих субъектов; оформление отношений, как правило, не связанное с какой-либо из договорных форм, предусмотренных

законодательством Российской Федерации; наличие распределения рисков между публичным и частным хозяйствующими субъектами, не свойственное обычной предпринимательской деятельности.

На сегодняшний день можно выделить ряд препятствий для эффективного развития государственно-частных отношений. Во-первых, имеется недостаточно доверия частных предпринимателей к государству. Во многом это объясняется кризисом доверия к судебной власти и сомнениями в возможности получить объективную судебную защиту в случае возникновения спора. Не секрет, что в государственно-частных отношениях государство зачастую выступает как доминирующая сторона, что, однако, с точки зрения закона ничем не обусловлено. Во-вторых, для предпринимателей имеется серьезный риск потерять вложенные в проект средства, поскольку государство не во всех случаях готово выплачивать адекватные компенсации в случае нарушения условий договорных отношений. Этим объясняется то, что значительное число проектов ГЧП имеет краткосрочный характер, что позволяет частному партнеру вернуть вложенные средства с наименьшим риском. В-третьих, серьезным препятствием для развития ГЧП является слабость российской финансовой системы. В частности, речь идет о сложностях в кредитовании проектов ГЧП в крупных объемах. В-четвертых, на лицо несовершенство или вовсе отсутствие сколько-нибудь прозрачных процедур отбора участников ГЧП. Не секрет, что региональные или муниципальные власти передают ресурсы компаниям, близким к властным структурам. Некоторые конкурсы проводятся с заранее известным результатом. В-пятых, отсутствие единой концепции развития ГЧП, правовой вакуум в данной сфере экономики создает неопределенность уже на

стадии обсуждения возможности возникновения ГЧП. Продолжение активной работы по совершенствованию правового регулирования ГЧП является сегодня одним из самых существенных факторов, способствующих его дальнейшему развитию.

Для развития ГЧП крайне важно, чтобы взаимоотношения между бизнесом и государством основывались на доверии и не сопровождались какими-либо прецедентами давления.¹⁴ Процессы, происходящие в экономике современной России, характеризуются поиском оптимальных вариантов взаимодействия государства и бизнеса, создания благоприятного инвестиционного климата и условий для внедрения в экономику инноваций и современных достижений науки и техники¹⁵.

Исходя из приведенного выше понимания ГЧП, основных признаков, отличающих ГЧП от иных форм инвестиционной деятельности, а также анализа имеющихся на сегодняшний день проблем развития ГЧП в России, можно обозначить ряд направлений, следование которым будет гарантировать, на наш взгляд, успешное формирование и развитие данного института. В качестве такого первого направления следует назвать создание для отношений ГЧП атмосферы гласности и прозрачности. При этом имеется в виду гласность и прозрачность отношений между партнерами, а также гласность и прозрачность данных отношений перед обществом в целом. Определенная информация должна быть доступна для публичного ознакомления. Вторым не менее важным направлением, гарантирующим стабильность формирования и развития отношений ГЧП, является использование договорного регулирования отношений ГЧП, основанного на равноправии партнеров. Третьим направлением формирования привлекательности отношений ГЧП мо-

жет выступать страхование рисков ГЧП. Страхование рисков реализации проектов ГЧП позволяет совместить механизмы предотвращения убытков и механизмы получения компенсации в случае их причинения. Четвертым направлением обеспечения привлекательности ГЧП может успешно выступать свобода определения предмета партнерских отношений. При этом данный тезис относится как к свободе определения предмета партнерских отношений между потенциальными партнерами, так и возможность участия общественности в определении необходимости возникновения отношений партнерства бизнеса и государства в той или иной экономической сфере. Последняя мысль особенно заслуживает внимания, поскольку возникновение ГЧП неизменно связано с расходованием средств бюджета соответствующего уровня. И, наконец, пятым направлением, обеспечивающим привлекательность ГЧП, в первую очередь, для бизнеса является обеспечение безусловного равенства сторон в отношениях ГЧП, в том числе при определении прав и обязанностей партнеров, условий взаимодействия. В данном случае имеется в виду не только декларативное равенство сторон договорных отношений, провозглашенное в гражданском законодательстве, но также реальный отказ государства от использования административных методов при реализации партнерских правомочий в рамках ГЧП.

Литература

1. Акопян О.А. Законодательство в области инвестирования в капитальные вложения. // Журнал российского права. 2010. № 2. С. 13 - 22.
2. Бюджетное право: учебник. Абрамова А.Е., Кучеров И.И., Моисеенко М.А. и др. Под ред. Саттаровой Н.А. М: Деловой двор, 2009. 296 с.
3. Белицкая А.В. Правовое положение субъектов государ-

ственно-частного партнерства. // Право и экономика. 2010. № 7. С. 66 - 70.

4. Белицкая А.В. Государственно-частное партнерство как вид инвестиционной деятельности: правовые аспекты // Предпринимательское право. 2011. № 1. С. 25 - 29.

5. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М., 2005. С. 34 - 37.

6. Вилисов М. Государственно-частное партнерство: Политико-правовой аспект // Власть. 2006. № 7.

7. Иванов И. Государственно-частные партнерства в России: практика и проблемы регулирования // Корпоративный юрист. 2005. № 3. С. 5.

8. Мочальников В.Н. Повышение стратегического потенциала экономики России на основе активизации системы государственно-частного партнерства: Автореф. дис. ... докт. экон. наук. М., 2010. С. 27.

Ссылки:

- 1 Бюджетное право: учебник. Абрамова А.Е., Кучеров И.И., Моисеенко М.А. и др. Под ред. Саттаровой Н.А. М: Деловой двор, 2009. 296 с.

- 2 Федеральный закон от 13 октября 2008 г. № 173-ФЗ «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2008. № 42. Ст. 4698.

- 3 Юрист в организации: учебно-практическое пособие. Кофанова И.Н., Мишина Е.А., Рыбак К.Е. и др. Под ред. Тихомирова Ю.А. М., 2009. 160 с.; Коллизии в сфере правового регулирования предпринимательской деятельности. М., 2002.

- 4 Мочальников В.Н. Повышение стратегического потенциала экономики России на основе активизации системы государственно-частного партнерства: Автореф. дис. ... докт. экон. наук. М., 2010. С. 27.

- 5 Белицкая А.В. Государ-

ственно-частное партнерство как вид инвестиционной деятельности: правовые аспекты // Предпринимательское право. 2011. № 1. С. 25 - 29.

6 Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М., 2005. С. 34 - 37.

7 Иванов И. Государственно-частные партнерства в России: практика и проблемы регулирования // Корпоративный юрист. 2005. № 3. С. 5.

8 Вилисов М. Государственно-частное партнерство: Политико-правовой аспект // Власть. 2006. № 7; Право и бизнес в условиях экономического кризиса: опыт России и Германии. Отв. ред. Е.П. Губин, Е.Б. Лаутс. М., Юрист. 2010. С. 34.

9 Например, Закон Московской области от 08.06.2011 № 80/2011-ОЗ «Об участии Московской области в государственно-частном партнерстве»

(// Ежедневные Новости. Подмосковье. 15.06.2011. № 104), Областной закон Ленинградской области от 14.10.2011 № 78-оз «Об участии Ленинградской области в государственно-частных партнерствах» (// Вести. 20.10.2011. № 199), Закон Калининградской области от 30.12.2010 № 536 «Об участии Калининградской области в проектах государственно-частного партнерства» (// Калининградская правда (вкладыш «Ведомости Правительства Калининградской области»). 15.01.2011. № 4).

10 Акопян О.А. Законодательство в области инвестирования в капитальные вложения. // Журнал российского права. 2010. № 2. С. 13 - 22.

11 Белицкая А.В. Государственно-частное партнерство как вид инвестиционной деятельности: правовые аспекты //

Предпринимательское право. 2011. № 1. С. 25 - 29.

12 Например, Белицкая А.В. Правовое положение субъектов государственно-частного партнерства. // Право и экономика. 2010. № 7. С. 66 - 70.

13 Халимовский Ю.А. Государственно-частное партнерство в субъектах Российской Федерации: блуждание в темноте. // Налоги. 2011. № 14. С. 18 - 25.

14 Ясин Е. Вкладчину с государством. // Российская газета. 17 ноября 2004.; Тихомиров М.Ю. Индивидуальный предприниматель: правовое положение и виды деятельности. М., 2009. 157 с.

15 Марков К.В. Правовая политика государства в сфере экономики: вопросы теории и практики. // Конституционное и муниципальное право. 2010. № 12. С. 2 - 5.

История шерстяной промышленности России

Савинова Марина Александровна, соискатель, Институт экономики и предпринимательства
sma2256@yandex.ru

Смышляева Людмила Матвеевна, д.э.н., проф., Институт международного права и экономики (ИМПЭ)

Исследование истории народного хозяйства России должно позволить на современном этапе принимать обоснованные хозяйственные решения, эффективные именно для нашего государства с учётом всех особенностей развития как промышленности в целом, так и отдельных отраслей. Еще в древние времена было известно: «*historia est magistra vitae*» (история - учительница жизни). Нельзя понять современное состояние экономики, не зная, как она складывалась и развивалась. Исторические знания вырабатывают у человека понимание общего хода развития, позволяют видеть направление развития, прогнозировать будущее.

Ключевые слова: история российской экономики, текстильная промышленность, овцеводство, шерсть, сукно, камвольная промышленность, шерстяная промышленность, история отрасли

The history of the wool industry in Russia

Savinova M.A., Smyshlyayeva L.M.

The research on history of Russian economy will allow us to make efficient and valid decisions in conducting industry, which are adequate for Russia with all traits of its economy and branches taken into account. The ancients knew: "*historia est magistra vitae*" (history is the life teacher). One cannot understand the modern condition of economy without knowing its historical ways. Historical knowledge lets us understand general ways of evolution and foresee the future. Keywords: history of Russian economy, textile industry, wool, sheep breeding, cloth, worsted industry, wool industry, history of a trade

Шерстяная промышленность, наряду с производством полотняных тканей, является старейшей подотраслью текстильной промышленности России. Среди древнейших археологических находок, позволяющих делать выводы о промышленности домонгольской Руси, главное место занимают шерстяные ткани. Освещение истории развития этой подотрасли как элемента отечественной текстильной промышленности в целом является задачей представленной работы. Попытка провести экономический анализ целой подотрасли экономики с привлечением всех доступных статистических данных за такой колоссальный промежуток времени определяет научную новизну работы.

Поскольку текстильная промышленность наряду с металлургической занимала ведущее место в хозяйстве России, изучению ее истории посвящено немало работ. Их главный недостаток в том, что они обычно освещали отдельные периоды истории отрасли, что не позволяло авторам выделить особенности развития отрасли в конкретный период, определить отличия этого периода от других. Поэтому даже при работе с монографиями крупных ученых, глубоко изучавших процесс развития отрасли за определенный период, обнаруживается, что ими сказано не все и при «стыковке» с другими периодами можно увидеть новые существенные закономерности. Кроме того, разные периоды истории шерстяной промышленности освещены очень неравномерно, поэтому автору самому пришлось заполнять пробелы. Автор использовал работы дореволюционных исследователей А.А. Баранова, К.К. Вебера, Е.П. Житенева, П.В. Копосова, в которых освещается развитие текстильной промышленности капиталистической России, материалы и выводы трудов советских исследователей П.Г. Любомирова, Е.И. Заозерской, К.А. Пажитнова, М.Я. Волкова, Г.С. Исаева, В.Я. Лаверычева по истории дореволюционной текстильной промышленности, А.М. Корнеева и П.А. Хромова о развитии этой отрасли в советский период, М.В. Конотопова и С.И. Сметанина, давших комплексный анализ развития отрасли.

Общим недостатком исторических исследований является также то, что в них не в полной мере использованы цифровые статистические показатели, не прослежена динамика объема производства в натуральном и денежном виде, концентрации производства, производительности труда, цен на сырье и готовую продукцию. Между тем экономическая история, в частности, тем отличается от политической, что все ее основные процессы выражены в цифрах. Автор настоящего исследования впервые попытался восстановить «сквозную» динамику основных статистических показателей. Так, промышленный переворот, т.е. переход от мануфактуры к фабрике, выражался в скачкообразном увеличении производительности труда и понижении стоимости продукции.

Необходимость восстановления промышленной статистики России никем не оспаривается, однако задача эта считается почти невыполнимой из-за бедности статистических источников. Период до 1861 г. принято считать «нестатистическим», но и с 1861 г. в исторической литературе динамика статистических показателей не прослеживается. Автором предпринята попытка отодвинуть «нестатистический» период еще на столетие с лишним: первая дата, с которой, правда, очень приблизительно восстановлены статистические показатели, - 1725 г. За весь предшествующий период восстановить статистическую картину развития шерстяного производства оказалось действительно невозможно, и не только потому, что государственные органы не собирали сведений о состоянии промыш-

ленности и не составляли соответствующие ведомости. Текстильное производство допетровской России было представлено домашней промышленностью, ремеслом и простым товарным производством, а эти формы статистически не регистрировались и в начале нынешнего столетия.

За начальный период истории отрасли в письменных источниках имеются лишь отдельные упоминания и отрывочные сведения о текстильном производстве, о торговле тканями. На их основе нельзя восстановить картину развития текстильной промышленности в целом и шерстяной промышленности в частности, поэтому пришлось дополнять письменные источники археологическими и этнографическими.

Нужно учитывать, что содержание понятия «текстильная промышленность» изменялось во времени. Домашняя промышленность, ремесло, простое товарное производство (кустарные промыслы) - формы промышленности начального периода. Они сохранялись и после рождения мануфактурного производства, но с этого времени основным объектом внимания исследователей стала «цензовая» промышленность, т.е. относительно крупные заведения, которые подлежали официальному статистическому учету, позволившему восстановить целостную картину развития производства. Кустарные промыслы отошли на второй план не только из-за отсутствия статистических показателей, но и потому, что в течение длительного времени они оставались неизменными, в их развитии не происходило существенных сдвигов, переломных моментов. Шерстяная промышленность, являясь исконной отраслью Российской текстильной промышленности (в отличие от привнесённых хлопковой и шёлковой), позволяет изучить все формы промышленности в их «классической» последовательности.

Уже к XVIII в. особенности развития шерстяного производства определялись тремя обстоятель-

ствами: трудностями с получением сырья, особой связью отрасли с государственными потребностями, высоким удельным весом в ней помещичьих мануфактур и крепостного труда.

В шерстяном производстве мануфактуры представляли собой лишь надстройку над крестьянскими промыслами. По расчетам Г.С. Исаева, промыслы в 60-е гг. давали 15 млн аршин узкого крестьянского сукна (в переводе на широкое казенное - 7,5 млн аршин), тогда как цензовая промышленность производила до 2 млн. аршин. На мануфактурах было занято 17 тыс. рабочих, а в промыслах - до 460 тыс.

Петровские суконные мануфактуры производили в основном не сукно, а каразею - шерстяную ткань низкого качества с редким утком, которая, как утверждал П.Г. Любомиров, шла в основном па подкладку.

Обеспечить сырьем шерстяные мануфактуры оказалось сложно: шерсть как товар на рынке допетровской России не появлялась. Однако усилия Петра I, регламентировавшего поставки шерсти и овчин в казну, привели к нужному результату: мануфактуры стали работать на русском сырье.

В 1753 г. даже был разрешен экспорт шерсти. Однако здесь стоит отметить, что рост шерстяного производства в России был замедлен промышленным переворотом в Англии. В России промышленный переворот еще не начинался, и капиталистам Англии было выгодно покупать российское сырье, перерабатывать его на своих фабриках и везти в Россию готовые ткани.

Второй фактор, действовавший на развитие суконного производства в России, - высокий удельный вес казенного потребления. В XVIII в. шерстяная промышленность почти полностью работала на казну. Завет Петра I «не покупать мундира заморского», а шить обмундирование только из российского сукна при его жизни осуществить не удалось. До конца столетия свыше 90% продук-

ции шерстяных мануфактур потреблялось казной. Этим определялся и ассортимент продукции. В 1799 г. сортов тканей, которые могли пойти на рынок, было произведено 5% от общего объема продукции.

Но рост потребностей армии был ограничен, а солдатское сукно и каразея, которые в основном изготовляли мануфактуры, не годились для продажи на рынке. Это и явилось дополнительной причиной задержки дальнейшего роста шерстяного производства.

Поскольку это была отрасль, работавшая на казну, то государство в наибольшей степени обеспечивало ее рабочей силой. Поэтому здесь был особенно высок удельный вес посессионных рабочих. А после екатерининского указа, запрещавшего купцам покупать крепостных и тем самым остановившего дальнейшее развитие посессионной мануфактуры, именно в эту отрасль устремились помещики. Это была отрасль привилегированная, престижная. Работая на казну, можно было получить дополнительные льготы и преимущества, на которые помещичье государство было щедрым по отношению именно к помещикам.

В конце XVIII в. в суконной промышленности явно преобладал принудительный, крепостной, труд. К числу недостатков крепостного труда относилась его низкая производительность. Отмеченное выше падение производительности труда к концу века отражало не что иное, как повышение удельного веса крепостного труда.

Шерстяная промышленность в первой половине XIX в. развивалась динамично, несмотря на то что это была преимущественно «помещичья» отрасль с широким использованием крепостного труда. Объем производства за 1800-1860 гг. увеличился в 13 раз в натуральном и в 15,5 раза в денежном выражении.

В первые годы после ликвидации крепостного права шерстяная промышленность Рос-

сии была вполне обеспечена отечественным сырьем, и часть шерсти, в том числе и мериносовой, шла на экспорт

Цены на экспортную шерсть падали, потому что мериносовая уже не вывозилась - ее и внутри страны не хватало. Все в большей степени шерсть вывозилась в необработанном виде, потому что иностранные потребители предпочитали мыть и сортировать ее у себя более совершенными методами, чем в России.

Естественно, что до интенсивной стадии промышленного переворота (до 80-90-х гг.) темпы роста производства были довольно низкими: российская мануфактура не могла выдержать конкуренции с западноевропейской фабрикой, даже несмотря на защитительные тарифы.

Пореформенный период в шерстяной промышленности начался со спада, при котором особенно значительно сократилась численность занятых. Этот спад был вызван ликвидацией крепостного права.

Именно в архаичной суконной промышленности возникло первое сравнительно крупное объединение - Товарищество Алексеева. Появилось оно еще в XVIII в. на семейной основе. Это была достаточно надежно поставленная крупная фирма. Она вела активную экспансию в другие отрасли.

Что касается второго направления монополизации - регулирования сбыта продукции - то здесь тоже лидировали суконщики. К объединению толкали казенные заказы. Порядок дачи заказов (закрытые конверты с указанием цены и других условий, предлагаемых фирмой) должен был обеспечивать беспристрастный конкурс, а в действительности способствовал сговору.

В годы революции и гражданской войны сложно обстояло дело с сырьем в шерстяной промышленности. поголовье овец в стране уменьшилось с 80,9 млн голов в 1916 г. до 48,4 млн голов в 1921 г., т.е. на 40%. Производство же шерстяных тканей сократилось в 6-7 раз. Дело в том, что овцеводческие

районы были отрезаны фронтами, и шерсть не поступала на фабрики. Уже к осени 1918 г. на складах оставалось 1,4 млн пудов шерсти, тогда как годовая потребность в сырье составляла 2,9 млн пудов. И все же положение в шерстяной промышленности было легче, чем в хлопчатобумажной. Объем производства в ней сократился в меньшей степени. В 1920 г. было законсервировано не 55% фабрик, как в хлопчатобумажной промышленности, а только 27%.

Трудности с обеспечением сырьем шерстяной промышленности сохранялись до Великой Отечественной войны. поголовье овец к 1934 г. сократилось за 5 лет коллективизации втрое. Теперь их оставалось меньше, чем в 1922 г., когда после военной разрухи было зафиксировано самое низкое поголовье. С 1934 г. начался рост поголовья, и в 1940 г. оно достигло 73% уровня 1928 г. Но за это время увеличилось количество тонкорунных овец. Это было результатом больших целенаправленных усилий. С 1936 г. в стране была создана сеть племенных хозяйств. Поскольку к тому времени мериносовые стада были существенно попорчены смешиванием породистых овец с простыми, овцы для этих хозяйств выписывались из-за границы.

Война подорвала сырьевую базу текстильной промышленности. В зоне оккупации оказалась значительная часть льноводческих и овцеводческих хозяйств. Там заготавливалось около 70% льна, 74% южной конопли, там находилась треть всего поголовья овец и заготавливалось 83% тонкой шерсти. На оккупированной территории прежде заготавливалась лучшая шерсть и собирался лучший лен в стране.

В производстве шерсти за послевоенные годы выделяются три этапа: 1) с 1945 по 1962 г. оно росло довольно высокими темпами и увеличилось в 3,3 раза; 2) с 1962 по 1974 г. темпы его роста существенно замедлились, и за 12 лет настриг шерсти увеличился лишь на 24%; 3) с 1974 по 1986 г. медленный

рост практически сменился застоем - производство выросло за 12 лет на 1,7% (с 1974 по 1985 г. сократилось на 3%).

За период с 1960 по 1980 г. доля СССР в мировом производстве шерстяных тканей выросла с 15 до 21%. Правда, следующие 6 лет она сократилась до 18,6%. Если мировое производство с 1960 по 1986 г. выросло на 24%, то производство в СССР - на 52%.

Уже в 60-е гг. СССР занимал 1-е место в мире по производству шерстяных тканей: в США в 1960 г. их было произведено 404 млн м², а в СССР - 439 млн м². В 1986 г. наша страна не только сохранила это место, но и существенно опередила своих соперников. Англия, занимавшая ведущее место по производству шерстяных тканей, вообще вышла из состава лидирующих по этому производству стран, США также не входят в первую пятерку: за период с 1960 по 1986 г. производство шерстяных тканей там сократилось в 3 раза.

С шерстяной промышленностью происходит то же, что и с хлопчатобумажной: это производство не относится к числу приоритетных, перемещается в относительно слабые экономически страны, вытесняется синтетикой. Поэтому 1-е место в мире в данном случае не является показателем высокого экономического уровня страны. К тому же по производству шерстяных тканей на душу населения СССР не лидирует.

Литература

1. Центральный государственный исторический архив СССР (далее — ЦГИА СССР), ф.560, оп.38.
2. Андросов В. Хозяйственная статистика России. М., 1327.
3. Вильсон И.И. Объяснения к хозяйственно-статистическому атласу Европейской России. СПб., 1869.
4. Военно-статистический сборник. Вып.4. СПб., 1871.
5. Центры торговли Европейской России в первой четверти XVIII в. М., 1986.

Изменение структуры налоговых доходов в Приволжском федеральном округе

Ксенофонтов Андрей Александрович,
к.ф.-м.н., доцент НОУ «ИНЭП»,
a.ksenofontov@mail.ru

Рассмотрена структура налоговых доходов по всем видам налогов в субъектах Приволжского федерального округа (ПФО) в 2009 году. Оценивается вклад каждого вида налога в суммарном налоговом доходе для округа в целом и каждого субъекта в частности. Вычисляются показатели неравномерности распределения налоговых доходов субъектов ПФО по всем видам налогов. Проводится анализ изменения структуры налоговых доходов по видам налогов и по субъектам округа на протяжении пяти последних лет. Предлагаются абсолютные и относительные показатели для измерения интенсивности изменения структуры налоговых доходов. Ключевые слова: статистические данные, доля налоговых доходов, неравномерность налоговых поступлений, структура налоговых доходов.

Change of the tax incomes structure in Privolzhsky federal district
Xenofontov A.A.

Change of the tax incomes structure in Privolzhsky federal district in 2009 is considered. The contribution of each type of tax to the total tax income for the district as a whole and each subject in particular is estimated. Non-uniformity indicators for an estimation of the tax incomes distribution in the South federal district are offered. The analysis of the tax incomes structure change on types of tax and on subjects of district throughout five last years is spent. Absolute and relative indicators for measurement of the tax incomes structure change incomes are offered. Keywords: Statistical data, tax income, Share of tax incomes, Non-uniformity of tax revenues, Structure of tax incomes.

В работе проводится сравнение структуры налоговых доходов по всем видам налогов и численности занятого населения в субъектах Приволжского федерального округа (ПФО) на протяжении последних пяти лет. В расчетах использовались статистические данные, представленные Федеральной налоговой службой (ФНС) РФ [1]. В работе так же использовались статистические данные, предоставляемые Федеральной Службой Государственной Статистики (Росстат) по основным социально-экономическим показателям [2-3].

В настоящей работе рассмотрена структура налоговых доходов субъектов ПФО по всем видам налогов и предложены показатели для оценки неравномерности их распределения. Эти показатели используются при анализе структуры налоговых поступлений ПФО для других отчетных годов, по которым имеются статистические данные, и их изменение за последние пять лет

Отметим, что все данные по налоговым доходам субъектов ПФО были получены на основании годовых форм отчетности 1-НМ о начислении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ. Эти данные опубликованы на сайте ФНС, при этом самые ранние из них датируются 2006 годом [1].

Отметим, что при расчете общего налогового дохода по всем видам не учитывался единый социальный налог.

Приволжский Федеральный округ (ПФО) — административно-территориальное формирование, образованное указом президента РФ от 13 мая 2000 года. В состав округа входят 14 субъектов федерации, непосредственно расположенных на реке Волге либо тесно связанных с ней исторически и экономически. Площадь ПФО составляет 1 038 000 км² (6,8 % площади РФ). Центром Федерального округа является город Нижний Новгород.

В состав ПФО входят следующие субъекты:

1. Республика Башкортостан
2. Республика Марий Эл
3. Республика Мордовия
4. Республика Татарстан
5. Удмуртская Республика
6. Чувашская Республика
7. Пермский край
8. Кировская область
9. Нижегородская область
10. Оренбургская область
11. Пензенская область
12. Самарская область
13. Саратовская область
14. Ульяновская область.

Рассмотрим структуру налоговых доходов в ПФО по такому признаку, как вид налога. В таблице 1 приводятся доли видов налогов в налоговом доходе рассматриваемого федерального округа.

Как видно из таблицы, в данном округе лидирующие позиции занимают – налог на добавленную стоимость (НДС), акцизы, налог на доходы физических лиц (НДФЛ) и налог на прибыль (НП). Значительно вырос налог на

добычу полезных ископаемых (НДПИ), доля которого составила более 20 процентов налогового дохода округа. Совокупно четыре рассмотренных налога принесли в бюджеты разного уровня 854 377 714 тысяч рублей, что составляет более 87 процентов налоговых доходов ПФО. Наиболее собираемым налогом является НДС с показателем в 224093665 тысяч рублей или почти 23% налогового дохода округа.

Таблица 1
Структура налоговых доходов в ПФО по видам налогов в 2009 г.

№	Вид налога	Налоговый доход, тыс. руб.	Доля, %
1	Налог на добавленную стоимость	171611951	17,58
2	Акцизы	89680101	9,19
3	Налог на доходы физических лиц	224093665	22,96
4	Налог на прибыль организаций	167851478	17,20
5	Сборы за пользование объектами животного мира и объектами водных биологических ресурсов	18892	0,00
6	Водный налог	1918454	0,20
7	Государственная пошлина	2781945	0,29
8	Налог на добычу полезных ископаемых	201140519	20,61
9	Транспортный налог	12201763	1,25
10	Налог на игорный бизнес	1232365	0,13
11	Налог на имущество организаций	55860413	5,72
12	Земельный налог	19640303	2,01
13	Налог на имущество физических лиц	2925805	0,30
14	Единый сельскохозяйственный налог	295416	0,03
15	Упрощенная система налогообложения	13476405	1,38
16	Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности	11232822	1,15
	Всего :	975962297	100

Оценим вклад различных видов налогов в отдельных субъектах ПФО. На рисунке 1 представлена сравнительная диаграмма, отражающая вклад различных видов налогов в суммарный налоговый доход трех субъектов округа. Для анализа были взяты субъекты с максимальным налоговым доходом – Республика Татарстан (162 772 597 тыс. руб., 16,68%), средним налоговым доходом – Республика Удмуртия (60 674 158 тыс. руб., 6,22%) и минимальным налоговым доходом – Республика Марий Эл (9 954 426 тыс. руб., 1,02%). На данном рисунке по оси абсцисс откладываются номера видов налогов (табл. 1), а по оси ординат – их доли в суммарном налоговом доходе.

Более 84 процентов налоговых доходов, собранных в Республике Татарстан в 2009 году, получены за счет НДС (38,2%), НДФЛ (19,5%), НП (17,2%) и НДС (9,2%). Далее следуют доходы, полученные за счет налога на имущество организаций (5,4%) и акцизов 4,6%, земельного налога (2,4%), упрощенной системы налогообложения (1,2%) и системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (1%). Доля остальных видов налогов и сборов незначительна и суммарно составляет чуть более 1 процента. Для рассматриваемого субъекта необходимо отметить относительно низкую 9,1 процента собираемость НДС, так как средний показатель по округу равен 19,9 процента.

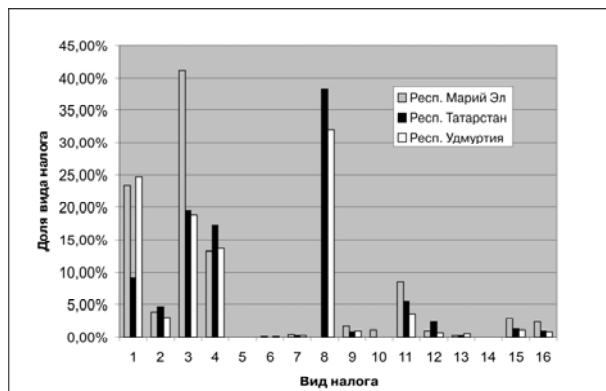


Рис. 1. Распределение налоговых доходов в трех субъектах ПФО по видам налогов в 2009 г.

Рассмотрим структуру налоговых доходов в Республике Удмуртия. В этом субъекте, также как и в Республике Татарстан, отмечена наибольшая собираемость налога на добычу полезных ископаемых (31,2%). Также к основным источникам налогового дохода можно отнести: НДС (24,7%), НДФЛ (18,9%), НП (13,6%), налог на имущество организаций (3,6%), акцизы (3%). Четыре основных налога (НДПИ, НДС, НДФЛ и налог на прибыль) в совокупности принесли 89 процентов налогового дохода округа.

В Республике Марий Эл основной вклад в налоговый доход внес НДС с показателем 41,2 процента (средний показатель по ПФО составил 28,5 %). Также в суммарный налоговый доход значительный вклад внесли НДС (23,3%), НП (13,2%), налог на имущество организаций (8,4%), акцизы (3,9%), упрощенная система налогообложения (3%), система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (2,3%). Практически исчезает НДС, его доля составляет всего 0,07 процента. Совокупная доля НДС, НП и налога на имущество организаций составляет 86 процентов. Очевидно, что структура налогового дохода Республики Марий Эл сильно отличается от Республики Татарстан и Республики Удмуртия.

Далее проведем сравнительный анализ субъектов ПФО на основе таких показателей, как налоговые доходы и численность занятого населения.

Для определения структуры налогообложения ПФО вычислим отношение доли налоговых доходов $d_{д_пфо}$ к доле занятого населения $d_{зн_пфо}$ субъекта. В табл. 2 приведены доли субъектов в налоговом доходе и численности занятого населения федерального округа.

На рис. 2 представлено распределение отношения долей $d_{д_пфо}$ и $d_{зн_пфо}$ по субъектам ПФО в 2009г. (фактическое распределение). Здесь же приведена окружность с единичным радиусом, демонстрирующая равномерное распределение налоговых доходов.

Из рис. 2 видно, что в шести субъектах Федерального округа отношение долей больше единицы (Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Удмуртская Республика, Пермский край, Оренбургская область, Самарская область), в Нижегородской области стремится к единице, а в остальных субъектах меньше единицы. Это свидетельствует о том, что распределение налоговых доходов среди субъектов ПФО не значительно, но отличается от равномерного. Таблица 2

Структура налоговых доходов и численности занятого населения по субъектам ПФО в 2009 г.

№	Субъект федерально-го округа	Доля налоговых доходов $d_{в\ ПФО}$, в %	Доля занятого населения $d_{зн\ ПФО}$, в %	Отношение долей
1	Республика Башкортостан	14,46	12,40	1,17
2	Республика Марий Эл	1,02	2,24	0,46
3	Республика Мордовия	1,23	2,69	0,46
4	Республика Татарстан	16,68	12,53	1,33
5	Удмуртская Республика	6,22	5,28	1,18
6	Чувашская Республика	2,23	4,01	0,56
7	Пермский край	11,84	9,15	1,29
8	Кировская область	2,2	4,62	0,48
9	Нижегородская область	10,05	11,98	0,84
10	Оренбургская область	9,31	7,31	1,27
11	Пензенская область	2,19	4,64	0,47
12	Самарская область	15,10	10,61	1,42
13	Саратовская область	5,29	8,38	0,63
14	Ульяновская область	2,18	4,16	0,52

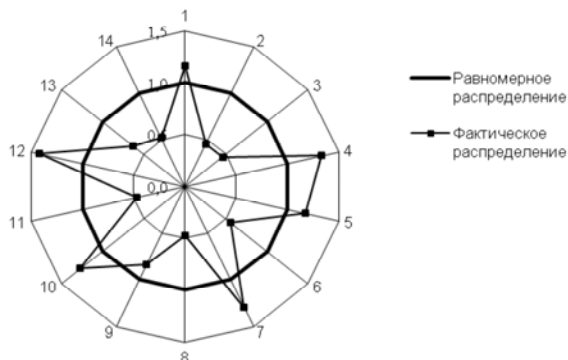


Рис. 2. Распределение отношения доли налоговых доходов $d_{в\ ПФО}$ к доле занятого населения $d_{зн\ ПФО}$ по субъектам ПФО в 2009 г. (нумерация субъектов приведена в табл. 2)

Оценим степень неравномерности налоговых поступлений от субъектов ПФО. В качестве показателя неравномерности распределения суммарных налоговых доходов в субъектах ПФО, будем использовать аналог коэффициента Лоренца K_L . Величину этого коэффициента можно определить по формуле :

$$K_L = \frac{\sum_j |d_{dj} - d_{знj}|}{2}$$

где суммирование производится по всем субъектам, входящим в ПФО. Значение коэффициента Лоренца для ПФО в 2009 году оказалось равным $K_{L\ ПФО} = 0,16$. Полученное значение коэффициента Лоренца свидетельствует, что распределение налоговых доходов в субъектах ПФО весьма близко к равномерному.

По нарастающей доле занятого населения и нарастающей доле налоговых доходов субъектов ПФО построим диаграмму Лоренца (рис. 3).

На этой диаграмме по оси абсцисс откладывается накопленная доля занятого населения $d_{зн\ ПФО}$, а по оси ординат – накопленная доля налоговых доходов $d_{в\ ПФО}$ в ПФО (предварительно все субъекты ПФО были ранжированы по доле налогового дохода в по-

рядке возрастания). На рисунке 3 диаграмма Лоренца обозначена, как распределение налоговых доходов субъектов ПФО к занятому населению.

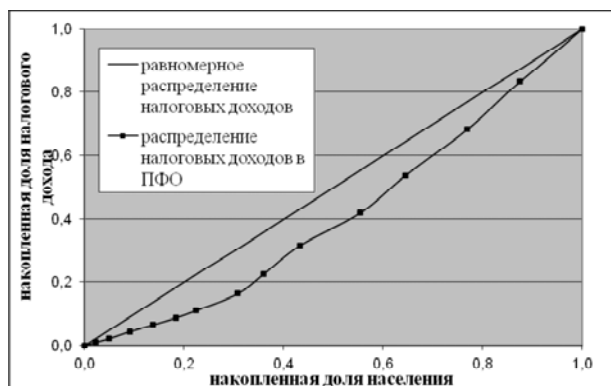


Рис. 3. Диаграмма Лоренца для налоговых доходов субъектов ПФО в 2009 г.

Используя диаграмму Лоренца вычислим аналог коэффициента Джини K_G , являющийся также интегральным показателем неравномерности налоговых доходов в субъектах ПФО. Для этого заменим фактическую ломаную линию полиномом третьей степени $= -0,3521x^3 + 1,0696x^2 + 0,2782x + 0,004$ (коэффициент детерминации равен 0,999), определим площадь фигуры, ограниченной прямой и ломаной линиями, при этом погрешность оказывается незначительной. Далее определим отношение найденной площади к площади прямоугольного треугольника с единичным катетом, т.е. к 0,5. Полученное отношение и будет равняться значению коэффициента Джини. Для ПФО аналог коэффициента Джини равен $K_{G\ ПФО} = 0,18$ (в ЦФО значение коэффициента Джини равнялось 0,41, а в ЮФО 0,08).

Вычисленное значение коэффициента Джини указывает на то, что распределение налоговых доходов в ПФО в 2009 году довольно близко к равномерному распределению. Отметим, что полученные значения аналогов коэффициентов Лоренца (0,16) и Джини (0,18) для ПФО близки друг к другу. Это косвенно подтверждает правильность расчета относительно фактического распределения налоговых доходов.

Оценить степень неравномерности налогообложения в субъектах ПФО можно и по отдельным видам налогов. Для этого рассмотрим наиболее собираемые налоги ПФО.

Наибольший показатель по вкладу в налоговый доход, собранный в ПФО в 2009 имеет НДФЛ. Этот налог принес в бюджеты 224 095 663 тысяч рублей. На рис. 4 представлено распределение отношения доли налогового дохода по налогу на доходы физических лиц $d_{НДФЛ\ ПФО}$ к доле занятого населения $d_{зн}$ по субъектам ПФО в 2009 г.

Из рисунка видно, что собираемость НДФЛ по субъектам имеет почти равномерное распределение. В четырех субъектах ПФО - Республике Татарстан, Пермском крае, Нижегородской области и Самарской области данное отношение выше линии равномерного распределения. Так Республика Татарстан приносит 14,2 процента (31 713 134 тыс. руб.) дохода бюджетов по НДФЛ в ПФО. Два субъекта Республика Башкортостан и Республика Удмуртия находятся на

линии нормального распределения дохода по НДФЛ. Остальные восемь субъектов находятся ниже линии равномерного распределения. При этом интегральный коэффициент неравномерности налогообложения по НДФЛ равен $K_{L_НДФЛ_ПФО} = 0,08$.

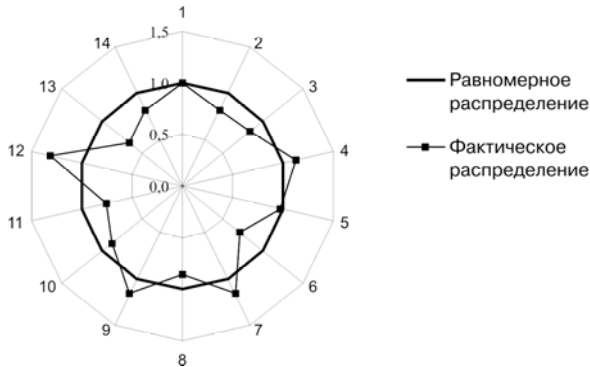


Рис. 4. Распределение отношения доли налоговых доходов по НДФЛ $d_{НДФЛ_ПФО}$ к доле занятого населения $d_{зн_ПФО}$ по субъектам ПФО в 2009 г. (нумерация субъектов приведена в табл. 2)

Далее приведены среднегодовые заработные платы, приходящиеся на одного занятого в экономике человека по всем субъектам ПФО: Респ. Башкортостан (119 796 руб.), Респ. Марий Эл (97 870 руб.), Респ. Мордовия (100 936 руб.), Респ. Татарстан (135 458 руб.), Респ. Удмуртия (115 803 руб.), Чувашская Респ. (84 719 руб.), Пермский край (140 620 руб.), Кировская область (103 715 руб.), Нижегородская область (140 049 руб.), Оренбургская область (104 830 руб.), Пензенская область (89 571 руб.), Самарская область (156 911 руб.), Саратовская область (79 100 руб.), Ульяновская область (98 943 руб.). Как видно, лидером является Самарская область, в которой среднегодовая заработная плата одного занятого в экономике человека составляет 156 911 рублей, далее следуют Пермский край, Нижегородская область и Республика Татарстан. Средняя заработная плата по округу составила 119 891 рублей в год.

Следующим по собираемости налогом в ПФО является налог на добычу полезных ископаемых. Собираемость НДС в рассматриваемом округе в 2009 г. составила 201 140 519 тысяч рублей. В абсолютных величинах по собираемости данного налога лидируют: Республика Татарстан (62 187 134 тыс. руб.), Оренбургская область (44 557 144 тыс. руб.), Пермский край (26 294 111 тыс. руб.) и Самарская область (24 789 292 тыс. руб.). Рассмотрим распределение субъектов округа в относительных величинах.

На рис. 5 представлено распределение отношения доли налогового дохода по налогу на прибыль организаций $d_{НДПИ_ПФО}$ к доле занятого населения $d_{зн_ПФО}$ по субъектам ПФО в 2009 г. Картина немного изменилась, на первую позицию выходит Оренбургская область, за ней следуют: Республика Татарстан, Республика Удмуртия, Пермский край и Самарская область. Республика Башкортостан с отношением долей равным 0,79 стремится к нормальному распределению. Остальные же субъекты находятся гораздо ниже линии единичного радиуса. Интегральный коэффициент неравномерности налогообложения по налогу на добычу полезных ископаемых равен

$K_{L_НДПИ_ПФО} = 0,43$. Что свидетельствует о неравномерной собираемости налогового дохода по НДС в субъектах ПФО.

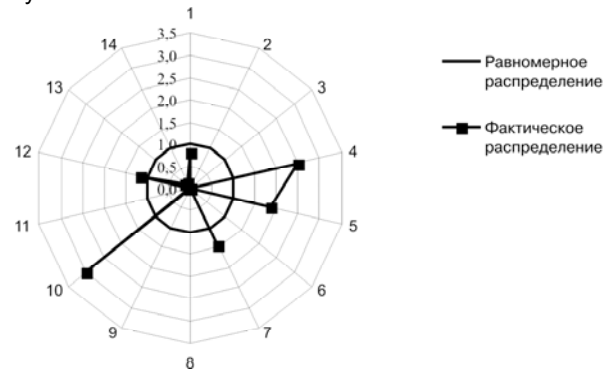


Рис. 5. Распределение отношения доли налоговых доходов по налогу на добычу полезных ископаемых $d_{НДПИ_ПФО}$ к доле занятого населения $d_{зн_ПФО}$ по субъектам ПФО в 2009 г. (нумерация субъектов приведена в табл. 2)

На третьем месте по вкладу в налоговый доход ПФО в 2009 г. находился НДС. В абсолютных величинах наибольший вклад в этот показатель внесли следующие субъекты: Самарская область (35 127 322 тыс. руб.), Республика Башкортостан (23 948 048 тыс. руб.), Пермский край (20 580 453 тыс. руб.), Нижегородская область (20 263 921 тыс. руб.). Из первой четверки исчезает Республика Татарстан, где показатели по собираемости НДС составляют всего лишь 14 965 961 тысяч рублей, что ставит ее на шестое место, после Республики Удмуртия (14 967 694 тыс. руб.).

Проанализируем распределение налогового дохода по НДС среди субъектов округа в относительных величинах. На рис. 6 приведено распределение отношения доли налогового дохода по НДС $d_{НДС_ПФО}$ к доле занятого населения $d_{зн_ПФО}$ по субъектам ПФО в 2009 г. Из рисунка следует, что позиции субъектов несколько изменились: Самарская область (отношение долей 1,93), Республика Удмуртия (1,65), Республика Башкортостан (1,13), Республика Чувашия (1,05), Нижегородская область (0,99). Это свидетельствует о том, что данные субъекты вносят больший вклад в создание добавленной стоимости, а, следовательно, имеют более развитые промышленные предприятия и предприятия сферы услуг. К равномерному распределению стремятся Саратовская область (0,82) и Республика Татарстан (0,70). Остальные же субъекты находятся явно ниже линии равномерного распределения. Что свидетельствует об их низком экономическом потенциале. Интегральный коэффициент неравномерности налогообложения по НДС равен $K_{L_НДС_ПФО} = 0,18$, это что практически соответствует показателю Самарской области (0,16) в среднем по округу.

Оценим изменение структуры налоговых доходов, полученных по разным видам налогов. Для этого используем абсолютные и относительные показатели для измерения степени изменения долей субъектов и

видов налогов в налоговом доходе федерального округа. Поскольку рассматривается изменение не отдельной доли какого-либо налога или субъекта, а одновременно всех долей, то предлагаемые показатели будут характеризовать изменение структуры налоговых доходов, т.е. структурный сдвиг по видам налогов или по субъектам округа.

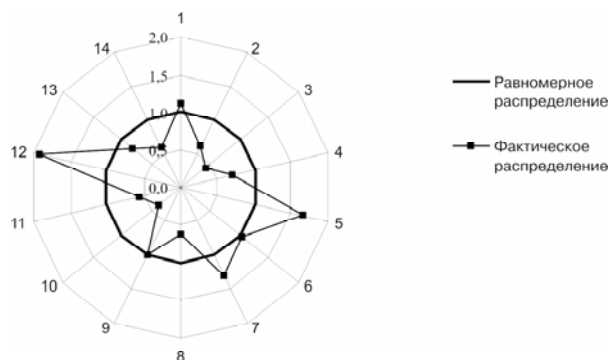


Рис. 6. Распределение отношения доли налоговых доходов по налогу на добавленную стоимость $d_{НДС_ПФО}$ к доле занято-го населения $d_{зн_ПФО}$ по субъектам ПФО в 2009 г.

Таблица 3
Изменение структуры налоговых доходов в ПФО по видам налогов

№	Вид налога	Доля налога в суммарном доходе по годам, %				
		d_{1j} 2006	d_{2j} 2007	d_{3j} 2008	d_{4j} 2009	d_{5j} 2010
1	Налог на добавленную стоимость	20	19	13	17,6	15
2	Акцизы	6	9	7	9,2	10
3	Налог на доходы физических лиц	16	18	19	23,0	21
4	Налог на прибыль организаций	22	23	25	17,2	19
5	Сборы за пользование объектами животного мира и объектами водных биологических ресурсов	0	0	0	0,0	0
6	Водный налог	0	0	0	0,2	0
7	Государственная пошлина	0	0	0	0,3	0
8	Налог на добычу полезных ископаемых	26	22	27	20,6	24
9	Единый сельскохозяйственный налог	0	0	0	0,0	0
10	Упрощенная система налогообложения	1	1	1	1,4	1
11	Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности	1	1	1	1,2	1
12	Транспортный налог	1	1	1	1,3	1
13	Налог на игорный бизнес	1	0	0	0,1	0
14	Налог на имущество организаций	4	4	4	5,7	5
15	Земельный налог	1	1	1	2,0	2
16	Налог на имущество физических лиц	0	0	0	0,3	0

Данные из табл. 3 свидетельствуют об изменении долей налогового дохода федерального округа, полученных по разным видам налогов.

Для расчета абсолютного показателя изменения структуры налоговых доходов была использована сумма абсолютных изменений долей. Отметим, что максимальное значение такой суммы равняется двум. Изменение структуры в отчетном году рассматривается относительно предыдущего года. Тогда, используя сумму изменений долей, построим показатель степени интенсивности абсолютного структурного сдвига налогового дохода по видам налогов $K_{cmp}^{(1)}$, выраженный в процентных пунктах

$$K_{cmp}^{(1)} = \frac{\sum_{j=1}^{16} |d_{i+1j} - d_{ij}|}{2}, \text{ где нижний индекс } i \text{ отражает номер года (таблица 3).}$$

Ниже приведены значения абсолютного показателя $K_{cmp}^{(1)}$ в процентных пунктах: 2007 г. - 5,32%; 2008г. - 8,19%; 2009 г. - 14,33%; 2010 г. - 5,60. Видно, что изменение структуры налоговых доходов в рассматриваемые годы происходило с разной степенью интенсивности. Наибольшие изменения произошли в 2009 г., в основном за счет увеличения НДС, акцизов, НДФЛ и сокращения НП и НДСП. При этом максимальное значение показателя $K_{cmp}^{(1)}$ равняется 100 процентным пунктам. Поэтому изменения структуры налоговых поступлений по различным видам налогов в 2007-2010 гг. следует считать незначительными.

Абсолютные показатели изменения долей не учитывают величины долей базисного периода. Поэтому для измерения степени изменения структуры налоговых доходов использовался относительный показатель $K_{cmp}^{(2)}$, средний темп прироста доли вида налога

$$K_{cmp}^{(2)} = \frac{\sum_{j=1}^{16} \left| \frac{d_{i+1j} - d_{ij}}{d_{ij}} \right|}{k}, \text{ где } k - \text{число видов налогов.}$$

Ниже приведены значения относительного показателя изменения структуры налоговых доходов по видам налогов в ПФО $K_{cmp}^{(2)}$ в процентах: 2007г. - 15,63%; 2008г. - 16,16%; 2009 г. - 38,01%; 2010г. - 17,63%.

Если рассмотреть, например, этот показатель в 2009 г., то его значение показывает, что при изменении структуры налоговых доходов произошел в среднем тридцати восьми процентный сдвиг – изменение роли вида налога в суммарном налоговом доходе.

Проанализируем изменение структуры налоговых доходов в ПФО с точки зрения вклада каждого субъекта в суммарный налоговый доход. В табл. 4 показаны доли субъектов в налоговом доходе Федерального округа.

На основе этих данных выполним оценку степени изменения структуры налоговых поступлений в бюджеты по субъектам ПФО. Для этого введем абсолютные и относительные показатели аналогичные тем, которые использовались при анализе структуры налоговых доходов по видам налогов. На основе суммы изменений долей, построим показатель степени ин-

тенсивности абсолютного структурного сдвига налоговых поступлений от субъектов $S_{cmp}^{(1)}$, выраженный в

$$S_{cmp}^{(1)} = \frac{\sum_{s=1}^{18} |d_{i+1s} - d_{is}|}{2}, \text{ где}$$

нижний индекс i отражает номер года, а индекс s номер субъекта.

Таблица 4

Изменение структуры налоговых доходов в ПФО по субъектам в 2006-2010 гг.

№	Субъект ЦФО	Доля субъекта в суммарном доходе по годам, %				
		d_{i1} 2006	d_{i2} 2007	d_{i3} 2008	d_{i4} 2009	d_{i5} 2010
1	Респ. Башкортостан	12,66	13,89	12,74	14,46	13,83
2	Респ. Марий Эл	0,84	0,88	0,82	1,02	0,95
3	Респ. Мордовия	1,50	1,57	1,39	1,23	1,19
4	Респ. Татарстан	18,77	17,71	18,07	16,68	17,90
5	Респ. Удмуртия	7,48	6,54	6,65	6,22	6,20
6	Чувашская Респ.	2,04	2,20	2,00	2,23	2,04
7	Пермский край	11,75	11,51	13,27	11,84	11,38
8	Кировская область	2,37	1,87	1,89	2,20	2,16
9	Нижегородская область	9,22	9,62	8,94	10,05	9,09
10	Оренбургская область	10,66	10,00	9,89	9,31	9,62
11	Пензенская область	1,65	1,79	1,67	2,19	2,12
12	Самарская область	13,78	14,85	15,22	15,10	15,27
13	Саратовская область	5,08	5,40	5,46	5,29	6,00
14	Ульяновская область	2,20	2,19	1,98	2,18	2,26

Ниже приведены значения абсолютного показателя интенсивности структурного сдвига налоговых поступлений от субъектов ПФО $S_{cmp_ПФО}^{(1)}$, выраженного в процентных пунктах: 2007 г. - 3,41%; 2008 г. - 2,69%; 2009 г. - 4,29%; 2010 г. - 2,48%.

Сравнивая значения показателей $K_{cmp_ПФО}^{(1)}$ и $S_{cmp_ПФО}^{(1)}$, отметим, что структурные изменения налоговых доходов субъектов ПФО не такие интенсивные, как по видам налогов.

Абсолютные показатели изменения долей не учитывают величины долей базисного периода. Поэтому для измерения степени изменения структурного сдвига налоговых поступлений от субъектов был рассмотрен относительный показатель $S_{cmp}^{(2)}$, являющийся средним темпом прироста доли поступлений от субъекта в налоговом доходе:

$$S_{cmp}^{(2)} = \frac{\sum_{s=1}^{18} \left| \frac{d_{i+1s} - d_{is}}{d_{is}} \right|}{m}, \text{ где}$$

m – число субъектов.

Рассчитаем значения среднего темпа прироста доли субъекта в налоговом доходе федерального округа. Была получена следующая динамика относительного показателя изменения структуры налоговых доходов по видам налогов в ПФО: 2007г. - 7,23%; 2008 г. - 5,95%; 2009г. - 11,86%; 2010г. - 5,03%. Очевидно, что наибольшее изменение данного показателя произошло в 2009 г. и равняется 11,86 процента.

В заключении необходимо отметить, что в Приволжском Федеральном округе в 2009 г. четырех видов налогов – НДС, НДФЛ и НП, на много превысила долю остальных налогов и составила восемьдесят семь процентов налогового дохода округа. Основной вклад в налоговый доход обеспечил НДФЛ, принес в налоговый доход почти 23%. Максимальный вклад в налоговый доход округа внесли Республика Татарстан, Республика Башкортостан, Пермский край и Самарская область.

Проведенный сравнительный анализ субъектов ПФО с помощью таких показателей, как собранные налоговые доходы и численность занятого населения, показал, что распределение налоговых доходов среди субъектов ПФО близко к равномерному распределению. Данный вывод, также подтверждают полученные показатели распределения суммарных налоговых доходов, аналоги коэффициента Лоренца (0,16) и Джини (0,18).

Введенный для измерения степени изменения структуры налоговых доходов относительный показатель, названный средним темпом прироста доли вида налога в налоговом доходе, показал, что наибольший тридцати восьми процентный сдвиг - изменения роли вида налога в суммарном налоговом доходе произошел в 2009 г.

Предлагаемый в работе подход к рассмотрению структуры налоговых поступлений позволяет оценивать вклад отдельного вида налогов или какого-либо субъекта как в структуру налоговых доходов, так и в изменение этих доходов. На основе этого подхода также можно вычислять абсолютные и относительные показатели интенсивности изменения структуры налоговых доходов.

Литература

1. Федеральная налоговая служба www.nalog.ru.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010: Статистический сборник / Росстат. – М., 2010. – 996 с.
3. Российский статистический ежегодник. 2010: Статистический сборник / Росстат. – М., 2010. – 813 с.

Методика управления потоками инновационных проектов корпорации

Путин Сергей Борисович,

к.э.н., доцент кафедры «Информационные процессы и управление» ГОУ ВПО Тамбовский государственный технический университет;
E-mail: putins@mail.ru

В статье адаптированы методы Шортлифа-Бьюкенена и Демпстера-Шафера для управления потоками инновационных проектов корпорации, в том числе для повышения надежности принимаемых управленческих решений.
Ключевые слова: методика управления, поток, инновационный проект, корпорация

Technique of management of streams of innovative projects of corporation
Putin S.B.

In article Glenn Shafer and Arthur P. Dempster methods adapted for management of streams of corporation innovative projects, including for increase of reliability of accepted administrative decisions.
Keywords: a management technique, a stream, the innovative project, corporation

Применение адаптированных методов Шортлифа-Бьюкенена и Демпстера-Шафера позволят повысить достоверность выработки управленческих решений. Значения мер уверенности (measure of believe – МВ) и мер недоверия (measure of distrust – МД), как и для вероятности, всегда должны находиться в интервале $[0, 1]$. Свидетельства могут быть не только наблюдаемыми, но и гипотезами. Например, $MB[h_1, h_2]$ есть мера увеличения уверенности в гипотезе h_1 при условии, что гипотеза h_2 является истинной. Одно и то же свидетельство x не может выступать как в пользу, так и против гипотезы, т.е.:

- если $MB[h, x] > 0$, то $MD[h, x] = 0$, (1)
- если $MD[h, x] > 0$, то $MB[h, x] = 0$. (2)

Если гипотеза h не зависит от свидетельства x , т.е. условная вероятность $P(h/x)$ равна априорной вероятности $P(h)$, то:

$$MB[h, x] = MD[h, x]. \quad (3)$$

Определение МВ и МД производится с использованием соотношений:

$$MB[h, x] = \begin{cases} 1, & \text{если } p(h) = 1; \\ \frac{\max\{p(h/x), p(h)\} - p(h)}{1 - p(h)}, & \text{если } p(h) < 1; \end{cases} \quad (4)$$

$$MD[h, x] = \begin{cases} 1, & \text{если } p(h) = 0; \\ \frac{\min\{p(h/x), p(h)\} - p(h)}{-p(h)}, & \text{если } p(h) > 0. \end{cases} \quad (5)$$

где

$p(h)$ – априорная вероятность гипотезы h ;

$p(h/x)$ – условная вероятность h при свидетельстве x .

Вероятность $p(h)$ отражает уверенность эксперта в h в любой момент времени, а $1 - p(h)$ – оценка неуверенности эксперта в истинности h . Если $p(h/x) > p(h)$, то x увеличивает уверенность эксперта в h . Если $p(h/x) < p(h)$, то x уменьшает уверенность в h (и увеличивает неуверенность в истинности h). Для расчета МВ и МД допускается использование упрощенных формул:

$$MB[h, x] = \frac{p(h/x) - p(h)}{p(h)}, \text{ если } p(h/x) > p(h); \quad (6)$$

$$MD[h, x] = \frac{p(h) - p(h/x)}{p(h)}, \text{ если } p(h/x) < p(h). \quad (7)$$

Наряду с МВ и МД в модели Шортлифа-Бьюкенена используется также коэффициент или фактор уверенности CF (certainty factor), вычисляемый по формуле:

$$CF[h, x] = MB[h, x] - MD[h, x];$$

$$CF[h, x] \in [-1; 1], \quad (8)$$

или

$$CF[h, x] = \begin{cases} \frac{p(h/x) - p(h)}{1 - p(h)}, & \text{если } p(h/x) \geq p(h); \\ \frac{p(h/x) - p(h)}{p(h)}, & \text{если } p(h/x) < p(h), \end{cases} \quad (9)$$

при этом $p(h) \neq 0; 1$.

Например, гипотеза h – стабильная доходность в результате внедрения результатов инновационного проекта в корпорации. Априорная вероятность на основе статистических данных составляет $p(h) = 0,6$ (для корпорации без указания вида продолкции). Пусть в качестве свидетельства x рассматривается, что корпорация производит средства индивидуальной защиты и $p(h/x) = 0,8$. В этом случае в соответствии с формулами (4), (5):

$$MB[h, x] = \frac{\max\{0,8; 0,6\} - 0,6}{1 - 0,6} = 0,5,$$

$$MD[h, x] = \frac{\min\{0,8; 0,6\} - 0,6}{-0,6} = 0;$$

$$CF[h, x] = 0,5 - 0 = 0,5.$$

Следует заметить, что при данном подходе

$$CF[h, x] + CF[\bar{h}, x] \neq 1, \quad (10)$$

где \bar{h} – отрицание h .

Необходимо отметить, что к основным свойствам меры уверенности и меры недоверия относятся:

1) если h – достоверная гипотеза, то:

$$p(h/x) = 1; \quad MB[h, x] = 1; \quad MD[h, x] = 0; \quad CF[h, x] = 1; \quad (11)$$

2) если достоверна \bar{h} (отрицание h), то:

$$p(\bar{h}/x) = 1; \quad MB[h, x] = 0; \quad MD[h, x] = 1; \quad CF[h, x] = -1; \quad (12)$$

3) в случае недостатка свидетельств:

$$MB[h, x] = 0; \quad MD[h, x] = 0; \quad CF[h, x] = 0, \quad (13)$$

т.е. здесь свидетельство X не подтверждает гипотезу h_0 и не отвергает ее.

В случае упорядоченного наблюдения двух свидетельств сначала X_1 и затем X_2 расчет MB и MD производится по формулам:

$$MB[h, x_1 \wedge x_2] = \begin{cases} 0, & \text{если } MD[h, x_1 \wedge x_2] = 1; \\ MB[h, x_1] + MB[h, x_2](1 - MB[h, x_1]); & \\ \text{если } MD[h, x_1 \wedge x_2] \neq 1; \end{cases} \quad (14)$$

$$MD[h, x_1 \wedge x_2] = \begin{cases} 0, & \\ \text{если } MB[h, x_1 \wedge x_2] = 1; \\ MD[h, x_1] + MD[h, x_2](1 - MD[h, x_1]); & \\ \text{если } MB[h, x_1 \wedge x_2] \neq 1; \end{cases} \quad (15)$$

$$CF[h, x] = \frac{p(h/x) - p(h)}{1 - p(h)}. \quad (16)$$

В случае двух гипотез h_1, h_2 для расчетов можно использовать приближенные формулы:

$$MB[h_1 \wedge h_2, x] \approx \min\{MB[h_1, x], MB[h_2, x]\}; \quad (17)$$

$$MD[h_1 \vee h_2, x] \approx \min\{MD[h_1, x], MD[h_2, x]\}; \quad (18)$$

$$MB[h_1 \vee h_2, x] \approx \max\{MB[h_1, x], MB[h_2, x]\}; \quad (19)$$

$$MD[h_1 \wedge h_2, x] \approx \max\{MD[h_1, x], MD[h_2, x]\}. \quad (20)$$

Если истинность или ложность части свидетельств X_I неизвестна с полной определенностью, но известно значение CF , основанное на априорных данных X^I , и оно отражает степень уверенности в X_I , тогда $MB^I[h, x]$ и $MD^I[h, x]$ рассматриваются соответственно как степени уверенности и неуверенности в h , когда известно, что X_I с полной определенностью является истинным. В этом случае имеют место:

$$MB[h, x] = MB^I[h, x] = \max\{0, CF[x_I, x^I]\}; \quad (21)$$

$$MD[h, x] = MD^I[h, x] = \max\{0, CF[x_I, x^I]\};$$

здесь MB^I (MD^I) – мера доверия (недоверия) в

случае, если известно, что X_I истинно; X^I – все имеющиеся данные.

Метод Шортлифа-Бьюкенена, с одной стороны, позволяет оперативно принять решение при минимуме информации, с другой стороны, он не гарантирует от ошибочных решений. Основными источниками ошибок являются субъективность назначения исходных условных вероятностей $p(v_j/x_i)$ и формулирование продукционных правил. Вероятности $p(v_j/x_i)$ определяются на основе высказываний экспертов, поэтому в общем случае в результате экспертизы имеет место массив вероятностей

$$P(v_j/x_i) = (p_1(v_j/x_i), p_2(v_j/x_i), \dots, p_l(v_j/x_i)),$$

где

$p_v(v_j/x_i)$ – доля уверенности принятия варианта

v_j на основании данных X_i у v -го эксперта;

l – число экспертов.

Массив $P(v_j/x_i)$ характеризуется размахом:

$$R(v_j/x_i) = P_{\max}(v_j/x_i) - P_{\min}(v_j/x_i);$$

где

$P_{\max(\min)}(v_j/x_i)$ – максимальное (минимальное)

значение доли уверенности в группе экспертов.

В зависимости от величины $R(v_j/x_i)$ нами выделены два случая: плотный и разреженный массивы.

Массив $P(v_j/x_i)$ называется плотным, если $R(v_j/x_i)$ не превышает допустимое значение

$r_{\text{дон}}$, и массив $P(v_j/x_i)$ считается разреженным

(неплотным), если $R(v_j/x_i) > r_{\text{дон}}$. Неплотный массив

$P_{\text{нн}}(v_j/x_i)$ называется равномерным, если

наибольшая разность между проранжированными (соседними) $p_v^p(v_j/x_i)$ не превышает $r'_{\text{дон}} \approx r_{\text{дон}}$, и массив $P_{\text{нн}}(v_j/x_i)$ называется неравномерным, если эта разность превышает $r'_{\text{дон}}$.

Нами выявлено, что в качестве центра массива $P(v_j/x_i)$ при небольшом l целесообразно использовать медианное значение $\tilde{p}(v_j/x_i)$. Предпочтительный вариант решения, полученный при использовании $\tilde{p}(v_j/x_i)$ по алгоритмам модели Шортлифа-Бьюкенена, обозначается \tilde{v}^* . По нашему мнению, вариант решения \tilde{v}^* называется абсолютно надежным относительно исходных массивов $\{P(v_j/x_i), j=\overline{1,m}; i=\overline{1,n}\}$, если он сохраняется для всех возможных комбинаций $p_v(v_j/x_i), j=\overline{1,m}; i=\overline{1,n}, v=\overline{1,l}$. Это число комбинаций имеет порядок $l^{m \times n}$, поэтому проводить необходимый объем вычислений практически не представляется возможным.

Для сокращения вычислений можно воспользоваться следующим утверждением. Если массивы $P(v_j/x_i)$ заменить интервальными значениями $[p_n(v_j/x_i), p_e(v_j/x_i)]$ и вариант \tilde{v}^* сохраняется для всех возможных комбинаций границ интервалов, то вариант \tilde{v}^* абсолютно надежен. Число возможных комбинаций в данном случае сокращается до $2^{m \times n}$. Для варианта $\tilde{v}^* = v_\mu$ всегда можно выделить вектор граничных значений $(p_{zp}(v_j/x_i), i=\overline{1,n})$, который соответствует минимальной интегральной мере уверенности, а для альтернативных вариантов $v_j \neq \tilde{v}_\mu^*$ можно выделить вектора $(p_{zp}(v_j/x_i), i=\overline{1,n})$, $j \in \{1, \dots, m/\mu\}$, которые соответствуют максимальным интегральным мерам уверенности, и вариант $\tilde{v}^* = v_\mu$ для выделенных векторов сохраняется как предпочтительный, то он характеризуется как абсолютно надежный. Особенно это важно для инновационных проектов, реализуемых в корпорации, так как от результатов одного проекта зависят результаты других проектов.

Если требования абсолютной надежности не выполняются, то величина показателя надежности N оценивается с помощью вычислительных экспериментов следующим образом. Последовательно для всех $x_i, i=1, 2, \dots, n$ с использованием $p_{zp}(v_j/x_i)$ и $p_{zp}(v_j \neq x_i)$ рассчитываются интегрированные значения мер МВ P_{zp}^i и МД P_{zp}^i . По результатам расчетов определяется число $n(\tilde{v}^*)$, при котором вариант \tilde{v}^* сохраняется предпочтительным, и показатель надежности $N_1 = n(\tilde{v}^*)/n$. В случае необходимости (например, $N_1 = 1$ и требуется продолжить анализ) проводятся вычислительные эксперименты для всех пар свидетельств x_i, x_k и подсчитывается показатель $N_2 = n_2(\tilde{v}^*)/n_2$, здесь n_2 равно числу сочетаний из n по 2. Аналогично могут подсчитываться N_3 и т.д.

Таким образом, методика повышения надежности принимаемых управленческих решений с использованием метода Шортлифа-Бьюкенена заключается в следующем. Прежде всего, по результатам высказываний экспертов определяются медианные значения условных вероятностей успешной реализации инновационных проектов $\tilde{p}(v_j/x_i)$ и интервальные значения $[p_n(v_j/x_i), p_e(v_j/x_i)]$. Далее, используя значения $\tilde{p}(v_j/x_i)$, рассчитывается условно оптимальный вариант решения \tilde{v}^* , определяющий приоритетный для корпорации инновационный проект. Затем полученный вариант \tilde{v}^* оценивается на надежность (отказоустойчивость). Для этого в расчете вместо $\tilde{p}(v_j/x_i)$ используются граничные значения – неблагоприятные для \tilde{v}^* и благоприятные для альтернативных вариантов. Если при этом вариант \tilde{v}^* сохраняется как оптимальный, то принимаемое решение считается абсолютно надежным. В противном случае рассчитываются показатели надежности N_1, N_2 и т.д., на основе которых принимается окончательное решение о выборе конкретного инновационного проекта для последующей реализации.

Основные способы снижения рисков инвестиционной деятельности, пассивная инвестиционная стратегия Buy-and-Hold

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

В статье автор рассматривает основные стратегии управления рисками инвестиционной деятельности, а также особенности анализа рисков при использовании пассивной инвестиционной стратегии «купить и держать».

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, портфельное инвестирование, анализ рисков, инвестиционная стратегия.

Main approaches to decreasing risks of investment activity, passive Buy-and-Hold investment strategy
Bodrova K.V.

In article the author considers the basic strategy of management by risks of investment activity, and also features of the analysis of risks at use of passive investment strategy "to buy and hold".
Keywords: investment activity, portfolio investment, the analysis of risks, investment strategy.

Основными способами снижения рисков в экономике независимо от отраслевой специфики являются страхование, резервирование (самострахование), хеджирование, распределение, диверсификация, минимизация (управление активами и пассивами) и избежание (отказ от связанной с риском операции). Перечисленные способы различаются, в первую очередь, по своей экономической сущности, состоящей в передаче риска третьему лицу (при страховании, гарантировании, хеджировании и распределении) либо в оставлении его на собственном удержании (при резервировании, диверсификации или минимизации путем управления активами и пассивами). Другим критерием классификации может служить объект управления, в качестве которого выступает вероятность наступления или подверженность риску (при хеджировании, распределении, диверсификации и управлении активами и пассивами) или ущерб вследствие проявления риска (при резервировании и страховании). В рыночной экономике решения об уровне риске предприятия принимают его владельцы и управляющие, а усилия государства направлены, в основном, на минимизацию последствий реализации принятого риска.¹

По аналогии с анализом и синтезом можно провести различие между декомпозицией и агрегированием риска.² Под декомпозицией риска (riskdisaggregation) понимается разложение риска, рыночная стоимость которого не может быть определена непосредственно, на отдельные компоненты, стоимость, по крайней мере, некоторых из которых можно оценить по рыночным данным. Декомпозицию риска можно определить как аналитическую оценку стоимости не торгуемых на рынке инструментов на основе наблюдаемых рыночных цен других инструментов с целью их правильного ценообразования. Примером декомпозиции может служить представление опциона «пут» через опцион «колл» плюс позицию по базисному активу. Агрегирование риска (riskaggregation), напротив, предполагает создание портфеля, корреляция между элементами которого меньше единицы, что позволяет снизить риск путем его диверсификации. Примерами агрегирования риска являются показатель VaRи стресс-тестирование на уровне портфеля. Агрегирование и декомпозицию риска не следует рассматривать как взаимоисключающие способы, поскольку агрегирование тоже опирается на рыночные оценки риска, без которых невозможно получить объективные оценки вероятностей и корреляций между проявлениями рисков, необходимых для реализации портфельного подхода.

В банковском деле резервирование является одним из основных способов управления совокупным риском, который не может быть передан страховщику

¹Энциклопедия финансового менеджмента/Под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. – М: Альпина Паблшер, 2003.

²Allen S. Financial risk management: A practitioner's guide to managing market and credit risk. — Hoboken, N.J.: John Wiley & Sons, Inc., 2003.

или поручителю (посредством страхования или гарантирования) или участникам финансового рынка (путем хеджирования производными инструментами). С целью компенсации ожидаемых потерь банки формируют собственные средства — капитал, а также обязательные резервы на возможные потери по ссудам и прочим активам, относимые на расходы банка (фактически это означает перенос риска на клиента посредством включения в цену услуги, например, кредита). Резервирование капитала лежит в основе государственного регулирования рисков банковской системы.

Страхование, как и резервирование, не ставит своей целью уменьшение вероятности проявления или подверженности риску, а нацелено преимущественно на возмещение материального ущерба от его проявления.¹ Для страхования подходят массовые виды риска, которым подвержены многие экономические агенты, проявления которых не сильно коррелированы между собой и известны с высокой степенью точности. Из рассмотренных выше видов риска в наибольшей степени этим требованиям удовлетворяют операционный и кредитный риски.

Хеджирование представляет собой способ защиты от возможных потерь путем заключения уравновешивающей сделки (переноса риска изменения цены с одного лица на другое). Хеджирование предназначено для снижения возможных потерь вложений вследствие рыночного риска и, реже, кредитного риска и риска событий. Как и в случае страхования, хеджирование требует отвлечения дополнительных ресурсов (например, уплаты опционной премии или внесения маржи). Совершенное хеджирование предполагает полное исключение возможности получения какой-либо прибыли или убытка по данной позиции за счет открытия противоположной, или компенсирующей позиции. Подобная «двойная гарантия» как от прибыли, так и от убытков отличает совершенное хеджирование от классического страхования. Хеджирование рыночных рисков осуществляется путем проведения забалансовых операций с производными финансовыми инструментами — форвардами, фьючерсами, опционами и свопами. В последние годы появились инструменты хеджирования кредитных рисков и рисков события, к которым относятся, например, кредитные свопы и производные на погоду.²

Снижение риска может быть достигнуто также путем его распределения между участниками сделки (включение риска в стоимость продукции и услуг, предоставление гарантий, залог имущества, система взаимных штрафных санкций). Распределение риска подразумевает решения по расширению (сужению) числа потенциальных инвесторов или участников проекта.

Диверсификация является одним из способов уменьшения совокупной подверженности риску путем распределения вложений и/или обязательств. Наиболее часто под диверсификацией понимается размещение финансовых средств в более чем один вид активов, цены или доходности которых слабо коррелированы между собой. Другой формой диверсификации является привлечение средств из различных,

слабо зависящих друг от друга источников. Сущность диверсификации состоит в снижении максимально возможных потерь за одно событие, однако при этом одновременно возрастает количество видов риска, которые необходимо контролировать, что влечет за собой рост транзакционных издержек. Диверсификация является одним из наиболее популярных механизмов снижения рыночных и кредитных рисков при формировании портфелей финансовых активов, банковских ссуд или пассивов. Следует помнить, что диверсификация позволяет уменьшить только несистематический риск (риск, связанный с конкретным инструментом), в то время как систематические риски, общие для всех рассматриваемых инструментов (например, риск циклического спада экономики), не могут быть уменьшены путем изменения структуры портфеля.

Минимизация преследует цель тщательной балансировки активов и обязательств, с тем чтобы свести к минимуму колебания чистой стоимости портфеля. Теоретически в этом случае не возникает необходимости в отвлечении ресурсов для образования резерва или открытия компенсирующей позиции. Управление активами и пассивами направлено на избежание чрезмерного риска путем динамического регулирования основных параметров портфеля. Иными словами, этот метод нацелен на регулирование подверженности риску в процессе самой деятельности, в отличие от хеджирования, основанного на упреждающей нейтрализации риска. Управление активами и пассивами наиболее широко применяется в банковской практике для контроля за рыночными, главным образом валютными и процентными рисками.

Все перечисленные выше способы управления риском и составляют арсенал финансового риск-менеджера, с помощью которых решается главная задача — обеспечение выживаемости в условиях конкуренции, повышение рыночной стоимости на уровне отдельного предприятия и поддержание стабильности функционирования финансовой системы на уровне отдельных стран и мировой экономики в целом.

Объекты инвестирования могут быть объединены в так называемый инвестиционный портфель. Составляющими инвестиционного портфеля являются элементы инвестиционного портфеля, представляющие собой инвестиционные ценности различных видов. Каждый вид инвестиционных ценностей имеет собственные отличительные черты, но перед тем, как охарактеризовать виды инвестиций в целом, по нашему мнению, необходимо классифицировать инвестиционные ценности в соответствии с видами инвестиций следующим образом:³

- по степени материализации: материальные, нематериальные;
- по отдаленности возврата вложенных средств: краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные;
- по степени риска: высокого риска, среднего риска, низкого риска;
- по объему требуемых инвестиционных ресурсов: дорогостоящие, средней стоимости, дешевые;

¹Ахметзянов И.Р. «Управление рисками лизинговой компании», www.cfin.ru.

²Энциклопедия финансового менеджмента/Под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. — М: Альпина Паблицер, 2003.

³Чуб Б. А., Бандурин А. В. Система инвестиционных взаимоотношений в регионе на примере Республики Татарстан. — М.: 242 с. Издание второе, исправленное и дополненное. 1999 г.

- по целевому использованию: спекулятивные, прямого участия.

Рассмотрим виды классификации более подробно.

Степень материализации как явствует из ее названия позволяет различать такие инвестиционные ценности как права, технологии, интеллектуальный потенциал персонала – как нематериальные инвестиционные ценности – с одной стороны, и недвижимость, оборудование – как материальные инвестиционные ценности – с другой.

Отдаленность возврата вложенных средств – классификатор, позволяющий с определенной вероятностью прогнозировать срок возврата средств и, как следствие, формировать план финансовых потоков корпорации.

Степень риска позволяет инвестору устанавливать приемлемую плату за риск или определенный уровень дохода при вложении в конкретную инвестиционную ценность. Причем, высокорискованные инвестиции как правило называются венчурами; инвестиции среднего риска – это наиболее распространенная и многочисленная группа, к которой относятся практически все корпоративные ценные бумаги, типовые инвестиционные проекты, а также инвестиции в подготовку персонала; низкорискованные инвестиционные ценности: государственные ценные бумаги, объекты тезаврации и др.

Расчет объема требуемых инвестиционных ресурсов производится на этапе оценки инвестиционных возможностей инвестора. Он позволяет на предварительном этапе разделить объекты на приемлемые для инвестиций и неприемлемые по объемам требуемых ресурсов для конкретного инвестора.

Целевое использование инвестиционных ценностей может быть охарактеризовано следующим образом. Спекулятивные инвестиционные ценности используются для перепродажи. В этом случае приобретает инвестиционная ценность и удерживается в руках инвестора сколь угодно долгий срок, по истечении которого она может быть продана по цене, более высокой, чем цена приобретения (например, акции предприятий - голубых фишек). При этом инвестор не принимает непосредственного участия в изменении рыночной стоимости данной инвестиционной ценности. С другой стороны, инвестиционные ценности прямого участия позволяют инвестору оказывать влияние на изменение их рыночной стоимости (собственный инвестиционный проект, акции дочерних предприятий и т. д.).

Предложенная классификация является общей для всех видов инвестиций, поэтому использование ее для целей управления инвестиционным портфелем является целесообразным.

В то же время, помимо большого разнообразия самих инвестиционных инструментов, на рынке присутствуют разновидности инвестиционных возможностей и по видам инвестиций.

Объекты реальных инвестиций (капиталовложений) могут быть разными по характеру. Типичным объектом капиталовложений могут быть затраты на земельные участки, здания, оборудование. Помимо затрат наразного рода приобретения инвестору приходится также производить другие многочисленные затраты, которые дают прибыль лишь через длительный период времени. Такими реальными затратами

являются, например, инвестиции в совершенствование продукции, долгосрочную рекламу, сбытовую сеть, реорганизацию предприятия.

Основной задачей при выборе направления инвестирования является определение экономической эффективности вложения средств в инвестиционную ценность (объект инвестиций). По каждому объекту целесообразно составлять отдельный инвестиционный план.

Итак, объектами реальных инвестиций являются:¹

1. Строящиеся, реконструируемые или расширяемые предприятия, здания, сооружения (основные фонды).

2. Программы федерального, регионального или иного уровня.

Реальные инвестиции могут охватывать как полный научно-технический и производственный цикл создания продукции (ресурса, услуги), так и его элементы (стадии): расширение или реконструкция действующего производства, организация нового производства или выпуск новой продукции, утилизация и т. д.

Объекты реальных инвестиций классифицируются по:

- объемам инвестиций;
- направленности проекта;
- характеру и содержанию инвестиционного цикла;
- характеру и степени участия государства;
- эффективности использования вложенных средств.

Выделяют следующие формы реальных инвестиций:

1. Денежные средства и их эквиваленты.

2. Земля.

3. Здания, сооружения, машины и оборудование, измерительные и испытательные средства, оснастка и инструмент, любое другое имущество, используемое в производстве и обладающее ликвидностью.

Объекты финансовых инвестиций могут быть классифицированы следующим образом.

Ценные бумаги, к которым в соответствии со ст. 143 ГК РФ относятся: государственная облигация, облигация, вексель, чек, депозитный и сберегательный сертификаты, банковская сберегательная книжка на предъявителя, коносамент, акция, приватизационные и другие документы, которые Федеральными законами или в соответствии с ними отнесены к числу ценных бумаг.

Также к объектам финансовых инвестиций относятся объекты тезаврации, то есть, бумажные деньги или золото, накапливаемые населением в целях страхования сбережений от инфляционного обесценивания, а также под угрозой потерь в периоды политических и экономических кризисов.

В настоящее время в управлении рисками инвестиционной деятельности существует несколько стратегий, одной из них является стратегия «купить и держать» (Buy-and-Hold). Рассмотрим способы измерения рисков.

Все данные, рассматриваемые на этой странице, определены на выделенной вероятной области $(\Omega, F, \{F_t\}_{t \geq 0}, P)$.

¹Кругман П. Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: Учебник для вузов / Пер. с англ. Под ред В. П. Кулакова. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997.

Прежде чем принять решение о портфельном инвестировании, нам необходимо измерить риск. Измерения рисков – это преобразование набора соответствующих данных до прямой R . Во-первых, рассмотрим стоимостную меру риска на уровне p (так называемую p -квантиль) точки. Он определяется как ¹

$$Q_p[X] = F_X^{-1}(p) = \inf\{x \in R | F_X(x) \geq p\}, \quad p \in (0,1),$$

где $F_X(x) = \Pr(X \leq x)$ и условно $\inf\{\emptyset\} = +\infty$

Мы также можем определить соответствующие измерения рисков

$$Q_p^+[X] = \sup\{x \in R | F_X(x) \leq p\}, \quad p \in (0,1),$$

где по условию $\sup\{\emptyset\} = -\infty$

Если F_X строго возрастает, когда $Q_p[X] = Q_p^+[X]$, для каждого $p \in (0,1)$.

В этой статье, мы также используем Ожидание Левого «Хвоста» на уровне p , который обозначен, как $CLTE_p[X]$. Он определяется, как

$$CLTE_p[X] = E[X | X < Q_p^+[X]], \quad p \in (0,1)$$

Если $CTE_p[X] = E[X | X < Q_p[X]]$ выражает Условное Ожидание «Хвоста»,

$$CLTE_{1-p}[X] = -CTE_p[-X] \quad (1)$$

Комонотонные оценки сумм случайных переменных

Случайный вектор $X = (X_1, X_2, \dots, X_n)$ называется комонотонным, если

$$(X_1, X_2, \dots, X_n) \cong (F_{X_1}^{-1}(U), F_{X_2}^{-1}(U), \dots, F_{X_n}^{-1}(U)),$$

где U является равномерным распределенным на единичном интервале. Ссылаясь на Dhaene (2002a,b) для обширного обзора комонотонности и обсуждения некоторых его применений.

Измерения риска Q_p и $CLTE_p$ имеют удобное свойство, что они складываются в суммы комонотонных рисков, то есть, если $X = (X_1, X_2, \dots, X_n)$ – это комонотонный случайный вектор и $S = X_1 + X_2 + \dots + X_n$, когда мы имеем, что

$$Q_p[S] = \sum_{i=1}^n Q_p[X_i]$$

и

$$CLTE_p[S] = \sum_{i=1}^n CLTE_p[X_i].$$

с условием, что все добавочные распределения продолжительны.

Теперь, $X = (X_1, X_2, \dots, X_n)$ – это случайный вектор зависимого rv 's $X_i, i = 1, \dots, n$, и пусть $S = X_1 + X_2 + \dots + X_n$ будет соответствующей суммой. В некоторых случаях S может быть определено; например, когда X – обычный многомерный или эллиптически распределенный rv , в общем, это сложное задание. Бывают ситуации, когда положительные и аналитически послушные приближения для d fi меры риска S могут быть найдены. Эти приближения являются границами в выпуклом порядке. RvX считается менее выпуклым, чем другой rvY , что обозначается, как $X \leq_{cx} Y$, если

$$E[X] = E[Y], \\ E[(X - d)_+] \leq E[(Y - d)_+], \quad \text{для всех } d \in R$$

Пусть U будет однородным распределением на единичном интервале. Для любого случайного вектора (X_1, X_2, \dots, X_n) и любого $rv \square$, мы определяем

$$S^c = \sum_{i=1}^n F_{X_i}^{-1}(U), \quad \text{и } S^l = \sum_{i=1}^n E[X_i | \square].$$

Это может быть подтверждено, что $S^l \leq_{cx} S \leq_{cx} S^c$, смотрите Kaas (2000). Граница S^c – это так называемая комонотонная верхняя граница, и несмотря на то, что измерения часто доступны, они не обеспечивают нас точными приближениями для измерений рисков S в общем. По существу, это потому, что комонотонный вектор $(F_{X_1}^{-1}(U), F_{X_2}^{-1}(U), \dots, F_{X_n}^{-1}(U))$ вызывает максимальную взаимосвязь между rv 's X_i и X_j , для каждого $i, j = 1, \dots, n$. С другой стороны, для реального использования нижней границы S^l , нам нужны более точные выражения для rv 's $E[X_i | \square]$. К счастью, в случае логнормальности, такие выражения доступны, как мы показали выше. Проблема состоит в выборе $rv \square$ таким образом, чтобы нижняя выпуклая граница $S^l = E[S | \square]$ была близка к rvS .

Суммы логнормальных случайных переменных. Учитываем, что многомерный нормальный случайный вектор (Z_1, Z_2, \dots, Z_n) и неотрицательные действительные числа $\alpha_i, i = 1, \dots, n$. В этом случае, сумма S определяется с помощью

$$S = \sum_{i=1}^n \alpha_i e^{Z_i}$$

Это сумма независимого логнормального rv 's. Комонотонная верхняя граница S^c для S представлена ниже

¹Buy-and-Hold Strategies and Comonotonic Approximations J. Marin-Solano, O. Roch, J. Dhaene, C. Ribas, M. Bosch-Princep and S. Vanduffel.

Для того, чтобы достичь верхней границы S^l для S , мы учитываем кондиционирующий $rv \square$, который является линейной комбинацией различных Z_i ,

$$\square = \sum_{j=1}^n \gamma_j Z_j.$$

После некоторых расчетов, мы выяснили, что ниж-

няя граница $S^l = \sum_{i=1}^n \alpha_i E[e^{z_i | \square}]$ представлена в виде

$$S^l = \sum_{i=1}^n \alpha_i e^{E[z_i | \square] + \frac{1}{2} \text{Var}[z_i | \square]},$$

$$E[Z_i | \square] = E[Z_i] + r_i \sigma_{z_i} \frac{\square - E[\square]}{\sigma_{\square}}$$

$$\text{Var}[Z_i | \square] = (1 - r_i^2) \sigma_{z_i}^2,$$

где r_i – это коэффициент соотношения между Z_i и \square , σ_{\square} – это стандартное отклонение $rv \square$ и обозначает нормальный стандарт df. Если все r_i положительные, тогда S^l – это комонотонная сумма.

Для того, чтобы обеспечить точные приближения для df от S , мы выбираем коэффициенты γ_j таким образом, чтобы минимизировать некоторые «расстояния» между S и S^l . В этой статье мы используем 4 разных подхода.

Подход «Тейлора» для нижней границы.

После простого дифференцирования, параметры γ_i оказываются представленными в виде

$$\gamma_i = \alpha_j e^{E[z_j]} \quad (4)$$

Подход «Максимального отклонения» для нижней границы.

Как мы имеем,

$$\text{Var}[S^l] \leq \text{Var}[S^l] + E[\text{Var}[S | \square]] = \text{Var}[S],$$

кажется, что стоит выбрать коэффициенты γ_j так, чтобы отклонение S^l было максимизировано. Для максимизирования приближенного выражения $\text{Var}[S^l]$ получим:

$$\gamma_j = \alpha_j e^{E[z_j] + \frac{1}{2} \sigma_{z_j}^2} = \alpha_j \quad (5)$$

Подход «MV-минимальный CLTE_p» для нижней границы.

Две нижние границы, описанные выше, сконструированы таким образом, что они приводят к общим приближениям для распределительной функции для суммы S . Локально-оптимальная Λ представлена так,

что df соответствующей нижней границы $E[S | \square]$

близка к df от S в определенном верхнем или нижнем хвосте распределения. Выпуклость, которая существует между rv 's S^l , S и S^c подразумевает, что

$$CLTE_p[S^c] \leq CLTE_p[S] \leq CLTE_p[S^l].$$

Тогда, \square оптимален для измерения нижнего хвоста для df от S , в случае когда $CLTE_p[S^l]$ становится таким маленьким, каким это возможно. В частности, пусть

r_i обозначают коэффициенты корреляции между Z_i и $rv \square$, полученные в результате подхода «Максимального отклонения». Тогда, параметры γ_j минимизируют приближения первого порядка

для $CLTE_p[S^l]$ в соседстве с r_i , представлены в виде

$$r_j = \frac{\sum_{k=1}^n \alpha_k E[e^{z_k}] \text{Cov}[Z_i, Z_k]}{\sigma_{z_j} \cdot \sqrt{\sum_{k=1}^n \sum_{i=1}^n \alpha_k \alpha_i E[e^{z_k}] E[e^{z_i}] \text{Cov}[Z_k, Z_i]}}$$

$$r_j = \frac{\sum_{k=1}^n \alpha_k E[e^{z_k}] \text{Cov}[Z_i, Z_k]}{\sigma_{z_j} \cdot \sqrt{\sum_{k=1}^n \sum_{i=1}^n \alpha_k \alpha_i E[e^{z_k}] E[e^{z_i}] \text{Cov}[Z_k, Z_i]}}$$

Заметим, что из соотношения следует, что уменьшение $CLTE_p[S^l]$ эквивалентно увеличению

$CLTE_p[S^l]$. Поэтому коэффициенты (6) позволяют приближенным значениям нижней границы расти, что способствует улучшению формы в верхнем хвосте.

Подход «Т-минимальный CLTE_p» для нижней границы.

В этой статье мы представляем эту границу, которая похожа на предыдущую, но сейчас приближенное значение первого порядка является окрестностью коэффициента корреляции r_i , который показывает

взаимосвязь между Z_i и $rv \Lambda$, полученная из подхода Тейлора. В этом случае, мы определяем, что коэффициенты γ_j в Λ представлены в (6)

$$r_j = \frac{\sum_{k=1}^n \alpha_k E[e^{z_k}] \text{Cov}[Z_i, Z_k]}{\sigma_{z_j} \cdot \sqrt{\sum_{k=1}^n \sum_{i=1}^n \alpha_k \alpha_i e^{E[z_k]} e^{E[z_i]} \text{Cov}[Z_k, Z_i]}}$$

На самом деле, мы предоставляем некоторые доказательства, что подход Тейлора для нижней границы, вероятно, будет более уместным при приближении

левого «хвоста» S , в то время как подход «Максимального отклонения» нижней границы является более точным в случае когда один фокусируется на

правом «хвосте» S . Как мы численно проиллюстрировали, того же рода исследование выполняются, как и следовало, для подходов «Т-минимальный CLTE_p» и

«MV-минимальный CLTE_p» для нижних границ. Заметим, что с точки зрения инвесторов, риск окончательного богатства rv находится в левом хвосте его распределения, что соответствует малым результатам в финальном благосостоянии.

Сетевая модель данных для тестирования экспертно-аналитической системы сравнительной оценки инновационных проектов

Покровский Андрей Михайлович,
к.э.н., Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
p.a.m._@mail.ru

Представлена обратная иерархическая модель рисков инвестиций в проекты по модернизации производственных процессов на предприятии, направленная на оценку видов рисков с учетом их специфики для различных направлений инвестиций. Модель предназначена для тестирования экспертно-аналитической системы Expert Solution.

Ключевые слова: обратная иерархия, экспертно-аналитическая система, инновационный проект, модель данных.

DATA MODEL FOR TESTING THE EXPERT-SYSTEMCOMPARISON OF ANALYTICAL INNOVATIVE PROJECTS. CONTACT HIERARCHY Pokrovsky A.M. Russian University of Economics Abstract

Represented by the inverse hierarchical model of risk investments in the modernization of production processes in the enterprise, designed to assess the kinds of risks with regard to their specificity for different directions of investment. The model is designed to test the expert-analytical systems Expert Solution.

Keywords: inverse hierarchy, expert-analysis system, an innovative project, the data model.

В наших предыдущих публикациях [1, 2] были представлены модели данных, предназначенные для тестирования экспертно-аналитической системы сравнительной оценки инновационных проектов по модернизации производственных процессов на современном предприятии в рамках метода анализа иерархий. Сравнение результатов оценок векторов рисков направлений инвестиций, полученных по прямой и обратной иерархической модели риск-анализа инвестиционных проектов, показало, что даже один и тот же эксперт существенно корректирует свои суждения об относительной значимости их рисков, и, помимо прямой иерархии, экспертам необходимо также предъявлять также обратную иерархию. Отмечалось, что и в прямой, и в обратной иерархических моделях не учитывалась обратная связь между уровнем видов рисков, с одной стороны, и уровнем направлений инвестиций, с другой, что может быть учтено в сетевой модели. При этом нет необходимости привлекать экспертов к работе по сетевой модели, достаточно использовать данные, полученные в результате реализации прямой и обратной иерархических моделей.

Ниже приводятся результаты оценок вектора значимости видов рисков и рисков направлений инвестиций по сетевой модели. Все вычислительные операции с суперматрицей при этом проводились в программной среде пакета MathCAD 14.0, а графические построения – в системе SPSS Base.

Как отмечалось в [3], если в методе анализа иерархий основным математическим конструктом является матрица парных сравнений, то в методе аналитических сетей – суперматрица блочной структуры (рис. 1).

Блок взаимосвязи направлений инвестиций (матрица размером 4×4)	Блок прямой иерархии (матрица размером 4×5)
Блок обратной иерархии (матрица размером 5×4)	Блок взаимосвязи видов риска (матрица размером 5×5)

Рис. 1. Структура суперматрицы, моделирующей взаимодействие компонентов иерархии и взаимосвязи видов риска и направлений инвестиций

Основу суперматрицы составляют блоки, расположенные на вспомогательной диагонали. Верхний правый блок образуют пять локальных векторов весов рисков направлений инвестиций, каждый из которых имеет размерность 4, так что размерность матрицы этого блока – 4×5. Нижний левый блок образуют четыре локальных вектора весов видов риска размерностью 5, и размерность матрицы этого блока – 5×4. Поскольку матрицу верхнего правого блока образуют локальные векторы весов рисков направлений инвестиций, будем называть ее матрицей прямой

иерархии. Соответственно, так как матрицу нижнего левого блока образуют локальные векторы весов видов риска, будем называть ее матрицей обратной иерархии.

Диагональные блоки суперматрицы образуют квадратные матрицы, отражающие взаимосвязи рисков направлений инвестиций (верхний левый блок) и взаимосвязи видов риска (нижний правый блок). Их размерность – 4×4 и 5×5 соответственно. Таким образом, размерность суперматрицы составляет 9×9, что существенно превышает размерность матриц парных сравнений.

В предположении, что виды риска, а также направления инвестиций в инновационные проекты по модернизации производственных процессов на промышленном предприятии не взаимодействуют, эти диагональные блоки суперматрицы будут нулевыми или единичными соответствующей размерности: блок взаимосвязи направления инвестиций – размерности 4, блок взаимосвязи видов риска – размерности 5. Если принять эти блоки нулевыми, то приведение суперматрицы к стохастической форме сводится к проверке равенства единице суммы весов по ее столбцам, поскольку из-за ошибок округления эта сумма может немного (на ±0,001) отличаться от единицы. В этом случае проводится корректировка локальных векторов весов риска направлений инвестиций и видов риска.

Суперматрица M, отвечающая сетевой модели, учитывающей обратную связь между уровнем видов рисков, с одной стороны, и уровнем направлений инвестиций, с другой, показана на рис. 1. Для ее приведения к стохастической форме элементы локальных векторов 0,148, 0,102 и 0,286, полученных по модели обратной иерархии, заменены на 0,147, 0,103 и 0,285 соответственно, а элемент локальных векторов 0,246, полученных по модели прямой иерархии, заменен на 0,245.

$$M = \begin{pmatrix} 0 & 0 & 0 & 0 & 0,396 & 0,245 & 0,261 & 0,396 & 0,370 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0,349 & 0,225 & 0,186 & 0,150 & 0,409 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0,195 & 0,470 & 0,510 & 0,396 & 0,162 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0,060 & 0,060 & 0,043 & 0,058 & 0,059 \\ 0,223 & 0,192 & 0,103 & 0,143 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0,252 & 0,231 & 0,198 & 0,285 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0,126 & 0,102 & 0,422 & 0,143 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0,252 & 0,270 & 0,210 & 0,286 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0,147 & 0,205 & 0,067 & 0,143 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \end{pmatrix}$$

Рис. 2. Исходная суперматрица сетевой модели после приведения к стохастической форме

При такой структуре суперматрица M имеет две предельные формы – одну для нечетных, другую для четных степеней исходной суперматрицы. В данном случае оказалось достаточным возвести ее в девятую и десятую степень соответственно, при этом все столбцы предельных матриц совпадают с точностью не хуже 0,000005 – рис. 3.

Согласно теории аналитических сетей Т. Саати [3], первые четыре элемента столбцов четных степеней суперматрицы составляют глобальный вектор весов риска направлений инвестиций, последующие пять элементов столбцов нечетных степе-

ней суперматрицы – глобальный вектор значимости видов риска.

$$M^9 = \begin{pmatrix} 0 & 0 & 0 & 0 & 0,32675 & 0,32675 & 0,32675 & 0,32675 & 0,32675 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0,24241 & 0,24241 & 0,24241 & 0,24241 & 0,24241 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0,37541 & 0,37541 & 0,37541 & 0,37541 & 0,37541 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0,05544 & 0,05544 & 0,05544 & 0,05544 & 0,05544 \\ 0,166 & 0,166 & 0,166 & 0,166 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0,22847 & 0,22847 & 0,22847 & 0,22847 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0,23224 & 0,23224 & 0,23224 & 0,23224 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0,24248 & 0,24248 & 0,24248 & 0,24248 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0,13081 & 0,13081 & 0,13081 & 0,13081 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \end{pmatrix}$$

$$M^{10} = \begin{pmatrix} 0,32675 & 0,32675 & 0,32675 & 0,32675 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0,24241 & 0,24241 & 0,24241 & 0,24241 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0,37541 & 0,37541 & 0,37541 & 0,37541 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0,05544 & 0,05544 & 0,05544 & 0,05544 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0,166 & 0,166 & 0,166 & 0,166 & 0,166 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0,22847 & 0,22847 & 0,22847 & 0,22847 & 0,22847 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0,23224 & 0,23224 & 0,23224 & 0,23224 & 0,23224 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0,24248 & 0,24248 & 0,24248 & 0,24248 & 0,24248 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0,13081 & 0,13081 & 0,13081 & 0,13081 & 0,13081 \end{pmatrix}$$

Рис. 3. Предельные суперматрицы сетевой модели: а – нечетная степень исходной суперматрицы; б – четная степень

Сведем данные, полученные по результатам реализации прямой и обратной иерархической модели риск-анализа инвестиционных проектов по модернизации производственных процессов на промышленном предприятии, а также сетевой модели, учитывающей обратную связь между уровнями иерархии, в табл. 1.

Таблица 1

Риски направлений инвестиций и значимость видов риска инвестирования в модернизацию предприятия промышленности (модели прямой и обратной иерархии, сетевая модель)

Модель	Направления инвестиций				Виды риска				
	Замена оборудования	Переход на новые технологии	Выпуск новой продукции	Обучение кадров	Производственный	Инвестиционный-финансовый	Рыночный	Финансовый	Социальный
Прямая иерархия	0,315	0,240	0,393	0,052	0,147	0,102	0,411	0,165	0,091
Обратная иерархия	0,289	0,176	0,476	0,059	0,155	0,224	0,264	0,237	0,119
Сетевая модель	0,327	0,242	0,375	0,055	0,166	0,228	0,232	0,242	0,131

Сравнивая результаты оценок вектора рисков направлений инвестиций и вектора значимости видов риска, можно заметить, что оценки, полученные по сетевой модели для вектора рисков направлений инвестиций, ближе к оценкам, полученным по прямой иерархической модели риск-анализа инвестиционных проектов по модернизации производственных процессов на промышленном предприятии, а оценки для вектора значимости видов риска – ближе к оценкам, полученным по обратной иерархической модели (в табл. 1 выделены полужирным шрифтом). Это неудивительно, поскольку и те, и другие оценки получены в

результате синтеза локальных векторов рисков направлений инвестиций, с одной стороны, и синтеза локальных векторов значимости видов риска, с другой.

В заключение приведем диаграммы, иллюстрирующие сходство и различия оценок вектора рисков направлений инвестиций и вектора значимости видов риска, полученных по иерархическим и сетевой моделям – рис. 4; для наглядности сравнения оценок диаграммы, соответствующие локальному вектору весов рисков направлений инвестиций, с одной стороны, и локальному вектору видов риска, с другой, обозначены тонкими линиями.

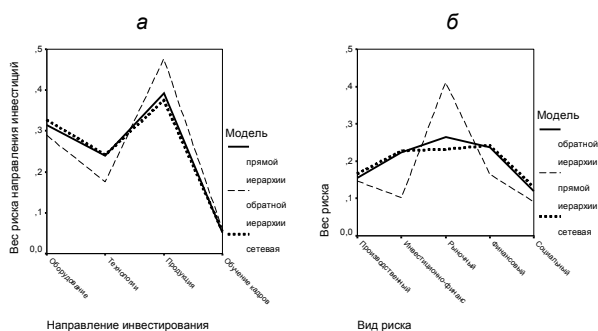


Рис. 4. Сравнение оценок весов рисков направлений инвестирования (а) и значимости видов риска (б) по иерархическим и сетевой моделям

Модели прямой и обратной иерархии, а также сетевая модель, представленные в наших предыдущих работах [1, 2] и в данной публикации, были использованы при тестировании экспертно-аналитической системы сравнительной оценки инновационных проектов Expert Solution.

Литература

1. Покровский А.М. Модель данных для тестирования экспертно-аналитической системы сравнительной оценки инновационных проектов. Прямая иерархия // Инновационная экономика. М.: ГАСИС, 2010.
2. Покровский А.М. Модель данных для тестирования экспертно-аналитической системы сравнительной оценки инновационных проектов. Обратная иерархия // Инновационная экономика. М.: ГАСИС, 2010.
3. Покровский А.М. Алгоритмы экспертно-аналитического метода сравнительной оценки инновационных проектов // Инновационная экономика. М.: ГАСИС, 2010.
4. Саати Т. Принятие решений при зависимостях и обратных связях: Аналитические сети. Пер. с англ. / Науч. ред. А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. М.: Издательство ЛКИ, 2008.

Анализ потенциала инновационного развития организаций туристско-рекреационных услуг

Сурцукowa Алевтина Павловна,
соискатель, Сочинский морской институт
Alevtina_@gambler.ru

Касаев Борис Султанович,
д.э.н., профессор, Институт экономики и предпринимательства

В статье рассматривается сфера туристско-рекреационных услуг, как объединение всех структур, которые являются организаторами туризма и рекреации и обеспечивают условия для проведения отдыха, оздоровления, лечения, с соответствующей территориальной дислокацией и инфраструктурой.

Рассмотрена методика подсчета экономической эффективности санаторно-курортного лечения как результата прямого и косвенного влияния состояния здоровья человека на его трудовую деятельность. С другой стороны показано, что экономическая рентабельность санаторно-курортных услуг не может быть достигнута без внедрения инновационных, высокоэффективных реабилитационно-профилактических технологий, а также без контроля за лечебно-профилактической деятельностью санаторно-курортных комплексов.

Ключевые слова: инновационные технологии, туризм и рекреация, оздоровление, лечение, инфраструктура, услуги

The economic analysis of potential of innovative development of the organisations of sphere of services
Surzukova A.P., Kasaev B.S.

In article the sphere of touristsko-recreational services as association of all structures which are organizers of tourism and a recreation and is provided with conditions for carrying out of rest, improvement, treatment, with a corresponding territorial disposition and an infrastructure is considered. The technique of calculation of economic efficiency of sanatorium treatment as result of direct and indirect influence of a state of health of the person on its labour activity is considered. On the other hand it is shown that economic profitability of sanatorium services cannot be reached without introduction of innovative, highly effective rehabilitationno-preventive technologies, and also without the control over treatment-and-prophylactic activity of sanatorium complexes.

Keywords: innovative technologies, tourism and a recreation, improvement, treatment, an infrastructure, services

Сфера туристско-рекреационных услуг, объединяет все структуры, которые являются организаторами туризма и рекреации и обеспечивают условия для проведения отдыха, оздоровления, лечения, с соответствующей территориальной дислокацией и инфраструктурой.

Под рекреационным комплексом в современных условиях следует понимать совокупность средств размещения рекреантов, средств транспорта, связи и рекламы, объектов общественного питания, объектов и средств отдыха и лечения, организаций, осуществляющих рекреационную деятельность, а также сеть Вузов, Ссузов и научных учреждений, осуществляющих подготовку кадров и обслуживающих рекреационную сферу. Следует различать рекреационно-туристские ресурсы (РТР) как фактор и рекреационно-туристский продукт (РТП) как результат экономической деятельности в сфере туризма и рекреации.

Рекреационно-туристский продукт в широком смысле – это комплекс услуг и товаров, предназначенных для удовлетворения потребностей туристов и рекреантов. В этой связи необходимо выделить сферу экономической деятельности, которая обслуживает туризм и рекреацию, в отдельную категорию «рекреационно-туристская индустрия».

Структурирование субъектов хозяйственной деятельности, которые входят в состав рекреационно-туристской индустрии (РТИ), следует проводить по степени их вовлечения в процесс обслуживания собственно туристов и рекреантов и по отношению к производству услуг, входящих в состав РТП.

По нашему мнению, рекреационно-туристский комплекс представляет собой совокупность отраслей, обеспечивающих производство рекреационно-туристского продукта, образующуюся интеграцией трех групп отраслей: санаторно-курортной, туристско-экскурсионной, спортивно-оздоровительной.

Из изложенного следует, что единого мнения на понятие рекреации у исследователей не существует. Но в большинстве случаев идет речь о некоем социально-биологическом феномене. Особо следует отметить, что наиболее значимые научные открытия в сфере рекреации были сделаны в западной школе, а отечественная школа рекреационными проблемами интересовалась слабо. Более того, в современных трудах социологов анализ построен не по сопоставительному принципу, а в одностороннем порядке.

Для определенности в настоящем исследовании рекреация нами рассматривается как сфера деятельности, направленная на рекреационное обслуживание, в основном за пределами постоянного места проживания рекреанта, которое осуществляется на специализированных предприятиях с целью отдыха, лечения и восстановления.

Таким образом, рекреационная услуга может быть определена как услуга, предоставляемая производителем потребителю, имеющая непосредственное отношение к процессам восстановления сил и здоровья людей, их отдыха. В данном случае производителями

рекреационных услуг выступают специализированные предприятия санаторно-курортной сферы: санатории, пансионаты, дома отдыха, туристские базы и т.д.

Учитывая специфическую особенность туристско-рекреационной отрасли, которая состоит в одновременности производства и потребления услуги, необходимо дать определение туристско-рекреационной услуги. На основании анализа различных определений этого понятия мы предлагаем определение, которое заключается в следующем: туристско-рекреационные услуги являются товарным продуктом - процессингом, результатом целенаправленных действий в сфере обслуживания, ориентированных на обеспечение и удовлетворение потребностей туриста или рекреанта и отвечающих целям, характеру и функциональной направленности туристско-рекреационной деятельности.

Данный подход позволяет адекватно отразить характер взаимосвязей туризма и рекреации как целого и части, формирующих единый комплекс -сферу туристско-рекреационных услуг, которые объединяют все структуры, являющиеся организаторами туризма и рекреации, обеспечивающие условия для проведения отдыха, оздоровления, лечения, с соответствующей территориальной дислокацией и инфраструктурой.

Санаторно-курортный комплекс (СКК) рассматривается как сочетание следующих элементов:

- потребители услуг санаторно-курортного комплекса (из более широкого понятия «рекреанта» здесь целесообразно выделить 2 группы: оздоравливающихся (проходящих лечение) и собственно отдыхающих, не пользующихся медицинскими услугами санаторно-курортных учреждений, но отдыхающих в них;

- предприятия санаторно-курортного комплекса (санатории, санатории-профилактории);

- предприятия инфраструктуры санаторно-курортного комплекса (транспорт, связь, водо-, тепло- и энергоснабжение, и т.п.);

- органы управления различных уровней (местный, региональный, федеральный).

Исследуя санаторно-курортную отрасль, можно сделать вывод, что ведущую роль в функционировании и поддержании эффективной системы санаторно-курортного взаимодействия оказывают потребители услуг санаторно-курортного комплекса.

Рассмотрим основные санаторно-курортные учреждения города-курорта Сочи, деятельность которых носит стабильный характер при круглогодичной работе.

В настоящее время санаторно-курортный комплекс города-курорта Сочи насчитывает 250 учреждений различных форм собственности (Табл. 1).

Из них более 70% расположены в Центральном районе города-курорта Сочи.

Валовой доход санаторно-курортного комплекса в городе-курорте Сочи за период 2003-2007 гг. составил 6950 млн. руб. (рис. 1).

Следует отметить, что на сегодняшний день происходит увеличение объема реализации рекреационных услуг, что, несомненно, говорит, о том, что санаторно-курортная отрасль является эффективной отраслью города-курорта Сочи.

Таблица 1

Распределение учреждений отдыха города-курорта Сочи по формам собственности на 2007 год, в %.

Формы собственности	Гости-ницы	Санатории и пансионаты	Прочие учреждения туризма	Все учреждения отдыха
Государственная федеральная	12,5	39,7	36,4	35,5
Государственная краевая	-	-	2,3	0,7
Муниципальная	12,5	3,8	4,5	5,2
Общественная	-	23,1	11,4	16,7
Частная	6,3	6,4	-	4,3
Смешанная российская	56,3	24,4	45,5	34,8
Иностранная	-	1,3	-	0,7
Смешанная с иностранным участием	12,5	1,3	-	2,2
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0

*) составлена по данным сочинского городского управления государственной статистики.

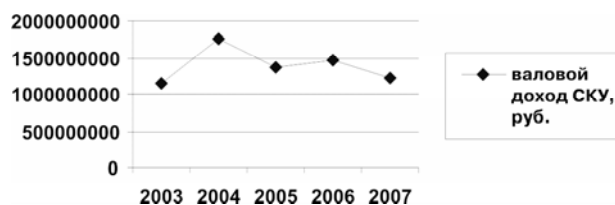


Рис. 1. Динамика валового дохода СКУ города-курорта Сочи

Следует отметить, что наиболее благоприятными условиями для перспективного развития обладают компактно расположенные группы санаторно-курортных учреждений:

- по Хостинскому району города-курорта Сочи (ЗАО «Москва», ЗАО «Светлана», ЗАО «Золотой Колос»;

- по Центральному району (санаторий «Сочи» и санаторий «Русь»).

Учитывая высокую долю затрат на товары и услуги предприятий инфраструктуры в себестоимости услуг СКУ, необходимо оценить веса финансовых потоков, связывающих СКУ и хозяйствующие субъекты других отраслей города-курорта Сочи. Полученный, таким образом, вектор коэффициентов затрат будет являться частным случаем комплексной матрицы, показывающей доходы и расходы каждой из различных отраслей экономики региона, а также доходы и расходы частных лиц и государства. Вектор коэффициентов затрат СКК детально иллюстрирует определенное количественное представление о внутренней структуре комплекса.

Он позволяет оценить последствия развития СКК через влияние на другие отрасли экономики города-курорта Сочи, устанавливая количественные взаимосвязи между элементами структурной модели СКК. Эта модель основывается на технологических отношениях между отраслями экономики региона. Указанные взаимосвязи считаются наиболее стабильными структурными характеристиками экономики. Для проведения анализа выделим крупнейшие СКУ, позволяющие определить соответствующие коэффициенты затрат. Предлагаемая методика определения эко-

номической эффективности основана на изучении степени воздействия учреждений СКК на экономику региона. Результатом применения этой методики является определение сводного коэффициента воздействия учреждений СКК на экономику данного региона.

$$P_3 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m y_i \cdot k_{ij}$$

где P_3 – суммарное воздействие учреждений СКК на экономику региона;

n – число учреждений СКК данного региона;

m – число отраслей, на которые оказывают непосредственное влияние учреждения СКК;

y_i – суммарное воздействие i – го учреждения СКК на экономику региона, выражающееся в конкретных финансовых результатах деятельности учреждения;

k_{ij} – коэффициент, отражающий степень воздействия i – учреждения СКК на j – отрасль.

Нами было определено суммарное воздействие средне взвешенной единицы учреждений СКК на экономику города-курорта Сочи, что на сегодняшний день составляет 1,5. При определении степени воздействия СКК на те или иные отрасли региона в качестве исходных данных для анализа можно воспользоваться калькуляцией себестоимости санаторно-курортных услуг конкретного учреждения СК и результатами деятельности КУ. Изучая основные расходные статьи ряда объектов СКК города-курорта Сочи, рассмотрим основные направления затрат в следующих санаторно-курортных учреждениях, наиболее ярко представляющих эти показатели: ЗАО “Москва”, ЗАО “Светлана”, ЗАО “Золотой колос” (табл.2).

Для успешного функционирования региональной организационно-экономической модели санаторно-курортного комплекса, по нашему мнению, необходимо реализовать систему учета взаимовлияния СКК на другие элементы экономики региона.

Мировая практика решения подобных вопросов показывает, что наиболее рационально (и вполне реализуемо на уровне отдельно взятого региона), формирование интегрировано с системой национальных счетов (СНС) специфических наборов спутниковых счетов, позволяющих: а) обеспечить дополнительную информацией для определения социальных потребностей функционального или межсекторного происхождения; б) проводить углубленный анализ данных с помощью соответствующих показателей и их агрегатов; в) соединение анализа натуральных показателей с системой счетов в стоимостной форме.

Особенностью является то, что при разработке и использовании спутниковых счетов, как правило, сохраняются все основополагающие концепции и правила, применяемые в СНС. Необходимость формирования подобных счетов определяется растущей значимостью СКК в экономике региона и России в целом. Кроме того, услуги СКК представляют собой типичный пример «межотраслевого» вида деятельности, продукция которого создается в процессе потребления достаточно широкого набора услуг и товаров.

Изученный опыт позволяет сделать следующие выводы:

-разработка спутниковых счетов санаторно-курортной деятельности (как составной части туризма) является необходимым условием перехода к систематической научно-обоснованной и регулярной

статистической оценке санаторно-курортных услуг, а также роли и места СКК и регионов рекреационной специализации в экономике;

-разработка системы национальных счетов и их территориального разреза – региональных счетов, создает необходимую методологическую и методическую основу для формирования современной статистики СКК как в целом для страны, так и для регионов (субрегионов, отдельных региональных СКК) санаторно-курортной специализации;

-спутниковые счета СКК страны являются частью СНС и должны создаваться по мере ее внедрения в практику государственной статистики, начиная с национального уровня.

Выше была рассмотрена методика подсчета экономической эффективности санаторно-курортного лечения в результате прямого и косвенного влияния состояния здоровья человека на его трудовую деятельность. С другой стороны экономическая рентабельность КУ не может быть достигнута без внедрения новых, высокоэффективных реабилитационно-профилактических технологий, а также без контроля за лечебно-профилактической деятельностью этих технологий.

Для объективной оценки работы конкретного учреждения необходимо оценивать результаты его работы непосредственно после окончания курса лечения, основываясь в первую очередь на целом комплексе методик оценки состояния здоровья человека.

Высокая стоимость оборудования, различия в материально-технической базе и природно-климатических условиях, а также необходимость индивидуализации оздоровительных программ диктуют необходимость создания и внедрения доступных, универсальных и информативных средств контроля за их эффективностью.

В основу объективной оценки эффективности санаторно-курортного лечения может быть положен подход, базирующийся на комплексном использовании существующих методов оценки адаптационного потенциала и резервов здоровья человека.

Согласно этому подходу, уровень здоровья может быть оценен как определенная величина адаптационного потенциала, обеспечивающая приспособление организма к факторам среды и его успешную деятельность по реализации своих потребностей. Величина адаптационного потенциала может быть оценена по состоянию индикаторных показателей или в условиях диагностических тестов, вызывающих определенное, дозированное напряжение адаптационных систем.

Среди методов количественной оценки здоровья наиболее разработанными являются критерии адаптационного потенциала, физической работоспособности, физического здоровья.

Данный подход позволяет своевременно контролировать качественные параметры технологии санаторно-курортного лечения. Высокий уровень совершенства методик коррекции и оценки состояния здоровья человека является одним из важнейших специфических факторов, оказывающих решающее воздействие на экономическую эффективность КУ в целом.

Одно из решений данной проблемы состоит в переоценке санаторно-курортными предприятиями своей производственно-экономической политики. Учреждения отдыха, рассматриваемые как одно из средств производства рекреационного продукта, напрямую связаны с

приезжими отдыхающими. В связи с этим эффективность функционирования предприятий данного рода напрямую определяются величиной потока туристов в регион в тот или иной момент времени (табл. 2).

Но, если для рекреационного региона приезжие отдыхающие являются предметом труда, то по отношению к комплексу услуг, предоставляемых данным регионом, они являются потребителями, действующими в соответствии с законом спроса, который, как известно, зависит от множества факторов, главными из которых являются цены (как на предоставляемые услуги данного качества, так и на товары-заменители) и уровень доходов рекреантов.

Количество санаторно-курортных учреждений в городе Сочи за последние 10 лет (1997-2007 гг.) возросло до 252, в том числе санаториев – 145 единиц, пансионатов – 47, гостиниц – 18, домов отдыха – 42 и др. Численность зарегистрированных отдыхающих по г. Сочи возросла в 2007 до 923,5 тыс. человек, т.е. по сравнению с 1997 г. выросла на 75,7 %, а в санаториях до 512,6 тыс. человек (прирост за тот же период составил 34,8 %).

Таблица 2
Санаторно-курортный комплекс города-курорта Сочи

Параметры	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Количество учреждений отдыха	192	182	186	186	200	212	242	248	250	249	252
Число коек:											
- постоянных круглогодичных	44931	53082	53134	53507	52755	51718	53384	51670	326000	315600	350000
- в месяц постоянного развёртывания	59240	67363	67653	67053	67822	69355	71509	72565	467000	428000	489000

*) составлена по данным сочинского городского управления государственной статистики.

В пансионатах (45,1 тыс. человек) и в базах отдыха (11,3 тыс. человек) происходит уменьшение численности зарегистрированных отдыхающих по г. Сочи на 32,2 % и 60,7% соответственно. Выросла и сезонная заполняемость санаторно-курортных комплексов.

Это наглядно видно из данных табл. 3.

При анализе заполняемости санаторно-курортных учреждений по месяцам (количество отдохнувших в месяц, тыс. человек) за 1997, 2002, 2004, 2007 гг. прослеживается тенденция роста заполняемости, начиная с апреля и заканчивая октябрём (рис. 2).

Объём спроса на рекреационные услуги может выражаться двумя показателями: числом обслуженных отдыхающих и количеством фактически проведенных койко-дней, которые являются производением средней продолжительности отдыха на число обслуженных мест.

Изменение количества приезжающих отдыхающих зависит от изменения структуры доходов и фонда свободного времени, поскольку, чем большим доходом

обладает человек, тем легче ему совершить больше поездок в Сочи в течение определенного промежутка времени. Поэтому заполняемость сочинских рекреационных учреждений в первую очередь зависит от общеэкономической ситуации в стране, а, следовательно, и благосостояния каждого курортника.

Проблема полноценного функционирования рекреационных учреждений возникает в «мертвый» сезон и в период межсезонья. Заполняемость в это время года снижается до 30-40%. Стоимость путевки неуклонно идет вниз. Многие рекреационные предприятия не в силах себя содержать, и на этот период закрываются или предоставляют своим сотрудникам отпуска без содержания. Такая жесткая политика позволяет решить часть проблем. В летний период появляются новые проблемы – как привлечь к себе большее количество отдыхающих, как выжить в сложной конкуренции среди новомодных частных пансионатов и мини санаториев.

Решению этих проблем будет способствовать общее повышение благосостояния населения в стране, престиж учреждений, повышение качества услуг, гибкая система скидок и возможность предоставления льгот в зимнее время с целью увеличения процента заполняемости в этот период года.

Таблица 3
Численность отдыхающих (зарегистрированных) по Сочи

Объекты отдыха	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
всего по городу	69928	72944	74372	58073	53656	56935	82439	86855	89457	90124	92346
в т.ч. по районам											
Адлерский	15524	15711	16944	13418	12255	12271	18254	18544	19458	21781	19782
Хостинский	16153	15119	15543	13171	13498	14112	18522	21265	23203	22124	23254
Центральный	22516	22247	24199	16447	14952	16090	24367	24995	27896	26787	30056
Лазаревский	15733	19865	17685	15035	12949	14461	21295	22049	18899	19430	19252
в т.ч. по предприятиям											
Санатории	17850	18927	20024	17682	18032	19898	28249	31092	41185	49894	51258
Пансионаты с лечением	47954	44394	59040	31158	31861	35044	47071	46010	52457	30745	21453
Пансионаты отдыха	92283	67286	79871	52277	52413	66280	10155	11104	11587	21450	23658
Гостиницы	22705	26163	23773	16094	13008	13219	11781	10855	17851	25789	25580
Базы отдыха	18557	11161	10356	10727	13227	10862	26700	22835	21205	14501	11257
Дома отдыха	6373	6778	6428	7216	6784	7937	16413	17939	9245	8847	7845
Турбазы	66693	69325	76897	68257	51858	39240	62573	60138	61458	2270	1842
Туркомплексы		9559	7978	8833	5452	3811	39255	45380	25789	50128	65782
Оздоровит. комплексы		4756	3918	4188	3646	7443	39364	39347	4158	5442	6002
Кемпинги	5802	3580	4248	3594	2771	2203	2694	3199	2278	2185	4258
Курортные поликлиники	3665	1336	1101	1749	1957	2386	1825	1533	1789	1981	2157
Лагеря отдыха	9420	8931	10652	10540	11045	14410	16786	16621	3125	1045	1047
Спорт-оздоровит. лагеря		4302	4074	3818	4412	3558	6005	6342	5712	4247	4137
Детские дачи	308	280	256	290	200	200	159				
Рыбспортстанции	2336	1380	1366	1145	1575	2241					
Объединение "Отдых"	42694	44536	39520	39040	39372	43264	61176	78593	1045	1457	5573
Прочие							424	88	64	112	65

*) составлена по данным сочинского городского управления государственной статистики.

Развитие санаторно-курортных комплексов города-курорта Сочи необходимо ориентировать на повышение качества услуг до уровня мировых стандартов, внедрение новых лечебно-профилактических технологий, обеспеченных новейшим комплексным оборудованием и высококвалифицированными медицинскими кадрами; на применение методов оптимального использования как природных, так и производственных рекреационных ресурсов.

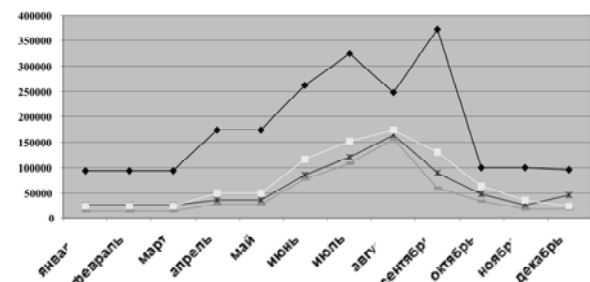


Рис. 2. Заполняемость санаторно-курортных учреждений по месяцам (чел.)

_____ - 1997 г.
 _____ - 1998 г.
 _____ - 2002 г.
 _____ - 2007 г.

Одним из инструментов реализации стратегического плана социально-экономического развития города-курорта Сочи являются среднесрочные программы развития. Так, важным элементом концепции управления экономическим развитием санаторно-курортного предприятия города-курорта Сочи являются среднесрочные программы управления развитием санаторно-курортной отрасли города.

Целью разработки среднесрочных программ развития является определение ориентиров экономического роста санаторно-курортных предприятий в рамках комплексных программ и в соответствии с целями стратегического плана. Среднесрочные программы развития являются основой для бюджетного и налогового планирования городской администрации и руководства предприятий санаторно-курортной отрасли.

Мы предлагаем метод и принципы разработки среднесрочных программ развития для конкретных секторов экономики города (а именно для санаторно-курортного сектора). Содержание предлагаемой среднесрочной программы развития экономики региона – прерогатива администрации и руководителей предприятий отдельно в каждом регионе с учетом реальной экономической ситуации и конкретных приоритетов развития (определенных на этапе стратегического планирования). Примером конкретизации базовой среднесрочной программы развития санаторно-курортного комплекса региона может служить Федеральная программа «Развития курортов федерального значения 2002 – 2007 гг.»

Важным методологическим принципом разработки среднесрочных программ является принцип непрерывности мониторинга ее выполнения и точное определение (количественное или качественное) ожидаемого эффекта (социального, экономического, экологического).

Рассмотрим методику разработки региональной среднесрочной программы развития санаторно-курортного комплекса города-курорта Сочи как одного из важнейших секторов его экономики.

Типовая среднесрочная программа развития санаторно-курортного комплекса города-курорта Сочи должна определять:

- 1) стратегическое направление и цели развития санаторно-курортного комплекса города-курорта Сочи;
- 2) иерархическую систему приоритетов в рамках стратегического направления развития санаторно-курортного комплекса;
- 3) основные задачи, которые необходимо решить для достижения стратегических целей среднесрочной программы развития санаторно-курортного комплекса в соответствии с выбранными приоритетами при существующих условиях хозяйствования;
- 4) ресурсы (включая кадровые и информационно-аналитические), механизмы (в том числе механизмы государственной поддержки предприятий) реализации среднесрочной программы развития санаторно-курортного комплекса;
- 5) конкретные планы действий по реализации программы.

Среднесрочная программа развития санаторно-курортного комплекса состоит из функциональных (относящихся к конкретным сферам осуществления санаторно-курортной политики) и отраслевых (относящихся к конкретным отраслям санаторно-курортного комплекса) блоков, которые объединены общей стратегической целью, сформулированной в программе.

Основными принципами разработки среднесрочных программ должны быть системность, комплексность, целенаправленность, адресность, блочный принцип построения и выделение базовых составляющих.

Увеличение количества рекреационных услуг, расширение их ассортимента и улучшение качества неразрывно связано с интенсификацией экономических процессов, обновлением и усложнением рекреационных услуг. В этих условиях особо важное значение приобретает проблема совершенствования деятельности лечебной базы – важнейшего фактора повышения эффективности использования рекреационных услуг.

Сдерживающим фактором успешного освоения неиспользованных возможностей санаторно-курортного комплекса является отсутствие отлаженных механизмов реализации законодательных актов, регулирующих развитие санаторно-курортного комплекса.

Одной из нерешенных проблем его функционирования, в частности, в исследуемом регионе, является отсутствие методических подходов к формированию лечебной и оздоровительной системы санаторно-курортного комплекса.

В связи с негативными процессами в экономике санаторно-курортный комплекс курорта Сочи в настоящее время не способен удовлетворить потребности населения в качественной рекреационной услуге.

Совершенствование стратегии управления санаторно-курортным комплексом на всех иерархических уровнях, использование при выборе наилучшей стратегии позволят наиболее полно реализовать эти возможности.

Комплексный характер санаторно-курортной сферы, а также особенности ее функционирования в современных экономических условиях, мобильная структура систем дополнительных платных услуг, разнообразие форм собственности, активный характер протекания процессов специализации, диверсификации и монополизации, высокий уровень конкуренции как на рынке рекреацион-

ных услуг, так и с другими отраслями региональной экономики за получение тех или иных видов ресурсов, стабильно увеличивающийся спрос на рекреационные услуги, - все эти и другие особенности современного регионального санаторно-курортного комплекса определяют необходимость решения проблемы обоснования рациональных мероприятий по развитию санаторно-курортного комплекса как в среднесрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Выводы. Проблемы, препятствующие развитию въездного туризма в г.Сочи, являются типичными для всей России. Российская Федерация, несмотря на свой высокий потенциал, занимает незначительное место на мировом туристском рынке. На ее долю приходится около 3% мирового туристского потока. По оценкам специалистов ВТО, потенциальные возможности России позволяют при соответствующем уровне развития туристской инфраструктуры принимать до 40 млн. иностранных туристов в год, однако на сегодняшний день количество приезжающих в Россию иностранных гостей с деловыми, туристскими и частными целями не соответствует ее потенциалу, составляя 22,5 млн. человек.

Россия в данных процессах не является исключением и ее экономика, так или иначе, является объектом государственного управления. Эффективное управление экономикой региона, муниципального образования может быть получено лишь при условии целенаправленной высокопрофессиональной деятельности системы административно-государственного управления.

При планировании Олимпиады 2014 года стоит учесть и опыт проведения Зимних олимпиад в Альбервиле 1992 г. (Франция), Лиллехаммере в 1994 г. (Норвегия), Нагано 1998 г. (Япония), Солт-Лейк-Сити в 2002 г. (США). Эти города так и не стали вопреки ожиданиям после олимпиад ведущими мировыми туристскими центрами. Построенные объекты в своей значительной части простаивают. И это имеет место в высокоразвитых странах, с высокой экологической культурой и весьма развитой туристской индустрией.

Имитационное моделирование программы ТПИР предприятий гидроэнергетики (на примере ОАО «РусГидро»)

Ханцев Алексей Владимирович,
соискатель ИПК Госслужбы
KhantsevAV@mail.ru

В статье автор рассматривает возможности имитационного моделирования проектов технического перевооружения и реконструкции на примере замены гидротурбин типа ПЛ587-ВБ-930 на новые типа ПЛ 30/877-В-930 в филиале ОАО «РусГидро» – Волжская ГЭС с помощью программного комплекса ENERGY-INVEST.

Ключевые слова: Имитационное моделирование, техническое перевооружение и реконструкция, ENERGY-INVEST.

Imitating modeling of program TI&P of the enterprises of water-power engineering (on Open Society "RusGidro" example)
Hanzev A.B.

In article the author considers possibilities of imitating modeling of projects of modernization and reconstruction on an example of replacement of water-wheels of type PL587-BV-930 on new type PL30/877-B-930 in Open Society "RusGidro" branch – the Volga HYDROELECTRIC POWER STATION by means of program complex ENERGY-INVEST.

Keywords: Imitating modeling, modernization and reconstruction, ENERGY-INVEST.

Рассматривая вопросы оценки эффективности проектов реконструкции и технического перевооружения производства, необходимо отметить, что процесс инвестирования рассредоточен во времени и протекает на протяжении предпроектной стадии и стадии реализации проекта.

В этой связи, при проведении анализа динамики движения потоков наличности по проекту реконструкции или технического перевооружения требуется осуществлять имитационное моделирование инвестиционных проектов, что позволяет использовать специальные методы имитационного моделирования во времени процессов осуществления проектов.

Технику имитационного моделирования инвестиционного проекта рассмотрим на примере проектов технического перевооружения, осуществленных в филиале ОАО «РусГидро» – Волжская ГЭС.

Апробация предлагаемой модели проводилась с помощью программного комплекса ENERGY-INVEST. Основой имитационного моделирования инвестиционного проекта служит оптимизированный календарный план инвестиционных средств в ТПИР. Он служит основой дальнейшей автоматизированной разработки как бизнес-планов, так и расчета показателей экономической эффективности проекта с помощью системы ENERGY-INVEST. Новая версия программы была разработана научным центром прединвестиционных исследований (НЦПИ). Программа предназначена для оценки эффективности инвестиционной деятельности в электроэнергетике в рыночных условиях, в частности, для анализа и обоснования эффективности инвестиций и разработке бизнес-планов и инвестиционных проектов в электроэнергетике; может использоваться для оценки эффективности нового и незавершенного строительства, реконструкции энергообъектов, внедрения новых технологий. Программа соответствует требованиям «Методических рекомендаций по оценке эффективности и разработке инвестиционных проектов и бизнес-планов в электроэнергетике на стадии ПредТЭО и ТЭО» (с типовыми примерами), утвержденных приказом ОАО РАО «ЕЭС России» от 31.03.2008 № 155 с учетом Заключения Главгосэкспертизы России от 26.05.99 г. № 24-16-1/20-113 и содержит налоговую базу, соответствующую российскому законодательству, систему показателей, критериев и методов оценки эффективности инвестиционных проектов в процессе их разработки и реализации, применяемых на различных уровнях управления.

Программа ориентирована на решение задач оценки реализуемости и эффективности инвестиционных проектов в процессе их разработки, обоснования целесообразности участия в реализации инвестиционных проектов заинтересованных предприятий, банков, российских и иностранных инвесторов, федеральных и региональных органов государственного управления и сравнения вариантов проекта.

Данные бизнес-плана могут служить основой для оценки использования собственного и заемного капи-

тала для осуществления проекта, а также решения задачи о рациональном управлении свободными средствами. На их основе формируют кредитный договор предприятия с банком, либо другим кредитным учреждением.

Для более наглядного представления основных результатов инвестиционного проекта система имитационного моделирования предусматривает наглядное в виде графиков и табличное представление изменений во времени основных показателей.

Графическое представление результатов имитационного моделирования является более наглядным для оценки основных результатов реконструкции и технического перевооружения и выводов по технико-экономической обоснованности инвестиционного проекта для его выполнения или отбору для финансирования.

Данные по проектам вводят в систему имитационного моделирования непосредственно с клавиатуры. В результате ПЭВМ автоматически строит все остальные графики и сопоставления по проекту.

Рассмотрим Бизнес-план инвестиционного проекта А. «Замена гидротурбин ст. №№1;2;5;6;8;12;13;20;21 типа ПЛ587-ВБ-930 (115 МВт) на новые типа ПЛ 30/877-В-930 (125,5 МВт) филиала ОАО "РусГидро" - "Волжская ГЭС».

Целями проекта является расширение и качественное обновление энергетических активов Компании, рост производства электроэнергии, увеличение доли продаж на рынке системных услуг, повышение энергетических показателей, надежности, безопасности и эффективности эксплуатации гидротурбинного оборудования, снижение удельной себестоимости производства электроэнергии филиала ОАО "РусГидро" - "Волжская ГЭС" (далее Волжская ГЭС) благодаря вводу в эксплуатацию современного, высокотехнологического оборудования, обеспечивающего снижение затрат на капитальные и текущие ремонты.

Причинами реализации проекта является то, что гидротурбинные установки ст.№№1;2;5;6;8;12;13;20;21 выработали нормативный срок эксплуатации, составляющий 30 лет (гидротурбины были введены в эксплуатацию в течение 1958-1961 годов); а также неудовлетворительное состояние оборудования из-за физического износа и морального старения ухудшает эксплуатационные и экономические показатели, не позволяет ГЭС полноценно выполнять регулирующие и общесистемные функции. В области проектирования проточной части за последние 20 лет наблюдается существенный прогресс, что делает возможным осуществление «второй модернизации» гидротурбин Волжской ГЭС.

Реализация инвестиционного проекта предполагается на существующем объекте: г. Волжский, Волгоградская область, филиал ОАО "РусГидро" - "Волжская ГЭС", здание ГЭС. Проект замены оборудования на новое с улучшенными техническими характеристиками предусматривает:

- изготовление и поставку гидротурбинного оборудования;
- выполнение работ по демонтажу старого и монтажу нового оборудования.

Техническая осуществимость инвестиционного проекта обоснована следующими реалиями:

1. Аналогичный проект уже осуществлен при замене гидротурбины ст. № 17 Волжской ГЭС. В на-

стоящее время выполняется замена гидротурбин ст. №№ 11, 3. Изготовителем оборудования является ОАО «Силловые машины».

2. Наличие у ОАО «Силловые машины», компаний Areva и Siemens положительного опыта поставки аналогичного оборудования;

3. Наличие у ОАО «Силловые машины», компаний Areva и Siemens предварительных договоренностей с другими изготовителями по поставке вспомогательного оборудования;

4. Готовность ОАО «Институт Гидропроект» выполнить проект привязки новой гидротурбины к существующим строительным конструкциям, вспомогательному оборудованию и системам;

5. Наличие отечественных строительно-монтажных организаций, таких как ЗАО «Спецэнерго-монтаж», ООО «Гидроремонт», ОАО «Турборемонт-ВКК» и др., имеющих производственную базу в непосредственной близости от места производства работ, опыт выполнения аналогичных работ при замене гидротурбин.

Инвестиционный проект «Замена гидротурбин ст. №№ 1;2;5;6; 8;12;13;20;21 типа ПЛ587-ВБ-930 (115 МВт) на новые типа ПЛ 30/877-В-930 (125,5 МВт)» технически осуществим. Данные, необходимые для оценки технической осуществимости проекта, представлены в табл. 1.

Таблица 1
Техническая осуществимость проекта А

№	Наименование оборудования, применяемого в инвестиционном проекте	Технико-экономические показатели работы оборудования	Сравнение ТЭП инвестиционного проекта с требованиями Концепции технической политики	Потенциальный поставщик оборудования
1	Гидротурбина	тип гидротурбины: вертикальная поворотнo-лопастная; номинальная мощность: 125,5 МВт; материалы в узлах трения рабочего колеса и направляющего аппарата с не требующим смазки покрытием; давление в системе регулирования: не менее 6,3 МПа; тип регулятора частоты вращения: на базе микропроцессорной техники; максимальное КПД - не менее 93%; срок службы - 40 лет.	+ + + + +	ОАО «Силловые машины», Areva, Siemens

Предварительная стоимость реализации проекта оценивается в 5 617,55 млн. руб. (без НДС) в прогнозных ценах.

Таблица 2
Финансирование инвестиционного проекта в ценах 2010 года (млн. руб. без НДС), в прогнозных ценах 2010 года

Статья капитальных вложений	Годы						
	2010г	2011г	2012г	2013г	2014г	2015г	2016г
Поставка гидротурбин, демон- тажные и монтажные работы	671,153	739,055	307,314	526,65	801,77	994,352	42,373

Уголок аспиранта и соискателя

Таблица 3

Показатели экономической эффективности технических воздействий на г/т ст. №№ 1;2;5;6;8;12;13;20;21

Критерии коммерческой эффективности	Замена оборудования на новое с улучшенными техническими характеристиками
Чистый дисконтированный доход, млн. руб.	1299,84
Внутренняя норма доходности, %	20,92%
Индекс доходности	1,37
Срок окупаемости, лет	9
Срок окупаемости (дисконтированный), лет	15
Соотношение выгоды/затраты	1,29

Графическое представление результатов имитационного моделирования является более наглядным для оценки основных результатов реконструкции и технического перевооружения и выводов по технико-экономической обоснованности инвестиционного проекта для его выполнения или отбору для финансирования. Графическая интерпретация показателей проекта, выполненная с помощью системы ENERGY-INVEST, будет выглядеть следующим образом.

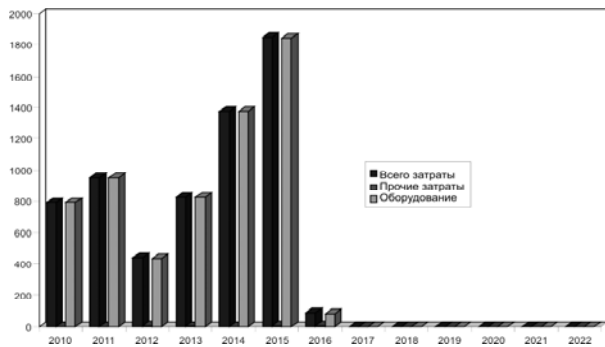


Рис. 1. Календарный план освоения инвестиционных средств в строительство

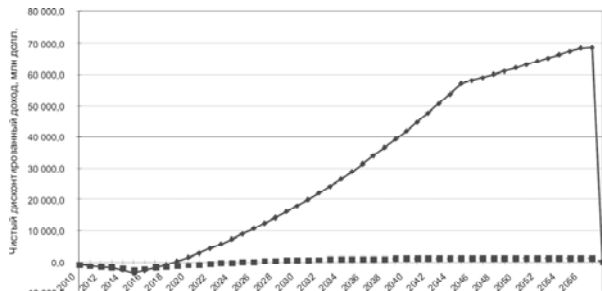


Рис. 2. Финансовый профиль проекта А

При анализе чувствительности проекта рассматривалось изменение среднеотпускного тарифа на э/э и изменение капитальных затрат по проекту.

Таблица 4

Изменение капитальных затрат

Показатель	-20%	-10%	0%	+10%	+20%
ВНД, %	24,90%	22,70%	20,92%	19,43%	18,17%
ЧДД, млн.руб.	1999,3	1649,6	1299,8	950,1	600,3
Срок окупаемости, лет*)	8	9	9	10	10

*) в данном случае указывается не дисконтированный срок окупаемости.

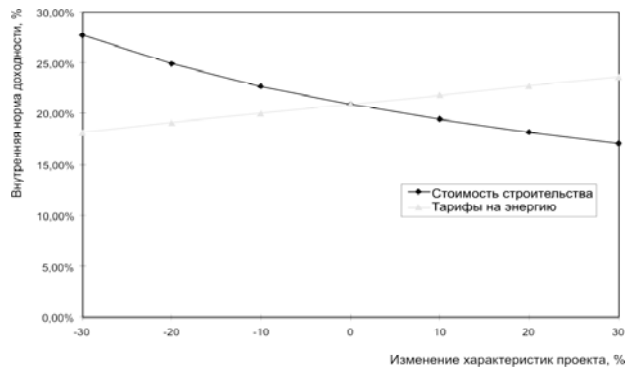


Рис. 3. Оценка влияния стоимости строительства, тарифов на энергию и цены топлива на ВНД

Таблица 5

Изменение тарифов на электроэнергию

Показатель	-20%	-10%	0%	+10%	+20%
ВНД, %	19,08%	20,01%	20,92%	21,82%	22,73%
ЧДД, млн.руб.	774,4	1039,6	1299,8	1558,2	1814,9
Срок окупаемости, лет*)	10	10	9	9	9

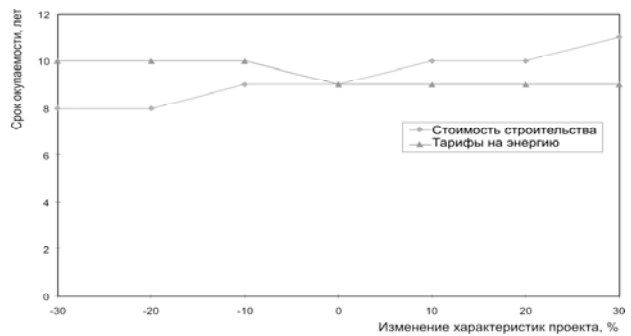


Рис. 4. Оценка влияния изменения стоимости строительства, тарифов на энергию и цены топлива на срок окупаемости

Таким образом, проект по замене гидротурбин ст. №№ 1;2;5;6; 8;12;13;20;21 типа ПЛ587-ВБ-930 (115 МВт) на новые типа ПЛ 30/877-В-930 (125,5 МВт) является эффективным.

Литература

1. Приказ ОАО «ГидроОГК» № 130 от 17.03.2008г Планирование технического перевооружения и реконструкции оборудования. Расчет варианта технического воздействия. Гидротурбины. Гидрогенераторы. Трансформаторы. Сороудерживающие решетки. Затворы.
2. Приказ ОАО «ГидроОГК» № 130 от 17.03.2008г Организации управления проектами технического перевооружения и реконструкции действующих объектов гидроэнергетики на предпроектной и проектной стадиях инвестиционного процесса.
3. Методические рекомендации по оценке эффективности и разработке инвестиционных проектов и бизнес-планов в электроэнергетике на стадии ПредТЭО и ТЭО. - 31.03.2008.
4. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. 2 редакция (ВК477 от 21.06.1999).
5. Внутренние документы предприятия филиал ОАО «РусГидро» – Волжская ГЭС.

Теоретические аспекты формирования инновационной среды отрасли в РФ

Карасев Петр Александрович,
Аспирант кафедры «Менеджмент инвестиций и инноваций»
Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

Изложено авторское представление о специфике, сущности и базовых подходах к процессам формирования инновационной среды объекта. Сформулированы основные понятия, характеризующие содержание и структуру инновационной среды отрасли. Предложена система факторов, влияющих на состояние инновационной среды. Разработаны отдельные инструменты диагностики инновационной среды и формирования инвестиционной отраслевой стратегии с использованием методов стратегического инновационного менеджмента.

Ключевые слова: инновационная среда, экзогенные и эндогенные факторы инновационной среды, SWOT-матрица инновационной среды, матрица инвестиционных стратегий инновационного предприятия.

THEORETICAL ASPECTS OF FORMING THE INNOVATIVE ENVIRONMENT OF AN INDUSTRY IN RUSSIA
Karasev P.A.

This report carries out specificity, essence and basic approaches to forming the innovative environment of an industry in Russia. There are represented fundamental terms that characterize the innovative environment of an industry. There are considered the system of factors that influence an innovative environment. The report proposes certain methods of analysis of innovative environment and solutions on how industrial investment strategies should be devised.

Keywords: innovative environment, exogenous and endogenous factors of innovative environment, SWOT-matrix of innovative environment, matrix of investment strategies of an innovative environment.

Принимая во внимание важнейший вектор современной российской экономики – нарастающую интеграцию в международное экономическое пространство, обусловленное развитием интеграционных процессов со странами Таможенного Союза и стартом новой внешнеэкономической политики, связанной с недавним принятием России во Всемирную Торговую Организацию (WTO), необходимо рассмотреть применительно к ситуации специфику формирования инновационной среды объекта и факторы ее.

Рассмотрим понятие инновационной среды и проанализируем ее структуру.

Следует отметить, что анализ теории инновационного менеджмента по совокупности отечественных публикаций выявил как незначительное, на наш взгляд, внимание авторов к изучению проблем инновационной среды, так и преобладающее стремление перевести данную категорию на макроэкономический уровень изучения, то есть свести рассмотрение инновационной среды к рассмотрению национальной инновационной системы¹. В рамках этого анализа было выявлен ряд концептуальных подходов к понятию «инновационная среда»:

По консолидированному мнению менеджеров, выработанному на обсуждении в рамках программы «Формирование программы инновационного развития компаний с государственным участием»², **инновационная среда** представляет совокупность механизмов, инструментов, процессов, инфраструктурных элементов и человеческого капитала, обеспечивающих инновационную деятельность компании. Далее условно назовем эту трактовку «подходом бизнеса».

В своей статье «Малый бизнес как элемент инновационной среды»³ Курбанов Н.М. определяет **инновационную среду** как сочетание внутренней и внешней среды участника инновационного процесса.

Интернет-источники⁴ отождествляют **инновационную среду** со сложившейся определенной социально-экономической, организационно-правовой и политической средой, обеспечивающей или тормозящей развитие инновационной деятельности (в определении преобладают факторы внешней среды).

По мнению автора, **инновационная среда объекта** есть основополагающее условие осуществления эффективной инновационной деятельности, заключающееся в сочетании наличия внешних условий, благоприятствующих инновационной деятельности, и достаточности внутреннего потенциала объекта для генерации инновационных идей и осуществления их коммерциализации по всему инновационному циклу.

Выбор уровня объекта, для которого анализируется состояние инновационной среды, существенно меняет уровень и содержание внутренних и внешних

¹ доклад Министра образования и науки РФ А.А. Фурсенко «Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации», г. Москва, 2009.

² Сколково, март 2011 г.

³ Электронный научный журнал «Управление экономическими системами» № 7, 2011. <http://уэкс.рф>

⁴ <http://management-study.ru>

факторов, оказывающих воздействие на данную среду.

Выбрав в качестве объекта отрасль, проанализируем факторы, которые определяют состояние ее инновационной среды. Наиболее точным и близким к целям исследования является подход В.П. Варфоломеева к рассмотрению концепции научно-технологического развития. Взяв его за основу и произведя определенные корректировки, получим обобщенную схему взаимодействия внешних факторов инновационной среды отрасли и их влияние на ее развитие (см. рис. 1).

Для удобства факторы внешней среды (экзогенные) объединим в две категории:

1. факторы непосредственного влияния на состояние отрасли (конкуренты, потребители, поставщики, и другие контрагенты).

2. Факторы фонового влияния на состояние отрасли (экономическая конъюнктура, стадия НТП, политические, демографические, природные и др. факторы).

Что касается факторов, составляющих внутреннюю часть инновационной среды, то схема В.П. Варфоломеева требует серьезного усовершенствования в разрезе детализации отдельных факторов и дополнения представленной факторной группы концептуально новыми факторами. Результат данного усовершенствования представлен на рис. 2.

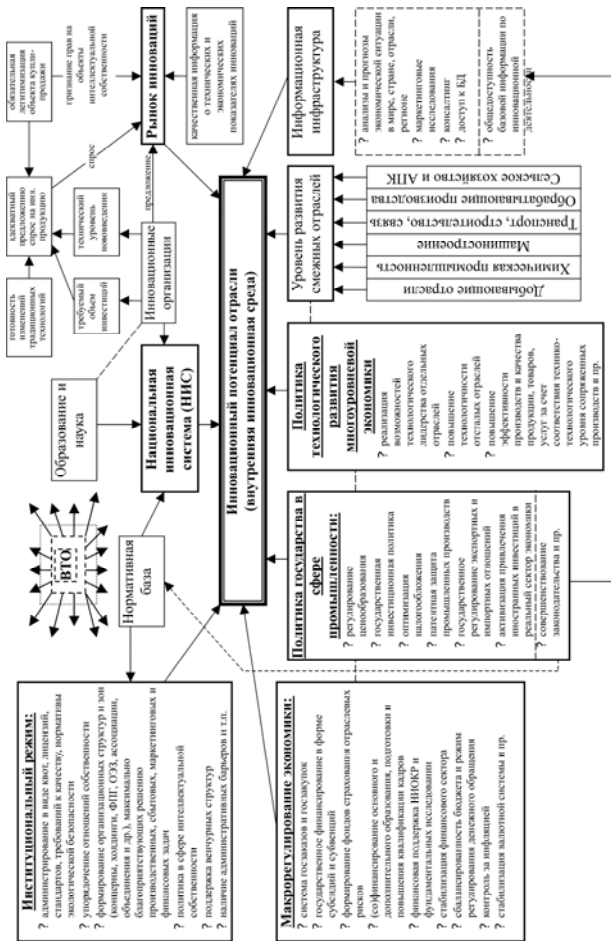


Рис. 1. Взаимосвязь внешних факторов инновационной среды отрасли

В ходе анализа взаимосвязи внешних факторов, представленной на рис. 1, были выявлены следующие проблемы, характерные для внешней среды отрасли:

1. *сложность* – число факторов и уровень вариаций каждого из них, на которые предприятия отрасли обязаны реагировать в целях своего выживания;

2. *динамичность* – скорость изменений в среде, имеющая в последнее время тенденцию к росту;

3. *неопределенность (энтропия)* – величина, зависящая от количества и точности информации, которой располагают предприятия по конкретному фактору;

4. *взаимосвязанность* – уровень воздействия смены одного фактора на другой или другие факторы.

Ввиду очевидности того факта, что предприятия крайне ограничены в инструментах воздействия на факторы внешней среды, автором предложен следующий комплекс рекомендаций по их адаптации к изменчивой внешней среде:

1. оптимизация размеров¹.

2. реорганизация (реструктуризация).

3. постоянный мониторинг ситуации во внешней среде.

4. оперативная реакция на внешние изменения.

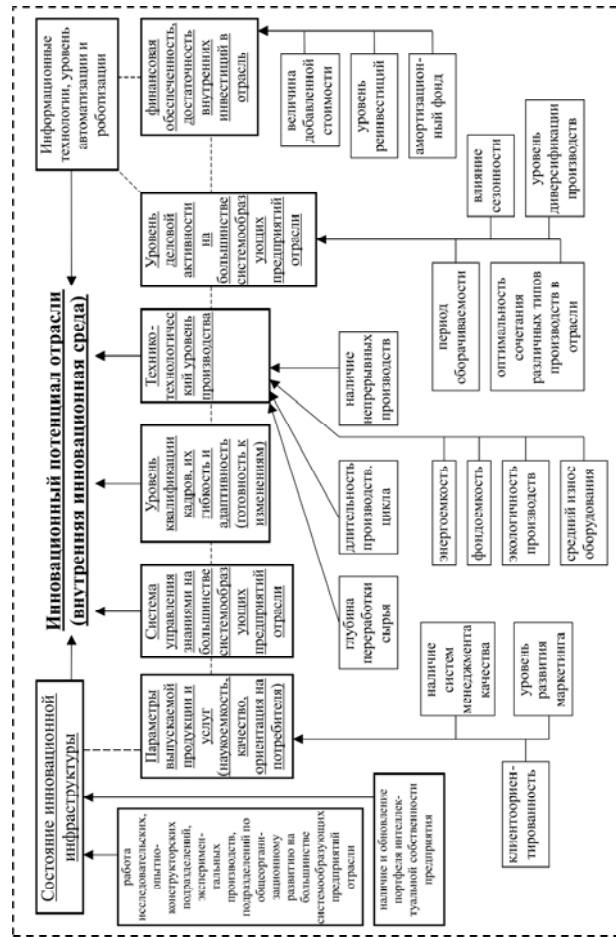


Рис. 2. Взаимосвязь внутренних факторов инновационной среды отрасли

¹ здесь под оптимизацией понимается, прежде всего, математический термин, означающий стремление к максимальному или минимальному уровню состояния при заданных ограничениях.

Очевидно, что для поступательного развития инновационной деятельности отрасли необходимо достижение устойчивого баланса ее экзогенных (внешних) и эндогенных (внутренних) факторов. Простейшими инструментами составления данного баланса являются методы стратегического инновационного менеджмента. Рассмотрим применительно к нашему анализу наиболее известные из них: SWOT-анализ и портфельная матрица McKinsey «привлекательность отрасли / позиция бизнеса в конкуренции».

SWOT-анализ будет служить одним из первых этапов моделирования стратегий в условиях формирующейся инновационной среды. Однако его задачи необходимо адаптировать к объекту и предмету исследования.

Предлагаем следующий результат адаптации задач SWOT-анализа:

1. Формирование базовых стратегий, позволяющих превратить слабые стороны предприятий отрасли в их сильные стороны, а выявленные угрозы трансформировать в возможности благодаря государственному регулированию и поддержке отрасли со стороны государства.

2. Оптимизация основных преимуществ, которые сформированы в отрасли в условиях ограниченности возможностей ее элементов (предприятий).

Этапы SWOT-анализа тоже претерпели ряд изменений по сравнению с классическими теоретическими взглядами:

1. Детальное изучение сильных сторон, т.е. конкурентных преимуществ предприятий в таких областях как:

- наукоемкость выпускаемых товаров, оказываемых услуг, выполняемых работ;
- патентоспособность товаров, услуг, работ;
- уровень цен на товары, услуги, работы (средняя цена, временная динамика роста цен);
- прогрессивность используемых и внедряемых технологий;

- уровень квалификации кадров, его динамика и программы кадрового развития на предприятиях;

- структура себестоимости;
- комплексное состояние основных фондов;
- геополитическое положение основных отраслевых центров производства;
- инфраструктура;
- система менеджмента и сила конкуренции на входе и выходе данной системы;
- маркетинговый комплекс;

2. Далее целесообразно провести анализ конкурентоспособности по всем рынкам и основным сегментам, построить дерево показателей конкурентоспособности. Определить слабости по изученным на первом этапе конкурентным преимуществам.

3. Затем проводится изучение факторов внешней среды фирмы, с целью определения возможных и действующих угроз предприятиям отрасли и сформировать (усилить по необходимости) фонды страхования рисков.

4. На следующем этапе рекомендуется проанализировать стратегические и оперативные возможности (программа реструктуризации, процессы слияний и поглощений, программа защиты интеллектуальной

собственности). Они необходимы с целью предотвращения угроз, снижения эффектов от недостатков и поддержки сильных сторон.

5. Полученные результаты заносят в матрицу, по строкам которой отражаются факторы, присущие внутренней инновационной среде, по столбцам – внешние факторы. На пересечении (в ячейках матрицы) образуются стратегические и тактические направления развития отрасли.

Пример построения SWOT-матрицы приведен в табл. 1.

Таблица 1
Инструментарий SWOT- анализа при исследовании инновационной среды предприятий отрасли

Сценарии развития ситуации с объектом		Возможности – Opportunities		Угрозы – Threats	
внешнего характера	внутреннего характера	Повышение спроса на продукцию	Льготы инновационно активным предприятиям	Повышение таможенных тарифов	Повышение требований потребителей к качеству продукции
Сильные стороны – Strengths	Высокий научнотехнический инновационный потенциал	• Освоение новых методов НИ-ОКР • Сокращение длительности циклов • Минимизация затрат	Высокая вероятность успеха и максимальной прибыли	Низкая вероятность успеха и балансирование на грани безубыточности	Высокая вероятность успеха и максимальной прибыли
Слабые стороны – Weaknesses	Ограничение мощностей тиражирования, серийного производства	Ценообразование по стратегии «снятие сливок»	• Развитие собственной базы • Создание совместного предприятия	• Ослабление позиций на внутреннем рынке • Поглощение компании зарубежной фирмой	• Развитие собственной базы • Стремление уйти в незанятую рыночную нишу • Слияние с зарубежной фирмой
Слабые стороны – Weaknesses	Неразвитая собственная сбытовая сеть	• Покупка компании с налаженной системой сбыта • Организация совместного предприятия	• Организация совместного предприятия • Покупка компании с налаженной системой сбыта	Создание совместных предприятий с зарубежными партнерами	• Установление партнерства с компанией с налаженной системой сбыта • Слияние с зарубежной фирмой

Как уже было отмечено, одним из ключевых факторов формирования инновационной среды и поддержания ее на уровне, позволяющем развивать отрасль, является фактор ее инвестиционной привлекательности. По мнению автора, этот фактор нуждается в особых комментариях и заслуживает отдельного рассмотрения.

Рассмотрение данного вопроса представляется логичным провести в системе координат «привлекательность российской экономики – позиция отрасли в международной конкуренции», то есть с использованием подходов портфельной матрицы McKinsey.

Данная матрица в нашем случае состоит из девяти квадрантов: привлекательность российской экономической системы откладывается по вертикали и позиция отрасли в международной конкуренции – по горизонтали. Для построения матрицы необходимо определить критерии данных величин по каждому крупному сегменту отрасли (например, по производству тканей, пошиву одежды, производству обуви для легкой промышленности). При этом перечень и детализация критериев, с одной стороны, определяются особенностями конкретного сегмента, с другой – для обеспечения объективного сравнения требуется их единообразие. Перечень критериев может быть следующим (табл. 2).

Таблица 2
Критерии привлекательности отрасли и позиции бизнеса в конкуренции

Привлекательность российской экономической системы	Позиция отрасли в конкуренции
<i>Конкурентные критерии</i>	
• Емкость национальных рынков	• Относительная доля рынка, занимаемая каждым сегментом
• Сезонность и цикличность рыночных колебаний	• Сложившаяся система взаимоотношений с поставщиками и потребителями
• Уровень поддержки отечественных производителей и политика протекционизма по отношению к товарам зарубежных производителей и поставщиков	• Способность выдерживать ценовую и неценовую конкуренцию в различных сегментах рынка с зарубежными конкурентами
• Возможности и угрозы со стороны мировых рынков продукции отрасли	• Сильные, слабые стороны отрасли
<i>Социально-экономические критерии</i>	
• Предполагаемый (расчетный) предельный объем инвестиций в отрасль	• Возможности предприятия в части капитальных вложений
• Барьеры входа и выхода на отечественный отраслевой рынок	• Трудности преодоления барьеров входа и выхода из отрасли
• Требуемый в РФ технический уровень производства в отрасли	• Имеющийся технический уровень производства в отрасли (РФ)
• Экологические и социальные критерии, принятые в РФ отрасли	• Возможность соблюдения мировых экологических и социальных критериев

Количественное определение привлекательности российской экономической модели для соответствующей отрасли и ее позиций в конкурентных условиях осуществляются путем взвешенной оценки по трем уровням. Для привлекательности экономики – это низкий, средний и высокий уровень; для позиции отрасли в конкуренции – это сильная, средняя, слабая позиция. Оценка привлекательности и позиции конкретной отрасли в конкуренции осуществляется, как уже отмечалось, формированием 9-клеточной матрицы (рис. 3).

Представленная на рис. 3 модель позволяет определить базовую стратегию инвестирования. Отрасль, попавшая в левые верхние три квадранта, требует максимальных инвестиций и характеризуется

наивысшей инвестиционной привлекательностью, при попадании отрасли в один из трех правых нижних – инвестиции будут минимальными либо необходим отказ от дальнейшего инвестирования. Средние три квадранта, расположенные по диагонали «слева вверх», характеризуют отрасль, требующую инвестиций, стоящих по приоритетности на втором месте. Таким образом, представленная схема помогает решать две взаимосвязанные задачи: разработка направлений для долгосрочной стратегии развития отрасли и распределение в соответствии с ней инвестиционных ресурсов.

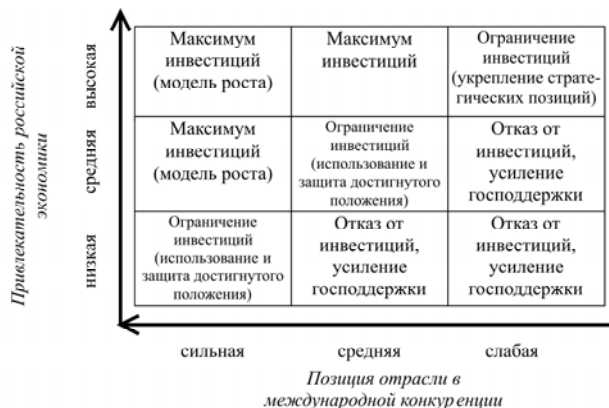


Рис. 3. Анализ отраслевых инвестиционных стратегий по методу McKinsey.

Однако при формировании стратегии или политики инвестирования в отрасль, нужно помнить эмпирическую кривую эффекта инноваций от вложенных инвестиций. Характер данной кривой (рис. 4), в частности, был описан на вышеупомянутом заседании топ-менеджеров в Сколково в марте 2011 г. В статье она представлена в модифицированном виде на рис. 4.

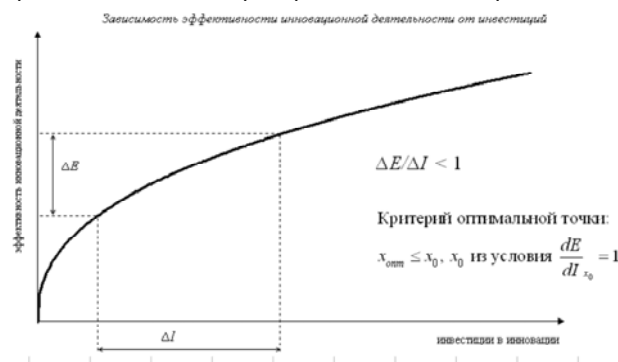


Рис. 4. Простейшая математическая модель зависимости эффективности инноваций (E) от уровня инвестиций (I).

Литература

1. В.П. Варфоломеев, Управление высокотехнологичным производством. М.: «Экономика», 2009.
2. Менеджмент инвестиций и инноваций / под. ред. Гончаренко Л.П./ - учебное пособие. М.: Кнорус, 2009.
3. Доклад Министра образования и науки РФ А.А. Фурсенко «Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации», М., 2009.

Методика анализа финансовой устойчивости организации с учетом оборачиваемости

Бекренева Вера Александровна,
аспирант кафедры "Экономический анализ" Государственно-
го Университета Минфина России
e-mail: vbekreneva@gmail.com

В статье предлагается определение финансовой устойчивости, на базе которого разрабатывается методика оценки финансовой устойчивости организации с учетом оборачиваемости активов. Данная методика предполагает расчет таких показателей как чистый оборотный капитал, а также разработанных автором новых коэффициентов абсолютной и реальной платежеспособности, в зависимости от значений которых выделяются пять типов финансовой устойчивости организации.

Ключевые слова: методика, финансовая устойчивость, платежеспособность, чистый оборотный капитал, оборачиваемость

The method of analysis of organization's financial stability taking into account turnover
Bekreneva V.A.

The article proposes the technique of assessing the financial stability of the organization which is based on the definition of financial stability. It takes into account the turnover of assets. This method involves the calculation of indicators such as net working capital, as well as author's ratios of absolute and real solvency. The values of these indicators show five types of financial stability.

Keywords: methodology, financial stability, solvency, net working capital, turnover

При анализе финансовой устойчивости обособленно выделяют такое понятие как платежеспособность, не отождествляемое с предыдущим. Под платежеспособностью подразумевается "способность предприятия платить по своим обязательствам в данный конкретный период времени"¹. При этом для финансовой устойчивости данное условие является недостаточным. Организация считается финансово устойчивой тогда, когда она платежеспособна во времени, т.е. способна платить по своим долгам и обязательствам в любой момент времени. Таким образом, можно говорить, что платежеспособность является внешним проявлением финансовой устойчивости организации.

Рассмотрим понятие финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость характеризуется структурой активов и капитала, при которой за счет собственных и приравненных к ним средств финансируются наименее ликвидные активы, необходимые для продолжения хозяйственной деятельности, при этом остальных активов должно быть достаточно для покрытия краткосрочных обязательств в соответствии со сроками, предусмотренными договорными обязательствами и законодательством.

Исходя из сформулированного определения, для анализа финансовой устойчивости организации предлагается рассчитывать такой показатель, как чистый оборотный капитал (ЧОК). Данный показатель отражает величину собственных и приравненных к ним средств, направленных на финансирование оборотных активов. Для минимальной финансовой устойчивости организации необходимо, чтобы величина ЧОК была неотрицательной. Это означает, что все внеоборотные активы профинансированы за счет собственных средств.

$$\text{ЧОК} \geq 0 \quad (1)$$

На следующем этапе оценки финансовой устойчивости организации необходимо проверить степень покрытия наименее ликвидных оборотных активов (НЛА) чистым оборотным капиталом. К таким активам относят сырье и материалы, а также незавершенное производство. При этом для финансово устойчивых организаций должно выполняться соотношение:

$$\text{ЧОК} \geq \text{НЛА} \quad (2)$$

Однако для того, чтобы организация была финансово устойчивой, недостаточно обладать оптимальной структурой активов и капитала, характеризующейся положительной величиной чистого оборотного капитала, достаточной для покрытия наименее ликвидных оборотных активов организации. Необходимо также обеспечить платежеспособность анализируемой организации, предполагающую "наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения"².

¹ Грачев, А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: Учеб.-практ. пособие. – М.: Финпресс, 2002. – с. 63.

² Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Анализ баланса, или как понимать баланс: учеб.-практ. пособие. М.: Проспект, 2010. – с. 354.

Таким образом, оценить, насколько благоприятно положение организации с позиции ее расчетов по текущим обязательствам, можно путем сопоставления соответствующих разделов баланса или отдельных их элементов. В частности в расчет принимают статьи, отражающие наличные деньги в кассе и на расчетных счетах в банке. Данные статьи характеризуют общую величину денежных средств, которыми располагает организация на дату составления баланса, т.е. имущества, имеющего абсолютную ценность, в отличие от любого другого имущества, которое имеет лишь относительную ценность. Такие ресурсы наиболее мобильны и могут быть включены в финансово-хозяйственную деятельность организации в любой момент. Также в анализ включаются краткосрочные финансовые вложения, которые как и денежные средства, относятся к наиболее ликвидным активам, поскольку они по назначению должны иметь возможность "моментально" конвертироваться в денежные средства.

В качестве индикатора платежеспособности используют коэффициент платежеспособности K_n . Данный показатель отражает долю краткосрочных обязательств, которая в случае необходимости может быть погашена незамедлительно за счет имеющихся денежных и приравненных к ним средств, и рассчитывается по формуле:

$$K_n = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (3)$$

Считается, что значение показателя должно составлять 0,2-0,5.

Логика подобного сопоставления объясняется следующим. В формуле (3) средствами для немедленного погашения краткосрочных обязательств выступают наиболее ликвидные активы. В данном случае под ликвидностью актива подразумевается его способность трансформироваться в денежные средства, при этом степень ликвидности зависит от времени, которое необходимо для осуществления такой трансформации. Чем меньше времени необходимо для превращения данного актива в денежные средства, тем выше степень его ликвидности. В таком понимании любой актив, который можно обратить в деньги, является ликвидным. Здесь актив рассматривается как товар.

Однако существует и другое понимание ликвидности, где процесс превращения оборотных активов в денежные средства рассматривается в контексте производственной деятельности. В данном случае оборотные активы рассматриваются как элементы определенного технологического процесса. Это означает, что прежде чем средства, вложенные в запасы, вновь трансформируются в денежные средства, они последовательно проходят через следующие этапы: незавершенное производство, готовую продукцию и дебиторскую задолженность. В этом случае актив рассматривается не в качестве товара, а как неотъемлемый элемент производственного процесса, при прохождении которого один вид оборотных активов последовательно трансформируется в другой.

Следовательно, такое понимание ликвидности относится к активам, потребляемым в течение одного производственного цикла (года), когда и происходит последовательная трансформация одних оборотных

активов в другие. Под ликвидностью актива в этом случае подразумевают его способность трансформироваться в денежные средства в течение предусмотренного производственно-технологического процесса.

Рассмотрим понятие оборота капитала, предложенное в экономическом словаре¹: "оборот капитала - кругооборот капитала, рассматриваемый как периодически возобновляющийся процесс, охватывающий последовательно его авансирование (на приобретение средств производства и оплату труда), использование в производстве, реализацию произведенного товара и возвращение к исходной форме". Таким образом, капитал последовательно проходит несколько стадий: на первой стадии денежные средства трансформируются в средства производства и рабочую силу; на второй стадии происходит сам процесс производства и создание товаров; и, наконец, на третьей стадии осуществляется продажа товара. После ее завершения капитал снова приобретает денежную форму.

Более развернуто процесс оборота капитала "деньги-товар-новые деньги" представлен на рисунке 1. Денежные средства в процессе своего оборота проходят несколько последовательных этапов. Первоначально денежные средства вкладываются в производственные запасы, которые затем последовательно превращаются в незавершенное производство, готовую продукцию, дебиторскую задолженность и, наконец, в деньги новые.

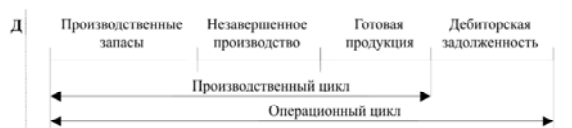


Рис. 1. Схема оборачиваемости активов

При определении платежеспособности по формуле (3) в расчет принимаются денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, имеющиеся у организации на определенный момент времени. Однако данная методика расчета не учитывает следующее: остаток денежных средств на расчетном счете может не соответствовать величине денежных средств, которыми предприятие располагало в течение всего анализируемого периода. Например, наличие незначительного остатка денежных средств по балансу вовсе не означает, что организация неплатежеспособна. Это может быть связано с тем, что незадолго до отчетной даты были осуществлены крупные платежи. Возможна и обратная ситуация: незадолго до отчетной даты покупателем был погашен долг, в связи с чем величина денежных средств на расчетном счете организации увеличилась, хотя в течение анализируемого периода остаток денежных средств по балансу был незначительным. То же касается и краткосрочных финансовых вложений. Принято считать, что краткосрочные финансовые вложения являются эквивалентами денежных средств. Данное суждение основывается на допущении, что краткосрочные финансовые вложения могут в любой момент быть превращены в денежные средства без по-

¹ Экономический словарь / А.И. Архипов [и др.]; отв. ред. А.И. Архипов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2010. – С. 407-408.

тери своей стоимости. Однако в действительности не каждое краткосрочное финансовое вложение может служить в качестве средства платежа кредитору, поскольку не все финансовые вложения имеют высокую ликвидность, и тем более не все могут быть превращены в денежные средства в любой момент.

В целях составления отчета о движении денежных средств в соответствии с ПБУ 23/2011¹ эквивалентами денежных средств признаются высоколиквидные финансовые вложения, которые могут быть легко обращены в заранее известную сумму денежных средств и которые подвержены незначительному риску изменения стоимости. В качестве примера денежных эквивалентов приведены открытые в кредитных организациях депозиты до востребования. При этом в учетной политике организации должен быть раскрыт используемый подход для отделения денежных эквивалентов от других финансовых вложений.

Величину и периодичность превращения всех краткосрочных финансовых вложений в денежные средства можно определить с помощью коэффициента оборачиваемости. За каждый период оборота краткосрочные финансовые вложения превращаются в денежные средства в размере средних остатков, и так происходит число раз, равное коэффициенту оборачиваемости.

Вышеприведенные рассуждения показывают, что в течение определенного периода активы организации могут трансформироваться в денежные средства неоднократно в зависимости от длительности операционного цикла. Поэтому при анализе платежеспособности организации предлагается учитывать время трансформации активов в денежные средства, которое определяется путем расчета периода оборота соответствующего актива.

Длительность операционного цикла, т.е. время, необходимое для превращения соответствующих активов в денежные средства, определяется по формуле:

$$T_{\text{оц}} = D \cdot \sum_{i=1}^{i=n} \frac{\bar{A}_i}{P_i} \quad (4),$$

где $T_{\text{оц}}$ – длительность операционного цикла; D – период, за который вычислены средние остатки; \bar{A}_i – средний остаток i -го актива, участвующего в операционном цикле; P_i – суммарный расход i -го актива за период D .

Величину денежных средств, трансформировавшихся из натуральной формы в новые денежные средства в процессе производства, предлагается определять исходя из оборачиваемости активов, находящихся на различных стадиях финансово-производственного цикла. К таким активам относятся материалы, затраты в незавершенном производстве, готовая продукция, дебиторская задолженность. Соответственно, пройдя все стадии операционного цикла от своего текущего состояния до трансформации в денежные средства, в количестве раз, определяемом коэффициентом оборачиваемости каждого вида активов, данные активы будут представлять сумму де-

нежных средств, которую организация получит в анализируемом периоде.

Поэтому формулу (4) можно представить в следующем виде:

$$T_{\text{оц}} = D \left(\frac{\bar{M}}{P_M} + \frac{\bar{HЗП}}{P_{HЗП}} + \frac{\bar{ГП}}{P_{ГП}} + \frac{\bar{ДЗ}}{P_{ДЗ}} \right) \quad (5),$$

где \bar{M} – средний остаток материалов; $\bar{HЗП}$ – средний остаток незавершенного производства; $\bar{ГП}$ – средний остаток готовой продукции; $\bar{ДЗ}$ – средний остаток дебиторской задолженности; P_M – расход материалов в производство за период D ; $P_{HЗП}$ – "расход незавершенного производства" – стоимость готовой продукции, изготовленной за период D ; $P_{ГП}$ – "расход готовой продукции" – стоимость готовой продукции, отгруженной покупателям за период D ; $P_{ДЗ}$ – "расход дебиторской задолженности" – величина погашенной дебиторской задолженности за период D .

Рассмотрим формулу (5) применительно к различным видам активов.

Денежные средства, вложенные в материалы, будут возмещены после передачи материалов в производство, выпуска из них продукции, отгрузки и оплаты этой продукции. Поэтому длительность периода возмещения должна рассчитываться с учетом быстроты оборота активов на каждой стадии операционного цикла.

Длительность периода трансформации материалов в денежные средства рассчитывается по формуле:

$$T_M = D \left(\frac{\bar{M}}{P_M} + \frac{\bar{HЗП}}{P_{HЗП}} + \frac{\bar{ГП}}{P_{ГП}} + \frac{\bar{ДЗ}}{P_{ДЗ}} \right) \quad (6)$$

Средства, вложенные в незавершенное производство, будут возмещены после выпуска продукции, отгрузки и оплаты этой продукции.

Длительность периода возмещения расходов на незавершенное производство определяется по формуле:

$$T_{HЗП} = D \left(\frac{\bar{HЗП}}{P_{HЗП}} + \frac{\bar{ГП}}{P_{ГП}} + \frac{\bar{ДЗ}}{P_{ДЗ}} \right) \quad (7)$$

Средства, вложенные в готовую продукцию, будут возмещены после отгрузки и оплаты этой продукции. Длительность периода возмещения стоимости готовой продукции определяется по формуле:

$$T_{ГП} = D \left(\frac{\bar{ГП}}{P_{ГП}} + \frac{\bar{ДЗ}}{P_{ДЗ}} \right) \quad (8)$$

Длительность периода возмещения дебиторской задолженности, т.е. период ее трансформации в денежные средства, определяется по формуле:

$$T_{ДЗ} = D \cdot \frac{\bar{ДЗ}}{P_{ДЗ}} \quad (9)$$

Длительность периода возмещения краткосрочных финансовых вложений равна периоду их превращения в денежные средства, который определяется по формуле:

$$T_{ФВ} = D \cdot \frac{\bar{ФВ}}{P_{ФВ}} \quad (10),$$

где $\bar{ФВ}$ – средний остаток финансовых вложений; $P_{ФВ}$ – "расход финансовых вложений" – величина "погашения" финансовых вложений за период D .

¹ Положение по бухгалтерскому учету "Отчет о движении денежных средств" (ПБУ 23/2011)". Утв. приказом Минфина РФ от 02.02.2011 N 11н.

Активы, находящиеся на предпоследней стадии цикла движения от своей натуральной формы к денежным средствам, за один свой оборот будут трансформированы в денежные средства. На предпоследней стадии цикла движения от своей натуральной формы к денежным средствам находятся дебиторская задолженность и краткосрочные финансовые вложения. Таким образом, вся сумма полученных в будущем периоде денежных средств ($\overline{ДС}$), образованных циклическим их пополнением, будет складываться из двух составляющих. Соответственно, вся сумма денежных средств, которая будет получена от активов, находящихся на разных стадиях производственного цикла, за период D будет определяться по формуле:

$$\overline{ДС} = \overline{ДЗ} \cdot K_{ДЗ} + \overline{ФВ} \cdot K_{ФВ} \quad (11),$$

где $K_{ДЗ}$ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

$K_{ФВ}$ – коэффициент оборачиваемости финансовых вложений.

Для обеспечения платежеспособности организации необходимо, чтобы поступивших денежных средств к сроку погашения обязательств перед кредиторами было достаточно для погашения имеющейся кредиторской задолженности.

Средний срок оплаты задолженности перед кредиторами характеризуется периодом оборота краткосрочных обязательств ($T_{КО}$) и определяется по формуле:

$$T_{КО} = D \cdot \frac{\overline{КО}}{P_{КО}} \quad (12),$$

где $\overline{КО}$ – средний остаток краткосрочных обязательств; $P_{КО}$ – "расход краткосрочных обязательств" – величина "погашения" краткосрочных обязательств за период D .

Следовательно, средняя величина денежных средств ($\overline{ДС}$), имеющих у организации к сроку погашения обязательств перед кредиторами, будет рассчитываться по формуле:

$$\overline{ДС} = \frac{\overline{ДЗ} \cdot T_{КО}}{T_{ДЗ}} + \frac{\overline{ФВ} \cdot T_{КО}}{T_{ФВ}} \quad (13)$$

Следует учитывать, что для сохранения возможности продолжения хозяйственной деятельности после расчета по обязательствам и запуска нового производственного цикла за счет имеющихся денежных средств должны быть профинансированы сырье и материалы (для торговых организаций – товары) в размере их среднего остатка с учетом оборачиваемости. Средняя величина денежных средств, предназначенных для расчета по краткосрочным обязательствам ($\overline{ДС}'$), определяется по формуле:

$$\overline{ДС}' = \frac{\overline{ДЗ} \cdot T_{КО}}{T_{ДЗ}} + \frac{\overline{ФВ} \cdot T_{КО}}{T_{ФВ}} - \frac{\overline{М} \cdot T_{КО}}{T_{М}} \quad (14)$$

Краткосрочные обязательства к погашению, в свою очередь, должны быть скорректированы на величину доходов будущих периодов и резервов предстоящих расходов при их наличии. Кроме того, необходимо учесть часть кредиторской задолженности перед бюджетом, которая погашается не за счет де-

нежных средств, а за счет НДС по приобретенным ценностям. В этом случае средняя величина краткосрочных обязательств, покрываемых за счет денежных средств ($\overline{КО}'$), рассчитывается следующим образом:

$$\overline{КО}' = \overline{КО} - \overline{НДС} - \overline{ДБП} - \overline{РПП} \quad (15),$$

где $\overline{КО}$ – средний остаток краткосрочных обязательств; $\overline{НДС}$ – средний остаток налога на добавленную стоимость; $\overline{ДБП}$ – средний остаток доходов будущих периодов; $\overline{РПП}$ – средний остаток резервов предстоящих расходов.

Таким образом, формула (3) для расчета платежеспособности организации в результате преобразования с учетом оборачиваемости будет определяться новым показателем:

$$K'_{РП} = \frac{\overline{ДС}'}{\overline{КО}'} \quad (16)$$

Назовем его коэффициентом реальной платежеспособности ($K'_{РП}$). Нормативное значение данного показателя – больше 1, т.е. денежных средств, поступивших к сроку погашения обязательств перед кредиторами, с учетом сложившейся практики работы с данными контрагентами, будет достаточно для покрытия этих обязательств. В этом случае можно говорить о том, что организация платежеспособна.

Однако принятые в организации сроки расчета по обязательствам могут быть выше сроков, установленных законодательством. Нередки случаи, когда руководители организаций предпочитают финансировать оборотные, а иногда и внеоборотные активы за счет кредиторской задолженности вместо заимствования по договору. Такие организации вынуждены чуть ли не ежедневно отвечать на единовременные внесудебные предъявления требований по погашению кредиторских задолженностей. С одной стороны, кредиторская задолженность является бесплатным источником средств, однако, с другой стороны, возникает опасность единовременного предъявления требований по ней в судебном порядке. То же касается и кредитного договора, который в случае нарушения заемщиком сроков и сумм текущего погашения долга предусматривает немедленный возврат оставшегося долга, чаще всего с дополнительными санкциями. Поскольку в качестве займодавцев в большинстве случаев выступают банки и крупные предприятия, вопрос предъявления требований в судебном порядке решается достаточно быстро.

Единовременность предъявления требований по расчету обязательствам подразумевает срок, установленный Арбитражным процессуальным кодексом России от момента подачи кредитором заявления в суд до предварительного разбирательства. Как правило, данный срок не превышает одного - двух месяцев, в зависимости от конкретных условий спора. Если обязательства будут погашены до момента судебного разбирательства по существу, которое формально может произойти в день предварительного разбирательства, то предмет претензий кредитора перестает существовать. Минимальным сроком, предшествующий предварительному разбирательству, предлагается считать один месяц.

Таким образом, для анализа финансовой устойчивости организации предлагается рассчитывать коэф-

коэффициент, отражающий возможность организации погасить имеющиеся краткосрочные обязательства в срок, предусмотренный законодательством, за счет имеющихся денежных средств к моменту погашения обязательств. Для этого предлагается ввести показатель абсолютной платежеспособности, рассчитываемый по модифицированной формуле (16), где средняя величина денежных средств ($\overline{ДС''}$) будет определяться с учетом того, что срок погашения кредиторской задолженности - один месяц, т.е.

$$\overline{ДС''} = \frac{\overline{ДЗ} \cdot T_{КО}}{T_{ДЗ}} + \frac{\overline{ФВ} \cdot T_{КО}}{T_{ФВ}} - \frac{\overline{М} \cdot T_{КО}}{T_M} \quad (17),$$

где $T_{КО}$ равен одному месяцу.

Коэффициент абсолютной платежеспособности ($K'_{АП}$) будет рассчитываться по формуле:

$$K'_{АП} = \frac{\overline{ДС''}}{КО'} \quad (18)$$

Организация обладает абсолютной платежеспособностью, когда $K'_{АП}$ превышает единицу, т.е. имеющихся денежных средств достаточно для удовлетворения требований кредиторов в течение месяца. При этом судебное взыскание задолженности исключается.

На основе рассмотренных показателей предлагается следующая шкала оценки финансовой устойчивости (табл. 1).

Таблица 1
Типы финансовой устойчивости

№ п/п	Выполнение условия	Тип финансовой устойчивости
1	$ЧОК < 0$	Кризисное финансовое состояние
2	$\begin{cases} ЧОК \geq 0, \\ ЧОК \leq НЛА \end{cases}$	Неустойчивое финансовое состояние
3	$\begin{cases} ЧОК \geq 0, \\ ЧОК \geq НЛА, \\ K'_{рп} \leq 1 \end{cases}$	Средняя финансовая устойчивость
4	$\begin{cases} ЧОК \geq 0, \\ ЧОК \geq НЛА, \\ K'_{рп} \geq 1 \end{cases}$	Нормальная финансовая устойчивость
5	$\begin{cases} ЧОК \geq 0, \\ ЧОК \geq НЛА, \\ K'_{АП} \geq 1 \end{cases}$	Абсолютная финансовая устойчивость

Источник: составлено автором

Дадим характеристику каждому типу финансовой устойчивости.

Кризисное финансовое состояние возникает в том случае, если собственного капитала недостаточно даже для финансирования внеоборотных активов, т.е. величина $ЧОК < 0$. Ведь финансово устойчивой считается та организация, у которой за счет собственных средств финансируются не только внеоборотные активы, но и наименее ликвидные оборотные активы. При отрицательной величине $ЧОК$ нет оснований говорить о финансовой устойчивости. Кроме того, возникает угроза банкротства организации ввиду невозможности своевременного погашения краткосрочных обязательств.

Неустойчивое финансовое состояние характеризуется положительной величиной $ЧОК$, когда внеоборотные активы полностью финансируются за счет собственных средств. Однако этого еще недостаточно для того, чтобы организация была финансово устойчивой. Собственных средств должно быть достаточно для покрытия наименее ликвидных оборотных активов, необходимых для продолжения хозяйственной деятельности, т.к. в случае единовременного расчета по обязательствам такие активы должны остаться в собственности организации, чтобы не нарушался принцип непрерывности деятельности.

Среднюю финансовую устойчивость имеют организации, у которых внеоборотные средства и наименее ликвидные оборотные активы сформированы за счет собственного капитала. У такой организации будет возможность продолжить свою хозяйственную деятельность в случае единовременного погашения краткосрочных обязательств.

Однако для нормальной финансовой устойчивости кроме соблюдения вышеперечисленных условий необходимо, чтобы активов, сформированных за счет краткосрочных заемных средств, было достаточно для погашения обязательств в соответствии со сроками, принятыми в работе данной организации с кредиторами.

И, наконец, абсолютная финансовая устойчивость предполагает помимо выполнения предыдущих условий достаточность оборотных активов, сформированных за счет краткосрочных заемных средств, для покрытия текущих обязательств в сроки, предусмотренные законодательством, а именно, 1 месяц.

По результатам исследования предлагается блок-схема определения финансовой устойчивости организации, представленная на рис. 2.



Рис. 2. Блок-схема оценки финансовой устойчивости организации

Проведем оценку финансовой устойчивости организаций по предложенной методике (табл. 2). Для анализа возьмем организации сферы производства и оптовой торговли. Информационной базой для анализа послужила финансовая отчетность данных организаций за 2010 год.

Таблица 2
Анализ финансовой устойчивости организаций

Наименование показателя финансовой устойчивости	Производственные организации		Торговые организации		Условия финансовой устойчивости
	ООО "НТ"	ОАО "ДИОД"	ЗАО "ТИС"	ЗАО "ТВЭЛ-ИНВЕСТ"	
ЧОК	-10488	715976	-8631	111735	ЧОК ≥ 0
НЛА	-	457184	-	16	ЧОК ≥ НЛА
$K'_{рп}$	-	1,81	-	0,62	$K'_{рп} ≥ 1$
$K'_{ап}$	-	1,09	-	-	$K'_{ап} ≥ 1$
Тип финансовой устойчивости	Кризисное финансовое состояние	Абсолютная финансовая устойчивость	Кризисное финансовое состояние	Средняя финансовая устойчивость	X

Источник: составлено автором

Из таблицы видно, что ООО "НТ" и ЗАО "ТИС" в 2010 году имеют отрицательную величину чистого оборотного капитала, что свидетельствует о недостаточности собственного капитала для покрытия внеоборотных активов, т.е. все оборотные активы и большая часть внеоборотных профинансированы за счет заемного капитала. Согласно предложенной методике такая ситуация квалифицируется как кризисная. ЗАО "ТВЭЛ-ИНВЕСТ" имеет положительную величину чистого оборотного капитала, достаточную для финансирования наименее ликвидных активов. Однако коэффициент реальной платежеспособности меньше единицы. Это означает, что денежных средств, поступивших к сроку погашения обязательств, будет недостаточно, чтобы покрыть данные обязательства полностью. Такая ситуация соответствует средней финансовой устойчивости. И, наконец, ОАО "ДИОД" согласно предложенной методике анализа обладает абсолютной финансовой устойчивостью. Коэффициент абсолютной платежеспособности у данной организации превышает единицу, что свидетельствует о способности организации рассчитаться по своим обязательствам в течение одного месяца, сохраняя возможность продолжения своей хозяйственной деятельности в прежнем режиме.

Информационной базой для анализа финансовой устойчивости организации по предложенной методике служит финансовая отчетность. С 2011 года Приказом Минфина №66н¹ (далее - Приказ) были внесены существенные изменения в формы бухгалтерской отчетности, повлиявшие на порядок формирования и исчисления целого ряда финансовых показателей. Так, для исчисления коэффициента оборачиваемости активов, находящихся на различных стадиях финансово-производственного цикла, необходимы данные об их средней величине. В предыдущих формах отчетности такая информация об отдельных видах материальных средств была представлена в бухгалтерском балансе по строке 210 "Запасы" и была детализирована по видам запасов (сырье и материалы, незавершенное производство, готовая продукция и т.д.). В новой форме баланса строка 1210 "Запасы" представлена укрупненно без раз-

бивки по статьям, однако организациям дано право самостоятельно детализировать группы статей (п.3 Приказа). Это согласуется с п.11 ПБУ 4/99², в соответствии с которым существенная информация, а также информация, без знания которой невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности, должна приводиться обособленно в бухгалтерской отчетности. Кроме того, в данном Приказе приведен пример оформления пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках, где в п.4.1. "Наличие и движение запасов" раскрывается информация о величине запасов на начало и конец периода, а также об их поступлении и выбытии по видам запасов за два периода – отчетный и предыдущий год. Ранее данные о списании различных видов запасов на следующий этап производственного процесса были доступны лишь внутренним пользователям. Положительным изменением является также и то, что, начиная с 2011 года, в балансе нужно представлять информацию не за два, а за три периода – на конец отчетного периода, на 31 декабря предыдущего года и на 31 декабря года, предшествующего предыдущему. Это расширяет аналитические возможности баланса и улучшает качество финансового анализа.

Таким образом, предложенная методика анализа предполагает подходить к оценке финансовой устойчивости организации с позиции оборачиваемости ее активов и ее влияния на платежеспособность. Данная методика основана на индивидуальном подходе к каждой организации при ясном формировании критериев оценок. Она может использоваться производственными, торговыми организациями, а также в других сферах деятельности. Данные, необходимые для проведения такого анализа доступны любому пользователю, и содержатся в бухгалтерском балансе и пояснениях к нему.

Литература

1. 2. Положение по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)". Утв. приказом Минфина РФ от 06.07.1999 №43н (ред. от 08.11.2010).
3. Положение по бухгалтерскому учету "Отчет о движении денежных средств" (ПБУ 23/2011)". Утв. приказом Минфина РФ от 02.02.2011 №11н.
4. Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 №66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций".
5. Грачев, А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: Учеб.-практ. пособие. – М.: Финпресс, 2002. – 208 с.
6. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учеб./ Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2009. – 377 с.
7. Ковалев, В.В., Ковалев, Вит. В. Анализ баланса, или как понимать баланс: учебно-практическое пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2010. – 560 с.
8. Кольцова, И.В., Рябых, Д.А. Практика финансовой диагностики и оценки проектов. – М.: ООО "И.Д. Вильямс", 2007. – 416 с.: ил.
9. Миронов, М.Г. Финансовый менеджмент / М.Г. Миронов. – М.: ГроссМедиа, 2004. – 144 с.

¹ Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 N 66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций".

² Положение по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)". Утв. приказом Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010).

Совершенствование государственного регулирования уровня занятости

Жгилева Алла Олеговна,
соискатель кафедры экономической
теории и предпринимательства ИЭ
РАН
E-mail: kafinekon@yandex.ru

В статье рассмотрены перспективы развития российского рынка труда, определены цели и задачи государственной политики с целью повышения эффективности механизма регулирования, описаны методы расчета для определения резервов роста производительности труда, представлена существующая структура учета возможностей рынка труда, предложен подход к совершенствованию механизма государственного регулирования. Ключевые слова: государственное регулирование, уровень занятости, тенденции развития, цели и задачи регулирования, повышение эффективности, рынок труда, производительность труда, резервы, возможности рынка труда, рост производительности

Improvement of state regulation of
employment
Zhigileva A.O.

The article considers a tendency development of russian labor market, defined goals and objectives of state policy in order to increase the effectiveness of regulation, describes the methods of calculation for determining the reserves for the growth of labor's productivity, described the current structure of accounting features of labor's productivity, proposed approach to improve the mechanism of state regulation

Keywords: government regulation, employment level, trends, goals and objectives of management, improving the efficiency, labor market, labor productivity, reserves, market opportunities, labor productivity growth

Перспективы развития российского рынка труда до 2020 г. изложены в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации», разработанной Минэкономразвития России.

По мнению специалистов указанного Министерства, развитие рынка труда в долгосрочной перспективе будет формироваться под воздействием сокращения совокупного предложения на рынке труда из-за снижения численности населения в трудоспособном возрасте за период 2007-2020 гг. более чем на 10 %.

Серьезное значение в рамках развития интеграции российской экономики в мировое хозяйство будет иметь конкуренция за работников, прежде всего наиболее квалифицированных, со стороны стран - экономических лидеров. Такая конкуренция будет приводить как к повышению требований данной части работников к рабочим местам в российской экономике (в области заработной платы, социального пакета, условий труда и т.д.), так и к обострению проблемы сокращения совокупного предложения на рынке труда.

В этих условиях основными источниками компенсации сокращения предложения труда будут выступать повышение трудовой мобильности населения, повышение уровня производительности труда (на 6,7 % в год в 2011-2015 годах и на 7,5 % в 2016-2020 годах), а также привлечение иностранной рабочей силы в соответствии с потребностями экономики.

Целью государственной политики в области развития рынка труда в долгосрочной перспективе является создание условий для эффективного использования квалифицированного труда, развитие эффективной, ориентированной на конечный результат инфраструктуры рынка труда.

Выявлению положительных и отрицательных сторон отдельных составляющих рынка труда на долгосрочную перспективу, повышению обоснованности выбора наиболее эффективных мер способствует внедрение прогнозирования ситуации на рынке труда, в том числе величины и профессионально-квалификационной структуры предложения трудовых ресурсов с учетом изменения демографической ситуации и сложившейся структуры профессионального образования, а также определение профессионально-квалификационной структуры перспективной потребности работодателей в кадрах.

Поставленные цели могут быть достигнуты посредством решения следующих задач:

Первая - повышение гибкости рынка труда и стимулирования легальной трудовой деятельности:

- поиск и внедрение инструментов, направленных на достижение баланса между увеличением стоимости труда, прежде всего в секторах с быстро меняющейся структурой производства товаров и услуг, мерами социальной защиты работников и необходимостью обеспечения конкурентоспособности и динамичного развития организаций;

- стимулирование активного использования современных форм занятости, не требующих постоянного присутствия на рабочем месте;

- предоставление более широких возможностей для трудоустройства молодежи, внедрение практики стажировок молодых специалистов;

- эффективное использование трудового потенциала пожилых людей, желающих продолжить трудовую деятельность;

- стимулирование занятости женщин, имеющих детей, в том числе на основе использования гибких форм занятости, не требу-

ющих постоянного присутствия на рабочем месте;

- создание условий для интеграции в трудовую деятельность лиц с ограниченными возможностями и инвалидов;
- повышение уровня легальной занятости мигрантов с 26 % в 2006 году до 90 % в 2020 году;
- обеспечение дифференцированного подхода к привлечению иностранной рабочей силы с учетом перспективных потребностей экономики в трудовых ресурсах и на основе принципа приоритетного использования национальных кадров.

Вторая - развитие инфраструктуры рынка труда, обеспечивающей рост занятости и эффективности использования труда, в том числе за счет повышения территориальной и профессиональной мобильности трудовых ресурсов:

- повышение эффективности работы органов службы занятости населения. Инновационная экономика предъявляет новые требования к работе государственной службы занятости: во-первых, помощь безработным в поиске рабочего места должна строиться на основе новых информационных возможностей, которые возникнут у службы занятости в связи с формированием и поддержкой единой общероссийской информационной базы данных о работниках и рабочих местах; во-вторых, вопросы трудоустройства должны решаться органами государственной службы занятости при более активном взаимодействии с негосударственными службами занятости для повышения эффективности процессов трудоустройства работников; в-третьих, все большее значение будут иметь активные программы на рынке труда, включая программы профессиональной подготовки и переподготовки, в том числе осуществляемые во взаимодействии с негосударственными организациями;

- создание конкурентного рынка оказания услуг безработным гражданам и гражданам, испытывающим трудности в

поиске работы, а также работодателям по подбору кадров;

- развитие информационных ресурсов в сфере занятости населения, в том числе обеспечивающих прямой доступ пользователей;

- создание действенного механизма информирования населения о возможностях трудоустройства в различных регионах Российской Федерации, прежде всего в рамках крупных инвестиционных проектов частно-государственного партнерства;

- повышение эффективности использования трудовых ресурсов в бюджетной сфере. Повышение эффективности бюджетной сферы, повышение качества рабочих мест, зарплаты и эффективности труда в результате реформ в бюджетной сфере может в ряде случаев приводить к высвобождению части трудовых ресурсов из бюджетной сферы. Предоставление дополнительных возможностей для обеспечения профессиональной мобильности с помощью механизмов повышения квалификации, непрерывного обучения и переобучения позволит данным работникам реализовать свой трудовой потенциал в других, прежде всего наиболее динамично развивающихся секторах экономики;

- усиление значения программ профессиональной подготовки и переподготовки, осуществляемых образовательными учреждениями, отбираемыми на конкурсной основе, негосударственными организациями.

Третья - создание условий труда, позволяющих обеспечить сохранение трудоспособности работающих на всем протяжении профессиональной карьеры:

- разработка и реализация мер по улучшению условий и охраны труда, снижению рисков смертности и травматизма на производстве, профессиональных заболеваний, совершенствование управления профессиональными рисками с участием сторон социального партнерства;

- развитие системы оценки условий труда с точки зрения выявления вредных или опасных про-

изводственных факторов, влияющих на здоровье человека;

- переход от выплаты компенсаций за особые условия труда, основанные на статусном (списочном) подходе к выплате компенсаций за фактические условия труда по результатам аттестации рабочих мест.

Четвертая - формирование прозрачных правил функционирования рынка труда, регулирования трудовых отношений и эффективности контроля их исполнения:

- развитие правовой базы регулирования трудовых отношений и рынка труда в условиях усиления конкуренции на рынке труда и ускорения обновления производства;

- обеспечение соблюдения установленных норм и правил, повышение эффективности контроля и надзора за их исполнением;

- координации политики на рынке труда, включая такие сферы как заработная плата и социальная защита работников, на основе механизмов социального партнерства. Такая координация должна быть ориентирована, прежде всего, на защиту интересов и поддержание конкурентоспособности наиболее конкурентоспособных в мировой экономике секторов. Российская трехсторонняя комиссия по регулированию социально-трудовых отношений должна стать реальным органом, способствующим развитию механизмов социального партнерства и координации политики на рынке труда.

Сложившийся в настоящее время и прогнозируемый в долгосрочной перспективе дисбаланс между спросом и предложением рабочей силы обуславливает устойчивое превышение темпов роста реальной заработной платы над темпами роста производительности труда, а также является препятствием для полного выравнивания уровней заработной платы между социальным, преимущественно бюджетным и частным, рыночными секторами экономики. В 2011-2020 годах ожидается среднегодовой рост реальной заработной платы на 8-

8,5 % при росте производительности труда в экономике на 6,7-7,5 %. При этом единственным источником покрытия разрыва между среднегодовым ростом заработной платы и производительностью труда может быть инфляция, что не дает оснований считать темпы роста заработной платы реальными. Очевидно, что речь идет о номинальном росте.

Следует отметить, что в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года не нашла отражения еще одна проблема российского рынка труда. Целью государственной региональной политики провозглашено повышение сбалансированности пространственного развития российской экономики, в том числе уменьшение дифференциации в уровне и качестве жизни населения между регионами и внутри регионов. Одним из принципов региональной политики объявлено эффективное распределение полномочий между уровнями власти, а также между федеральным центром, субъектами федерации и местным самоуправлением. Но как быть с большими ножницами, которые имеются между регионами по уровню безработицы?

В целом, в качестве одного из приоритетных направлений развития рынка труда можно выделить совершенствования порядка учета резервов для развития рынка труда.

Эффект от улучшения использования персонала образуется в результате применения резервов роста продуктивности труда работников и снижения затрат на их содержание.

Резервы роста продуктивности труда возникают при экономии затрат живого и овеященного труда в результате снижения трудоемкости производства, улучшения использования рабочего времени, совершенствования структуры кадров. Такие резервы выявляют путем сравнения среднегодовой, среднечасовой

и фактической выработки продукции одним работником и с помощью сопоставления плановых и фактических затрат во времени на изготовление единицы продукции (по трудоемкости). Для каждого случая имеется свой метод расчета:

а) прирост продуктивности труда (%ПТ) в результате прироста объема производства (%ОП) и роста численности персонала (%ЧП) определяется по выражению:

$$\%ПТ = \frac{\%ОП + \%ЧП}{100 - \%ЧП}$$

б) прирост продуктивности труда вследствие увеличения удельного веса кооперированных поставок (дкооп) исчисляется по формуле:

$$\%ПТ = \frac{d_{\text{дкооп},1} - d_{\text{дкооп},2}}{100 - d_{\text{дкооп},1}}$$

где $d_{\text{дкооп}(2)100}$ - удельный вес кооперированных поставок до и после проведения мероприятия по использованию резерва;

в) для расчета прироста продуктивности труда в результате лучшего использования фонда рабочего времени (Ф) применяется формула:

$$\%ПТ = \frac{\Phi_1 - \Phi_2}{\Phi_2} \cdot 100$$

где $\Phi_{1(2)}$ — фонд рабочего времени до и после проведения мероприятия по использованию резерва.

Можно также рассчитать допущенные потери рабочего времени и оценить соответствующую упущенную выгоду. Так, сверхплановые потери рабочего времени определяются по формулам:

1) целодневные потери:

$$\Delta Tr_{\text{пот.ц.}} = (\Delta\Phi - D_{\text{пл}}) \cdot \Phi_{\text{ф}} \cdot T_{\text{см}};$$

2) внутрисменные потери:

$$\Delta Tr_{\text{пот.в.}} = (T_{\text{ф}} - T_{\text{пл}}) \cdot D_{\text{ф}} \cdot \Phi_{\text{пл}};$$

где $\Delta Tr_{\text{пот.ц.}}$ — целодневные потери рабочего времени, в человеко-часах;

$\Delta Tr_{\text{пот.в.}}$ - внутрисменные потери рабочего времени, в человеко-часах;

$D_{\text{ф}}, D_{\text{пл}}$ — количество дней в отчетном (плановом) периоде;

$T_{\text{см}}$ — продолжительность смены;

$\Phi_{\text{ф.пл}}$ — фактическая (плановая) численность работников.

Увеличение прибыли в результате сокращения целодневных и внутрисменных потерь рабочего времени рассчитывается по формуле:

$$\Delta\Pi = \Delta V \cdot (d_{\text{упр}} + R_{\text{пр}}) : 100$$

или:

$$\Delta\Pi = (Tr_{\text{баз}} + \Delta Tr_{\text{пот.ц.}} + \Delta Tr_{\text{пот.в.}}) \cdot N_{\text{вр}} \cdot (d_{\text{упр}} + R_{\text{пр}}) : 100,$$

где $Tr_{\text{баз}}$ — базисная (предыдущая) трудоемкость производимой продукции;

$N_{\text{вр}}$ — норма времени на изготовление единицы продукции;

$R_{\text{пр}}$ — рентабельность продукции, объем которой возрос в результате сокращения потерь рабочего времени.

Резервы снижения зарплатоёмкости выявляются путем сравнения среднегодовой, среднечасовой и среднечасовой заработной платы, а также посредством сопоставления запланированного и фактически начисленного фонда заработной платы:

1) абсолютное отклонение фактического фонда заработной платы от планового

$$\Delta_{\text{зп}} = \Phi_{\text{зп}} - \Phi_{\text{зп.пл}};$$

2) относительное отклонение фактического фонда заработной платы от планового

$$\sigma_{\text{зп}} = \Phi_{\text{зп}} - \Phi_{\text{зп.пл}} \cdot I_{\text{об}};$$

где $I_{\text{об}}$ — индекс изменения объема выпуска продукции в сравниваемых периодах;

3) соотношение темпов роста продуктивности труда и средней заработной платы.

Отклонения анализируются как по переменной части фонда заработной платы для рабочих-сдельщиков, так и по постоянной — для руководителей, специалистов и рабочих-повременщиков.

Литература

1. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учебник / Б.М. Генкин. — М.: НОРМА — ИНФРА-М, 2010. — 416 с.

2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р).

Уровень эффективности сельскохозяйственного производства

Кометиани Елена Александровна, аспирант ФГБОУ ВПО РГАЗУ.

Мумладзе Роман Георгиевич, д.э.н., профессор, зав. кафедры менеджмента и социологии труда, ФГБОУ ВПО РГАЗУ

В статье рассматривается уровень эффективности сельхозпроизводства, анализируются особенности различных методик критического уровня эффективности организации. Ключевые слова: уровень эффективности, критический уровень, кризис, банкротство, риск, рентабельность.

LEVEL OF EFFICIENCY OF AGRICULTURAL PRODUCTION
Kometiani E.A., Mumladze R.G.,

In article level of efficiency of agricultural manufacture is considered, analyzed features of various techniques of critical level of efficiency of the organization.

Keywords: efficiency level, critical level, crisis, bankruptcy, risk, profitability.

Конкуренция в условиях рынка играет в экономической эволюции ту же роль, что и естественный отбор в эволюции живой природы. Практически каждая сельскохозяйственная организация в аграрном секторе экономики испытала на себе кризисные явления, финансовые и экономические проблемы, которые иногда впоследствии приводят к банкротству. Для своевременного прогнозирования и предотвращения кризисных явлений и стабилизации финансового положения в условиях переходной экономики необходимой задачей на сегодняшний день является разработка научно-обоснованного механизма диагностики критического уровня эффективности сельскохозяйственных организаций.

Существуют различные точки зрения на определение критического уровня эффективности. Некоторые склоняются к точке зрения, что снижение эффективности деятельности организации отражается в показателях и в динамике их изменения, показывающих их функционирование и развитие. В соответствии с установленной величиной (нормой) и изменение их значений на определенных отрезках времени соотносятся динамика и величина данных показателей. Отклонение показателей закономерным соотношениям, резкие снижения и скачки в установленные интервалы времени, хотя это и не всегда приводит к кризису. Отсюда следует, что целью является выявление и определение существенных проблем в деятельности сельскохозяйственных организаций, причин их появления при диагностике критического уровня эффективности.

Анализ различных методик критического уровня эффективности организаций позволяет сделать вывод, что необходим инструмент для быстрой и своевременной диагностики. Предлагаем определить группу показателей, дающих комплексную характеристику состояния и возможного развития любого предприятия. Их должно быть небольшое количество, только так можно получить своевременный анализ деятельности организации без лишней трудоемкости в выполнении вычислений. Необходимо отметить те стороны деятельности сельскохозяйственной организации, которые позволят оперативно определить кризисные симптомы в экономике: рискованность деятельности организации, эффективность деятельности, качество управления, краткосрочные и долгосрочные перспективы платежеспособности.

С помощью показателя «Уровень собственного капитала» можно $R_b = R_a \times k_z = R_a \times A / K_s - R_a \times K_s + K_z / K_s = R_a \times K_z / K_s$

Необходимо учитывать риск при принятии решений, основываясь на оценке их доходности. Фактическая величина собственного капитала отражает реальную сумму собственных средств предприятия, накопленную им к моменту проведения анализа и вложенную в имущество. Однако для многих хозяйствующих субъектов, находящихся в кризисном положении, характерна отрицательная величина этого показателя, отражающая неэффективность деятельности или свидетельствующая о чрезмерных расходах, относимых на прибыль после налогообложения. Главной причиной этого является существенная величина убытков, которые могут превышать сумму средств, вложенных в предприятие его учредителями, а также сумму накопленных фондов и резервов. Уровень собственного капитала (фактического) есть показатель, обратный доле заемных средств в обязательствах. Его называют коэффициентом финансовой независимости или автономии, что

не меняет сути его расчета: отношения собственного капитала (фактического) к показателю «всега пассивов».

В сельскохозяйственных организациях при одинаковом значении рентабельности собственного капитала риск развития производства меньше для той организации, у которой выше уровень собственного капитала и более устойчиво экономически.

Большой объем финансовых обязательств компании присутствует при низком удельном весе собственных оборотных средств и, соответственно, возможны проблемы по выполнению новых обязательств. Кроме того, такой уровень собственных средств снижает устойчивость предприятия, так как делает его прибыль (и показатели эффективности деятельности) более зависимыми от внешних факторов. Это обусловлено двумя факторами: переходом большей части капитала к кредиторам, диктующим условия, и сокращением возможностей по привлечению дополнительных источников финансирования. Уровень собственного капитала менее 50% свидетельствует о том, что большая часть предприятия уже принадлежит не его собственникам, а кредиторам, которые могут влиять на управленческие решения организации.

При высоком уровне собственного капитала существует значительный запас прочности и более широкие возможности привлечения дополнительных заемных средств без риска потери финансовой устойчивости (существует большая вероятность получения средств из дополнительных источников финансирования). Уровень собственного капитала, равный 130%, достаточен для соблюдения требований финансовой устойчивости. Однако для первоклассных компаний он может быть несколько выше, чтобы даже случайные колебания рыночной конъюнктуры не смогли

повлиять на финансовую устойчивость организации.

Рискованность бизнеса зависит от коэффициента финансовой зависимости и имеет границы уровня соотношения заемного и собственного капитала от 50 до 70%.

Эффективность деятельности организации можно определить с помощью следующей формулы.

$$Rb - Ph/Ks - Ph/A \times A/Ks - Ra \times Kz$$

Где Rb – эффективность бизнеса, Ks – величина собственного капитала (средняя за период), A – величина активов, Ph – чистая прибыль (после налогообложения), Kz – коэффициент финансовой зависимости, Ra – рентабельность активов по чистой прибыли, где рентабельность активов по чистой прибыли определяется по формуле:

$$Ra - Ph/A - Ph/V \times V/A Rv - Rv \times Oa$$

где Rv – рентабельность продаж по чистой прибыли, Oa – оборачиваемость активов, V – выручка от продажи продукции.

Рентабельность активов выражает меру доходности предприятия. Рентабельность активов – это показатель эффективности оперативной деятельности предприятия, и он является основным производственным показателем. Рентабельность активов (англ. return on assets, ROA) — относительный показатель эффективности деятельности рассчитывается как частное от деления чистой прибыли, полученной за период, на общую величину активов организации за период, является одним из финансовых коэффициентов и входит в группу коэффициентов рентабельности. Он показывает способность активов компании порождать прибыль. Рентабельность активов является индикатором доходности и эффективности деятельности компании. Применяется для сравнения предприятий одной отрасли и вычисля-

ется по формуле: Рентабельность активов = Чистая прибыль за период / Средняя величина активов за период

$$Ra = P / A$$

Рентабельность продаж по чистой прибыли зависит от показателя рентабельности активов, который определяется рентабельностью продаваемой продукции, а также от характеристики деловой активности предприятия или оборачиваемости активов, отсюда от оборачиваемости капиталов зависит рентабельность собственного капитала.

Коэффициент оборачиваемости активов характеризует эффективность использования активов с точки зрения объема продаж. Если умножить коэффициент оборачиваемости активов на коэффициент чистой прибыли, то получим коэффициент отдачи активов, или степень доходности материальных активов предприятия. Условиями рынка определяется оборачиваемость активов, в которых функционирует сельскохозяйственная организация и в сфере маркетинга характеризует его успехи. При дополнительных капиталовложениях возможно производство новой продукции повышенного спроса. Производство которой может привести к снижению рентабельности и к повышению стоимости собственного капитала.

Долгосрочные и краткосрочные перспективы платежеспособности. В условиях нестабильности аграрного рынка долгосрочные и краткосрочные перспективы платежеспособности учитывают риск невозврата вложенных средств, т.е. риск банкротства предприятия. Банкротство чаще всего является результатом совместного и одновременного воздействия всех причин.

Наиболее сильное влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятия оказывает современное состояние российской экономики и множество проблем, которые еще

не решены. Это инфляция, безработица, просроченные кредиторские задолженности, высокий удельный вес расчетом бартером, «забюрокраченность» и другие.

Несовершенное законодательство в области хозяйственного права является следствием политической нестабильности. Это касается отношений государства к производственной и предпринимательской деятельности, частого изменения законодательства, высокого уровня налогообложения, несовершенных условий экспорта и импорта и прочих проявлений регулирующей функции государства. Коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом и длительность оборота кредиторской задолженности учитывают риск банкротства предприятия.

Обеспечение внеоборотных активов собственным капиталом показывает, в какой степени внеоборотные активы организации финансируются собственным капиталом. Коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом отражает платежеспособность организации в долгосрочном периоде. Коэффициент покрытия (λ) рассчитывается как отношение внеоборотных активов (A_v) к собственному капиталу ($K_p - A_v/K_s$) и характеризует стабильность производства, обеспеченность внеоборотными активами, если они сформированы в основном за счет резервов и капитала.

Основные средства в случае кризиса сохраняются и не будут распроданы при выполнении краткосрочных обязательств по их погашению в установленный срок. Капитал и резервы (т.е. собственный капитал) являются надежным покрытием внеоборотных активов. Стабильное финансовое положение зависит от коэффициента покрытия и появляется больше возможностей привлечь дополнительные инвестиции. В долгосрочной перспективе для обес-

печения платежеспособности нужно, чтобы перманентный капитал (сумма долгосрочного заемного капитала и собственного капитала) превышал сумму внеоборотных активов или их частное превышало единицу.

В случае рыночных колебаний даже для устойчивых и эффективных организаций это соотношение должно быть еще выше. Финансовая устойчивость предприятия высокая, если основные средства полностью покрываются собственным капиталом или коэффициент покрытия равен единице. Период оборота кредиторской задолженности есть длительность обращения суммы средств, равной разности стоимости сырья и материалов, получаемых предприятием в кредит, и суммы выданных им авансов. Предприятие с самого начала операционного цикла вкладывает в производство собственные оборотные средства. Длительность оборота кредиторской задолженности предлагаем рассчитать по формуле

$$O_z = K_z/M$$

где M - закупки ресурсов и сырья для производства за анализируемый период сельскохозяйственной организацией. Исходя из формулы, длительность кредиторской задолженности определяет средний период неоплаты счетов кредиторов.

Длительность оборота чистого производственного капитала определяет качество управления деятельностью организации. При рациональном управлении оборотным капиталом предприятия длительность оборота чистого производственного оборотного капитала положительна, но близка к нулю. Для первоклассных компаний срок исполнения обязательств перед кредиторами составляет не более 60 дней.

В краткосрочном периоде показатель длительности оборота кредиторской задолженности рассматривается как индикатор платежеспособности.

Согласно п. 2 статьи 3 закона "О несостоятельности (банкротстве)" от 08.01.98 г. № 6-ФЗ, "юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанности не исполнены им в течение трех месяцев с момента наступления даты их исполнения". Отсюда следует что, длительность оборота кредиторской задолженности свыше 180 дней формально показывает, что сроки исполнения обязательств предприятия уже истекли (или у предприятия не хватит ресурсов, чтобы расплатиться с кредиторами в течение установленного срока), и присутствует повод для немедленного начала возбуждения процедуры банкротства.

Качество управления бизнесом очень емко характеризуется показателем "Длительность оборота чистого производственного оборотного капитала". Значение показателя больше единицы указывает время, в течение которого обращаются оборотные средства предприятия (период от оплаты сырья и материалов, нахождения их в виде производственных запасов, остатков незавершенного производства, запасов готовой продукции до получения платежа за реализованную продукцию). Об отсутствии собственных оборотных средств свидетельствует отрицательное значение показателя, а его величина характеризует минимальную сумму кредита на пополнение оборотных средств, необходимого предприятию.

Анализируя длительность оборота чистого производственного оборотного капитала могут быть сделаны выводы о качестве управления предприятием. При целесообразном управлении оборотным капиталом предприятия длительность оборота чистого производственного оборотного капи-

тала положительна, но близка к нулю. Это означает, что структура дебиторской и кредиторской задолженностей сбалансирована, а объем запасов определяется технологическими особенностями производства. Увеличение данного показателя указывает, что существенные финансовые ресурсы заморожены в оборотных средствах. Можно сделать вывод, что, либо на предприятии нерациональна закупочно-сбытовая деятельность, либо избыточны, либо неэффективна работа с дебиторами, и предприятие предоставляет бесплатный кредит.

О рискованности политики предприятия, строящего свою деятельность на использовании бесплатных кредитов поставщикам свидетельствует отрицательная, но близкая к нулю величина длительности оборота. Отсутствие у предприятия собственных оборотных средств и наличие проблем с финансовой устойчивостью свидетельствуют значительные отрицательные значения. Убыточность деятельности предприятия, либо отвлечение средств (например, на содержание социальной сферы) могут быть причинами роста длительности оборота чистого производственного оборотного капитала. Предоставление финансовых ресурсов такому предприятию в таких ситуациях не решит его проблем.

Основными механизмами рекомбинации предприятий при поиске наиболее конкурентоспособных форм являются интеграция, слияния и поглощения. Обращаясь к истории развития западных корпораций можно проследить, что они переживают десятки слияний, поглощений, изменяются и адаптируются к меняющейся конкурентной среде.

В аграрной сфере развиваясь интеграционные процессы позволяют сгладить связанные с отсутствием должного регулирования проблемы, а также диспаритет цен на ресурсы, ис-

пользуемые для производства сельскохозяйственной продукции и реализационной ценой. Интеграционные процессы развиваются во всем мире, что является общемировой тенденцией, которая свойственна аграрной экономике основной части развитых стран. При этом объединение идет на уровне различных частей хозяйственных систем, а также на уровне государств.

Интеграция - это объединение экономических субъектов, развитие связей между ними и углубление их взаимодействия в процессе функционирования. Экономическая интеграция осуществляется как на уровне национальных хозяйств, так и между предприятиями, фирмами, корпорациями и компаниями. Этот процесс проявляется в расширении, а также в углублении производственно-технологических связей, объединении капиталов и совместном использовании ресурсов, а также в снятии взаимных барьеров и создании условий осуществления экономической деятельности. Существует необходимость объединения промышленного и сельскохозяйственного производства при неуклонно увеличивающемся уровне обобществления производства.

Развитие производственных отношений высокого уровня и производительных сил, разделение общественного труда высокого уровня, индустриализация сельскохозяйственного производства, а также повышение концентрации сельскохозяйственного производства и усиление специализации, повышение уровня межхозяйственной кооперации, появление и развитие производственно-экономических связей между промышленностью и сельскохозяйственным производством в форме агропромышленной интеграции привело к возникновению агропромышленной интеграции.

Интеграция сельскохозяйственного производства дает возможность повысить эффек-

тивность производства путем разрешения целого ряда проблем. Потребность в агропромышленной интеграции обусловлена требованиями рационального использования ограниченного использования ресурсов в сфере промышленности и сельского хозяйства.

Создание экономического сотрудничества сельских товаропроизводителей с партнерами по интеграции на взаимовыгодной основе и укрепление связей с другими предприятиями комплекса происходит при наличии акционерного капитала у участников продуктового подкомплекса. Паритетное развитие сельского хозяйства происходит при передаче контрольного пакета акций перерабатывающих предприятий, в этом случае исключается диктат предприятий-монополистов.

Литература

1. Гиляровская Л.Т. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Л.Т.Гиляровская. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. -360с.
2. Голдин АМ. Статистика: учебник / АМ. Голдин - 3-е изд., перераб. - М.: Дашков и К, 2004. - 472 с.
3. Буровкин И.Н., Казаринов Б.Н. Прогноз экономического роста производства продукции отраслей животноводства. - М.: Изд. ФГОУ РосАКО АПК, 2010 г.
4. Минаков И.А. Экономика сельскохозяйственного предприятия /И.А.Минаков, Л.А.Сабетова, Н.И.Куликов и др.; под ред. И.А.Минакова. - М.: КолосС, 2004 - 528С.
5. Экономика сельскохозяйственного предприятия: Учебник / Под ред. И.А. Минакова- М; Колос С. 2003- с. 242.

Предпосылки эффективного управления развитием познавательного туризма в регионах

Филушкина Мария Игоревна, аспирант кафедры управления в международном бизнесе и индустрии туризма ГУУ
Чудновский Алексей Давыдович, д.э.н., проф., ГУУ

В статье рассмотрены предпосылки эффективного управления развитием регионального познавательного туризма. Разработана совокупность методов планирования развития познавательного туризма. Подчеркнута важность опережающего контроля в качестве элемента плана и программы развития познавательного туризма.

Ключевые слова: Познавательный туризм, региональное управление, методы планирования развития познавательного туризма, опережающий контроль, предпосылки эффективного управления.

PRECONDITIONS OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF POZNAVATELNOGO'S DEVELOPMENT OF TOURISM IN REGIONS
Filushkina M.I., Chudnovsky A.D.

In article preconditions of effective management are considered by development of regional informative tourism. Set of methods of planning of development of informative tourism is developed. Importance of advancing control as an element of the plan and the program of development of informative tourism is underlined.

Keywords: Informative tourism, regional government, methods of planning of development of the informative tourism, advancing control, preconditions of effective management.

Познавательный туризм охватывает значительное число путешественников. Целью познавательного туризма является приобщение к материальным и духовным ценностям различных стран и народов. В отличие от развлекательного познавательный туризм направлен на более глубокое ознакомление с культурой отдельных народов. Познавательный туризм является выражением стремления человека расширить свой кругозор, составить представление о том, как живут другие страны и народы, каковы их достижения в науке, искусстве, технике и быте. Стремление к познанию выступает как содержанием, так и мощным стимулом человеческой деятельности. У человека познание становится основным способом развития и овладения силами своей собственной природы и окружающего мира. При этом человек целенаправленно воспринимает факты внутреннего и внешнего мира, систематизирует их, находит закономерности, которые определяют последовательность явлений. В результате познания возникает целостная модель явления, которая позволяет человеку сознательно подходить к действительности и использовать ее в своих целях [3].

Познавательный туризм может быть более или менее специализирован. В первом случае туристов привлекают известные архитектурные памятники, особенности городских ландшафтов и образа жизни наиболее известных мегаполисов. Ознакомительные поездки в другие страны совершают десятки миллионов людей.

Более специализированный туризм предлагает целенаправленное знакомство с отдельными проявлениями материальной и духовной культуры. Объектами, представляющими интерес для туриста, являются природные достопримечательности (животный и растительный мир, природные ландшафты), материальные памятники древнего искусства (культовые сооружения, скульптура, фрески), современный уклад жизни народов, современная архитектура и скульптура, градостроительное искусство, музеи и театры. Неспециализированный познавательный туризм дает участникам туров общие представления о культуре и жизненном укладе других народов.

Поскольку туризм является многоотраслевым видом деятельности, его планирование представляет собой сложный процесс и включает как материальные, так и институциональные аспекты. Основные составные части туризма, которые необходимо учитывать в процессе планирования:

- 1) туристские объекты и формы досуга, включая природные и «искусственные» объекты;
- 2) средства размещения и услуги, такие как гостиницы; пансионаты, мотели, кемпинги, дома для гостей, предоставляющие ночлег и завтрак, средства размещения на основе самообслуживания и т.д.;
- 3) другие объекты и услуги, такие как театры, музеи, выставки, концертные залы, рестораны, магазины, банки, обменные пункты, правоохранительные учреждения, больницы, службы туристской информации и другие службы, различные средства связи и т.д.;
- 4) транспортные связи и услуги, включая доступ к туристскому центру и передвижению по его территории;
- 5) другие элементы инфраструктуры - водоснабжение, электричество, канализация и переработка твердых отходов, телекоммуникации;

б) институциональные аспекты, включая планы маркетинга и рекламные кампании, туристское законодательство и правила, государственные и частные туристские организационные структуры, системы льгот для привлечения частных инвестиций в туризм, образовательные программы и профессиональная подготовка работников сферы туризма, программы ознакомления широкой общественности с ценностями современного туризма, а также экологические и социально-экономические программы.

Всемирная туристская организация рассматривает составные части туризма в контексте эффективного использования имеющихся туристских ресурсов и инфраструктуры в рамках внутренних и международных туристских рынков. Все эти составные части связаны и оказывают воздействие на природную, «искусственную» и социально-экономическую среду.

При планировании развития познавательного туризма прежде всего надо исходить из того, какие положительные влияния оказывает развитие туризма на социально-экономические условия региона, на развитие местной инфраструктуры, на пополнение местных бюджетов и на экономику в целом. Как и вся индустрия туризма, развитие познавательного туризма создает рабочие места, повышает уровень жизни населения, увеличивает доходы и поступления в иностранной валюте, стимулирует инвестиции, открывает возможности для развития крупных и малых предприятий, способствует развитию и укреплению местных, региональных, национальных и международных экономических и политических связей.

Планирование развитие познавательного туризма в регионе должны осуществляться в рамках региональной системы управления туризмом. Исследователи отмечают, что в настоящее время в России механизм управления региональным ту-

Таблица 1
Модели планирования развития познавательного туризма

Наименование модели	Содержание модели
Традиционная	Под планом понимаются адресные, конкретные для исполнителя задания, носящие директивный характер. При разработке плана исходят из сложившихся в регионе тенденций. Разработка плана ведется обычно в безальтернативном варианте. Эффективность плана определяется после окончания планируемого периода.
Индикативная	Ориентирующий план, включающий показатели-индикаторы, представляет собой план-прогноз, составляется с целью помощи хозяйствующим субъектам разработать собственные планы, исходя из видения экономического будущего региональным органом.
Программно-целевая	Под программой понимается специально разработанный перечень заданий, ориентированных на полное или частичное решение конкретной проблемы регионального характера. Это – разновидность обычного плана, но комплексного, интегрированного представления о создании или развития объекта для достижения конкретной цели.

ризмом является недостаточно эффективным, не носит комплексного, многоаспектного характера [1, 2].

Совокупность методов планирования развития познавательного туризма можно представить моделями: традиционная, индикативная, программно-целевая (табл. 1).

К основным моментам, свидетельствующим о необходимости разработки программно-целевых моделей, следует отнести узловую характер решаемых проблем, необходимость резкого изменения темпов развития рассматриваемой сферы деятельности, высокую степень интеграции исследуемых процессов, возможность маневрирования ресурсами, ориентация на дополнительную эффективность и конечный результат исследуемого объекта.

Планирование развития познавательного туризма в регионе должно начинаться с оценки имеющихся ресурсов. Особенность планирования туризма заключается в том, что помимо изучения составных частей (факторов) туризма необходимо тщательно изучить факторы внешней среды, оказывающие сильное воздействие на развитие туризма. Туризм является открытой системой и его развитие зависит от социальных, экономических, политических, географических, климатических и других условий в стране и регионе.

Непременным элементом плана и программы развития

познавательного туризма, отдельных региональных проектов является опережающий контроль. Контроль обеспечивает возможность определения эффективности программы развития. С его помощью можно обнаружить любые проблемы перед тем, как они приобретут опасную остроту, разработать предложения по активизации потенциальных возможностей и нейтрализации проблем, с которыми сталкивается индустрия туризма в том или ином регионе, в конечном счете принять меры, обеспечивающие выполнение программы в соответствии с первоначальным планом.

Опережающий контроль должен использоваться для оценки эффективности общей политики развития познавательного туризма, его плана и программы. Если в результате определенные методы и подходы будут признаны несоответствующими, должны быть внесены коррективы. Эффективное планирование и развитие познавательного туризма требует творческого подхода в плане наиболее подходящих для этого региона методов работы.

Контроль должен осуществляться на регулярной и методической основе. Одновременно должны проводиться различные виды обследования процессов воздействия туризма на экономику, окружающую среду, общество и культуру. Целесообразно в рамках туристской информационной системы со-

здать общую базу данных, чтобы обеспечить совместимость результатов за продолжительный период времени. На местном уровне эти обследования могут включать социологические опросы и беседы с жителями туристского региона для оценки их реакции на познавательный туризм и участие в нем.

Туризм является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей в мире. Независимо от того, осуществляется ли развитие туризма строго по плану или происходит спонтанно, всегда существует опасность, что в определенный момент будет достигнут критический порог пропускного потенциала либо природной, либо социальной среды или инфраструктуры. В результате наступает перенасыщение, а значит, падает качество туристского продукта с возникновением при этом негативных последствий для окружающей среды и местного общества. По мере падения качества туристской услуги сокращается число туристов и уровень их удовлетворенности; возможно также развитие менее желательных форм туризма.

Некоторые туристские регионы в мире уже достигли точки перенасыщения с соответствующим падением качества, ухудшением окружающей среды, и негативными последствиями для жизни общества. Поэтому необходимо планировать и просчитывать уровни перенасыщения туристских достопримечательностей и регионов, в этой связи нужно разработать соответствующую стратегию управления. Следует проанализировать отдельно или в сочетании друг с другом три варианта стратегии:

- а) увеличение пропускного потенциала;
- б) равномерное распределение потоков посетителей;
- в) ограничение доступа.

Стратегическим планам должны предшествовать исследования по определению элементов окружающей среды,

уровня пропускного потенциала которых приближается к точке насыщения и разработка методов увеличения этого уровня. В отдельных, но не во всех случаях, пропускной потенциал может быть увеличен. Ниже приводится перечень методов управления, которые могут быть использованы на местном уровне, для достижения этой цели:

- увеличение мощностей коммунальных служб, например, водоснабжения, канализации, удаления твердых отходов и телекоммуникаций;

- увеличение возможностей транспортных объектов и служб (например, дорожной сети) или ограничение использования этих объектов (например, запретить проезд частных автомобилей по перегруженным подъездным магистралям с одновременной организацией движения автобусов от периферийных автомобильных стоянок);

- размещение активно посещаемых достопримечательностей в непосредственной близости от пункта въезда для сокращения спроса на транспорт;

- равномерное распределение туристских достопримечательностей и объектов для предотвращения чрезмерного наплыва посетителей;

- замена множества туристских объектов, рассчитанных на индивидуальных, более крупными объектами, обслуживающими группы туристов;

- создание дорожных систем с односторонним движением для улучшения потока посетителей;

- разработка новых туристских маршрутов и совершенствование уже существующих;

- организация информационной работы с посетителями в целях изменения их поведения;

- организация специальных программ для ознакомления местных жителей с ценностями туризма и способами организации гармоничных отношений с туристами;

- поощрение участия местного населения и общества в целом в туристской деятельности с тем, чтобы местные жители с большей готовностью принимали развитие туризма;

- разработка строгих правил землепользования, проектирования и экологической безопасности для любых предлагаемых объектов, а также принятие необходимых мер для соблюдения соответствующих норм существующими объектами.

На общенациональном и региональном уровнях может также возникнуть необходимость предпринять действия по таким направлениям, как совершенствование базовой инфраструктуры, в частности аэропортов и автомагистралей, а также предоставление специальных грантов или ссуд для выполнения необходимой перепланировки в отдельных районах.

Равномерное распределение потоков посетителей по территории туристского района, региона или страны требует создания новых туристских объектов, а также соответствующих привязок к транспортной системе. Это вполне осуществимая задача, а зачастую и весьма желательный выход из создавшегося положения, исходя из того, что природные или культурные туристские достопримечательности имеются и в других регионах, а «искусственные» достопримечательности могут быть построены.

Открытие новых туристских районов не только снижает нагрузку на существующие центры приема, но также приносит экономические выгоды в виде дополнительного дохода и новых рабочих мест. Однако, открытие новых туристских районов требует больших объемов государственных и частных инвестиций в строительство объектов и их маркетинг. Часто для развития новых туристских центров необходимо вмешательство государственных властей на общенациональном или

региональном уровнях.

Другим методом равномерного распределения посетителей является продление туристского сезона. Этот метод может использоваться в сочетании с усилиями, направленными на «антимаркетинг» перегруженных достопримечательностей и объектов в сезон пик и усилением маркетинга в межсезонье и несезон. Этого можно добиться с помощью специальной политики цен, различных льгот или приемов, нацеленных на искусственное снижение спроса. Дополнительным достоинством этого метода является обеспечение выгод от туризма для местного населения.

Крайней мерой, которая может применяться в сезон пик, является ограничение доступа таким количеством туристов, которое может быть обслужено без превышения пропускного потенциала. Ограничение доступа может осуществляться следующими методами:

- принятие самоограничительных мер, например, более высокие цены на номера и входные билеты;

- закрытие отдельных мест для посещения, например, хрупких в экологическом отношении районов, на определенные периоды времени (для обеспечения восстановления в критические периоды, связанные, например, с размножением животных);

- сокращение площадей под парковку, уменьшение количества пассажирских мест или любые другие ограничения, связанные с возможностями транспорта;

- установление максимального числа единиц размещения (номера, кемпинги и т.д.), разрешенного в районах, приближающихся к точке насыщения;

- определение максимального числа посетителей для озонакопления с той или иной туристской достопримечательностью в конкретное время;

- направление движения в обход туристских центров и допуск исключительно пешеходов к популярным объектам;

- разрешение строительства новых объектов лишь с учетом правил зонирования и только при получении специального разрешения.

Часто ограничение доступа происходит автоматически, когда все места в гостиницах забронированы, а билеты на транспортные средства (например, самолеты или поезда) зарезервированы в периоды максимального наплыва посетителей. Как правило, в таких случаях туристы предпочитают другие места назначения, тем самым равномерно распределяя нагрузку на региональном, национальном и глобальном уровнях. К тому же многие туристы предпочитают брать несколько краткосрочных отпусков в течение

года, тем самым обеспечивая относительно равномерное использование туристских объектов не только с временной, но и с географической точки зрения.

С помощью таких мер, как планирование и определение пропускного потенциала туристские районы национального или регионального значения и особенно небольшие страны все чаще стремятся к установлению максимальных уровней развития туризма. Это те уровни, которые принесут существенные выгоды и обеспечат высокое качество туристского продукта, не оказывая негативного воздействия на окружающую среду и жизнь общества.

Литература

1. Шимин Н.А. Проблемы обеспечения устойчивого развития регионального туризма и пути их решения. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.uecs.ru/logistika/item/279-2011>.

2. Орлов О.В. Формирование организационно-экономического механизма управления развитием индустрии регионального туризма: автореферат дис. ... кандидата экономических наук, Санкт-Петербург, 2009.

3. Кусков А.С., Джаладян Ю.А. Основы туризма. - М.: КноРус, 2010.

Концепция социально-ответственного маркетинга на предприятиях индустрии гостеприимства

Салтыков Владимир Константинович
Аспирант кафедры управления в международном бизнесе и индустрии туризма ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»

Богданова Татьяна Владимировна,
д.э.н., проф. ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»

В статье рассмотрена стратегия управления социально-ответственным маркетингом на предприятиях индустрии гостеприимства. В рамках концепции социально-ответственного маркетинга, компания наряду с исследованием потребностей потенциальных и реальных покупателей, выявляет общественные интересы и стремится к их удовлетворению. Ключевые слова: Управление взаимоотношениями с клиентами, партнерами, осязаемые и неосязаемые ресурсы.

The concept of socially responsible marketing in hospitality industry
Saltykov V.K., Bogdanova T.V.

The article considers the management strategy for social marketing for tourism companies. The concept of social marketing means that, the company along with researches of needs of potential and actual customers identifies the public interest and strives to meet them.
Keywords: Customer and partner relationship management, tangible and intangible resources.

Каждое направление маркетинговой деятельности важно само по себе, но взятые в совокупности и в связке, они обеспечивают необходимые условия для завоевания рынка, успешной деятельности предприятия индустрии туризма (ПИТ), помогают разрабатывать и предлагать потребителям разнообразные виды, типы и категории, адресно направленные на конкретную группу потребителей. В последнее время можно услышать о маркетинге взаимоотношений. На наш взгляд, маркетинг взаимоотношений:

- Нацелен на построение долгосрочных и благоприятных отношений с остальными участниками рынка с целью завладения их доверием и предпочтениями в долгосрочной перспективе.

- Управление взаимоотношениями с клиентами: CRM или GRC (Customer Relationship Management)

- Управление взаимоотношениями с партнерами

- То, что предполагает хорошее знание клиентов, дистрибьюторских сетей и партнеров.

Другим направлением развития теории маркетинга явилась концепция социально-ответственного маркетинга. К концепции социально-ответственного маркетинга (СОМ) компании обратились в третьей четверти XX века. Концепция социально-ответственного маркетинга была призвана заменить традиционную концепцию маркетинга, в целях рационализации потребления и экологической защищенности общества от нежелательных процессов производства. Акцент делается на комплексную маркетинговую деятельность, направленную на удовлетворение потребностей целевого рынка и одновременно учитывающую социальные и этические потребности общества в целом. В рамках концепции социально-ответственного маркетинга, компания наряду с исследованием потребностей потенциальных и реальных покупателей, выявляет общественные интересы и стремится к их удовлетворению. Применение концепции социально-этического маркетинга предполагает:

1. Наряду с потребностями покупателей, существуют интересы общества, которые осознаются и принимаются покупателями;

2. успешность предприятия зависит, в том числе, и от общественного мнения, которое формируется на основании отношения предприятия к интересам общества.

3. потребители при прочих равных условиях предпочитают товары, которые производит компания, учитывающая интересы общества.

Таким образом, исходные положения для выбора стратегии ПИГ связаны с социально-ориентированным маркетингом.

Предприятие индустрии туризма будет конкурентоспособной до тех пор, пока удерживает конкурентное преимущество, или благодаря большей производительности, обеспечивающей ей преимущество по издержкам либо благодаря особым качествам, отличающим ее от конкурентов.

Конкурентные преимущества предприятия индустрии туризма - это уникальные осязаемые и неосязаемые ресурсы, которыми

владеет предприятие, а также стратегически важные для данного предприятия индустрии туризма сферы бизнеса, которые позволяют ей побеждать в конкурентной борьбе. Конкурентные преимущества представляют собой высокую компетентность предприятия индустрии туризма, которая дает ему наилучшие возможности преодолевать конкуренцию, привлекать потребителей и сохранять их приверженность к ее услугам и торговой марке.

В основе конкурентных преимуществ лежат осязаемые и неосязаемые ресурсы (рис. 1).

К осязаемым ресурсам (материальным активам) относятся материально-технические и финансовые активы предприятия индустрии туризма, которые отражены в бухгалтерском балансе.

Под неосязаемыми ресурсами (нематериальными активами) понимаются качественные характеристики предприятия индустрии туризма, а именно:

- не связанные с людьми неосязаемые ресурсы (торговая марка, ноу-хау, престиж, имидж);

- неосязаемые человеческие ресурсы (квалификация персонала, опыт, компетенция, организационная культура, управленческая команда). Кроме того, источником конкурентных преимуществ могут быть отдельные стратегические направления деятельности предприятия индустрии туризма (маркетинг, сбыт, финансы и т.п.), в которых оно преуспевает.

Предприятие индустрии туризма также будет занимать лидирующее положение по сравнению с конкурентами в случае монопольного положения на рынке. Поэтому в настоящее время многие крупные предприятия туристской индустрии стараются захватывать рынок путем глобализации и интеграции компаний.

Конкурентные преимущества позволяют предприятию



Рис. 1. Ресурсы предприятия индустрии туризма, составляющие основу его конкурентного преимущества.

индустрии туризма иметь рентабельность выше средней для предприятий данной отрасли или данного рыночного сегмента. При этом конкурентные преимущества подразделяются на два вида:

1) преимущества высокого ранга (связанные с наличием у предприятия индустрии туризма высокой репутации; квалификационного персонала; развитого социально-ориентированного маркетинга, основанного на использовании новейших технологий; современного менеджмента; долговременных связей с клиентами и т.д.) имеют тенденцию сохраняться более длительное время и соответственно позволяют предприятию индустрии туризма достигнуть большей эффективности;

2) преимущества низкого ранга (связанные с наличием дешевой рабочей силы, богатыми туристскими ресурсами и т.п.) не столь устойчивы, так как могут быть использованы конкурентами.

Таким образом, конкурентное преимущество - это положение предприятия индустрии туризма на рынке, позволяющее ей преодолевать конкуренцию и привлекать клиентов.

Литература

1. Ветитнев А.М., Боков М.А., Угрюмов Е.С. Конкурентоспособность санаторно-курортных организаций. – Сочи, 2012. – 95с.

2. Чудновский А.Д. Управление индустрией туризма России в современных условиях: учебное пособие / А.Д. Чудновский, М.А. Жукова. – М., 2007. – 416 с.

3. Чудновский А.Д., Жукова М.А. Анализ экспансии международных гостиничных операторов на российском рынке Инновации и инвестиции. 2010.- № 4.

4. Жукова М.А. Концепция устойчивого развития туристского региона. Вестник Университета (ГУУ).-2007.-№ 2 (20).

Оценка эффективности управления предприятием потребительского рынка

Слияков Юрий Владимирович, д.э.н., проф. кафедры менеджмента Государственного университета управления

Громов Николай Николаевич, д.э.н., проф. кафедры экономики и воздушного транспорта Государственного университета управления

В статье приводятся методические основы оценки эффективности управления бытовым обслуживанием населения

Ключевые слова: потребительский рынок, оценка эффективности, социальный эффект, эффективность управления

Evaluation of enterprise management efficiency of the consumer market
Slinyakov Yu.V., Gromov N.N.

The article presents the methodological framework for the assessment of management efficiency consumer services

Keywords: consumer market, performance evaluation, social impact, the effectiveness of management

Ориентация развития экономики на инновационный путь и социальную ориентацию повышает значение в ней отраслей потребительского рынка, требования к качеству и эффективности деятельности их предприятий и организаций. Имея в основном региональную ориентацию деятельности, предприятия потребительского рынка определяют уровень социального развития населения района, города, поселения любого вида, непосредственно реализуют социальную политику, планы и программы социального развития. В качестве и эффективности их деятельности отражаются результаты работы системы управления социальным развитием территориального образования страны, в рамках которого они работают. Имевшиеся в литературе подходы к оценке эффективности организации и управления производственными системами не могут быть использованы для большинства предприятий и организаций потребительского рынка в силу специфики их технологии, организации и социальной значимости продукции и услуг.

Исследования показывают, что эффективность управления предприятиями потребительского рынка необходимо определять в аспектах использования имеющегося потенциала и степени удовлетворения потребностей населения в их продукции и услугах. Отсюда критерий эффективности деятельности предприятия или группы предприятий потребительского рынка района, города (Э) может быть выражена через функцию величины потенциала (П), использования этого потенциала (Ип), затрат ресурсов на функционирование и развитие (З), длительности цикла (Т) превращения походных ресурсов в результат деятельности (услугу или прирост потенциала) и степени удовлетворения потребностей населения в продукции и услугах (Уп), т.е.

$$\Theta = f(\text{П}, \text{И}_\text{п}, \text{Т}, \text{З}, \text{У}_\text{п})$$

$$\text{при } (\text{П} - \text{И}_\text{п}) > \min; \text{Т} > \min; \text{З} > \min; \text{У}_\text{п} > \max; (\text{П} - \text{И}_\text{п}), \text{Т}, \text{З} \neq 0.$$

Определяющим параметром является уровень удовлетворения потребностей населения в бытовых услугах. Этот параметр может быть рассчитан по отдельным видам бытовых услуг по району, городу, области, обслуживаемым тем или иным подразделением системы бытового обслуживания.

Удовлетворение потребностей населения в бытовых услугах по объему можно определить как отношение фактического объема бытовых услуг, выполняемых подразделениями бытового обслуживания в данном регионе или в городе ($V_\text{б}$), к общему объему бытовых работ, выполняемых системой бытовых услуг населением ($V_\text{н}$), т.е.:

$$Y_\text{п} = \frac{V_\text{б}}{V_\text{б} + V_\text{н}} \rightarrow 1$$

Удовлетворение потребностей населения по номенклатуре (или ассортименту) бытовых услуг ($Y_\text{п}^{\text{на}}$) можно определять отношением:

$$Y_\text{п}^{\text{на}} = \sum_{i(j)=1}^{m(n)} \frac{V_{\text{б}i(j)}}{V_{\text{б}i(j)} + V_{\text{н}i(j)}},$$

где $V_{\text{б}i(j)}$ и $V_{\text{н}i(j)}$ – объем работ по i -му виду номенклатуры (или по j -му виду ассортимента) бытовых услуг выполняемых соответственно системой бытового обслуживания и населением данного района (города);

m и n – соответственно количество видов услуг по номенклатуре и ассортименту.

Качественный показатель удовлетворения потребностей населения в бытовых услугах ($Y_{„к}$) может рассчитываться также по видам услуг и определяться уменьшением (или увеличением) разницы между количеством; заявок на услуги в базовом (H_{Φ}°) и отчетном (H_{Φ}°) периодах, отнесенных к количеству максимально возможных (потенциальных) заявок в базовом (H_{Φ}°) и отчетном (H_{Φ}°) периодах, т.е.:

$$Y_{„к} = (H_{\Phi}^{\circ} - H_{\Phi}^{\circ}) - (H_{\Phi}^{\circ} - H_{\Phi}^{\circ})$$

Методы определения потенциальных заявок по каждому виду бытовых услуг индивидуальны. Например, количество потенциальных заявок на ремонт квартир в районе крупного города может определяться исходя из количества квартир в районе и средней периодичности ремонта. Здесь мы исходим из предпосылки, что при росте качества услуг растет фактическое количество заявок населения на них и при снижении качества количество заявок падает. В этом случае происходит изменение разницы между потенциальным и фактическим количеством заявок. С течением времени количество потенциальных заявок может изменяться в зависимости от различных факторов, определяемых колебаниями опроса населения на отдельные виды бытовых услуг.

Безусловно, что качество бытового обслуживания определяется также количеством претензий по тому или иному виду услуг, сокращение которых говорит о повышении качества услуг. Этот показатель (K) может определяться как разность между показателями удельных количеств претензий по видам услуг в базовом и отчетном периодах:

$$K_i = \frac{\Pi_i^{\circ} - \Pi_i^{\circ}}{V_i^{\circ} - V_i^{\circ}}$$

где Π_i° и Π_i° – соответственно количество претензий по i -му виду услуг, выполняемых предприятиями бытового обслуживания в базовом и отчетном периодах (например, в ремонте радиоаппаратуры количеством

претензий можно считать количество возвратов на повторный и вызовов на выполнение работ по гарантии после ремонта);

V_i° и V_i° – соответственно объем i -го вида услуг, выполненных ими в базовом и отчетном периодах.

Удельные величины правильнее, чем абсолютные, отражают усилия коллектива предприятия в повышении качества бытового обслуживания. При повышении качества бытовых услуг и росте их объема может наблюдаться рост абсолютной величины количества претензий, но удельная их величина должна при этом падать, так как темпы роста качества услуг превышают рост их объема. Зависимость количества заявок от качества бытовых услуг, выполняемых системой бытового обслуживания населения вытекает из того, что если ее система управления, имея всесылку лучшего выполнения работ, чем самим заказчиком (наличие материала, инструментов, приспособлений, квалифицированных кадров и т.д.), не обеспечивает их качества, то население стремится вымолвить эти работы самостоятельно и наоборот, при высоком качестве работ, выполняемых службой быта, количество заявок будет расти.

Потенциал системы определяется: структурой и объемом (стоимостью) основных производственных фондов, численностью, структурой и уровнем квалификации кадров, максимальной возможной производительностью оборудования и труда, минимально возможными материалоёмкостью, трудоёмкостью, энергоёмкостью выполняемых системой работ и услуг.

Использовавшие потенциал системы может быть выражено рядом показателей, характеризующих использование отдельных составляющих потенциала. К ним относятся: фондоотдача, коэффициент использования рабочего времени и квалификации работников, трудоёмкость работ и услуг, производительность труда и др.

Затраты исходных ресурсов определяются на единицу услуг при функционировании пред-

приятий бытового обслуживания населения и на единицу прироста их экономического потенциала при развитии.

Длительность цикла превращения исходных ресурсов в продукцию или услугу определяется для каждого вида услуг как сумма времени на выполнение совокупности технологических операций от получения заявки до ее реализации.

Выше изложен «ресурсно-потенциальный» подход к оценке эффективности деятельности производственных систем, ее организации и управления применительно к системе бытового обслуживания населения. Он, в отличие от традиционного «результатного» подхода, позволяет всесторонне и многоаспектно оценить эффективность деятельности производственных коллективов выделить эффект, полученный за счет факторов как экстенсивного, так и интенсивного развития, что очень важно в условиях интенсификации производства. Кроме того, в современных условиях далеко не достаточно определять только экономическую эффективность деятельности предприятий и организаций. В стратегии государства, ориентированной на социальную направленность экономики, не меньшее значение, чем экономическая, имеет социальная эффективность деятельности производственных систем. Социальный эффект деятельности предприятий и организаций бытового обслуживания населения должен иметь примат над экономическим, так как в социально ориентированной экономике она служит всестороннему развитию человека. Отсюда экономическая эффективность выступает необходимым условием высокого уровня социальной эффективности. Следовательно, необходимо определять комплексную эффективность их деятельности, учитывающую различные ее результаты: экономический, социальный, научно-технический, производственный, экологический. Социальная эффективность имеет особое значение для системы бытового обслуживания, так как основным конечным ре-

зультатом ее деятельности является экономия свободного времени населения. Свободное время населения является его социальным богатством. Его наличие значительно сказывается на развитии личности. Оно расходуется на активную общественную деятельность, участие в управлении обществом, физическое развитие и укрепление здоровья, развитие трудовых навыков, повышение научно-образовательного и культурного уровня, художественное и эстетическое воспитание и т.д. Социальный эффект деятельности предприятий и объединений бытового обслуживания можно выразить следующими показателями:

1. Средняя экономия времени одного жителя, полученная за счет улучшения работы предприятий бытового обслуживания DT_{cp} :

$$\Delta T_{cp} = T_{cp}^6 - T_{cp}^o,$$

где T_{cp}^6 и T_{cp}^o - среднее время получения услуги одним жителем на данном предприятии бытового обслуживания соответственно в базовом и отчетном периодах.

Время получения бытовой услуги рассчитывается индивидуально по каждому виду в силу ее специфики. Так, время получения услуги по стирке белья состоит из времени доставки белья жителем к приемному пункту, оформления заявки и сдачи белья приемщику (включая время очереди), получения белья в приемном пункте и доставки его на дом. Время на получение услуги по ремонту телевизора на дому состоит из времени подачи заявки (по телефону: соединение с приемщиком заявки - набор номера и ожидание ответа, передача заявки) ожидания мастера, диагностики повреждений, времени ремонта, оформления наряда и акта приемки работ.

2. Экономия времени жителей обслуживаемого района по всем видам услуг (T_3), выполняемым данным предприятием (или совокупностью предприятий данного района, города) бытового обслуживания, полу-

ченная за счет улучшения его работы за отчетный период:

$$T_3 = \sum_1^m \Delta T_{cpi} N_i,$$

где m - количество видов услуг, выполняемых данным предприятием;

N_i - количество заявок на i -й вид услуг, удовлетворенных предприятием в отчетном периоде.

Эти показатели совместно с показателями удовлетворения потребностей населения в бытовых услугах определяют конечный социально-экономический эффект деятельности предприятий системы бытового обслуживания района, города. Оценка их деятельности по этим показателям ориентирует коллективы предприятий на достижение их основных целей, реализацию миссии. Недостатком рассмотренных показателей является отсутствие ряда исходных для их расчета данных в существующих статистических и бухгалтерских документах. Их получение требует дополнительных исследований и прежде всего спроса населения на бытовые услуги. Кроме того, данные показатели оценивают только уровень достижения конечных целей системы бытового обслуживания и не позволяют оценить изменение состояния самой системы, величины и уровня использования ее исходных ресурсов и потенциала, достижения ее внутренних экономических и социальных целей. Здесь могут быть различные подходы к оценке эффективности организации и управления деятельностью предприятий и организаций. В развитие «ресурсно-потенциального подхода» в этом случае предлагается исходить из положения: если деятельность предприятия (или системы предприятий бытового обслуживания) организовано и управляется идеально, то потери исходных ресурсов равны технологически необходимым, использование экономического потенциала максимально возможно при производстве высококачественных услуг при технологически необходимом периоде времени. Это значит, что

имеющиеся в деятельности предприятия потери исходных ресурсов (расход их выше технологически необходимых затрат для производства услуг в связи с браком, порчей при хранении и т.д.), недоиспользование экономического потенциала (в связи с простоями, невыходами на работу, использованием работников не в соответствии с их квалификацией в т.д.), превышение технологически необходимого времени производства услуг относятся на счет недостатков в организации в управлении, т.е.:

$$\text{Эф}_{oy}^T = \frac{\Pi - P}{\Pi},$$

где Эф_{oy} - эффективность организации и управления деятельностью предприятия в период времени T ;

Π - экономический потенциал предприятия;

P - резерв улучшения использования потенциала за счет совершенствования организации в управлении (неиспользуемая часть потенциала).

Сравнение этих показателей, рассчитанных для различных предприятий (или районов), позволяет сравнивать эффективность их организации и управления и определять резервы ее повышения, а сравнение показателей эффективности организации в управлении деятельностью данного предприятия в различные периоды времени (например, в базовом и отчетном годах) позволяет определять ее изменений в этом периоде, т.е. оценить вклад коллектива в совершенствование организации и управления деятельностью предприятия и имеющиеся резервы повышения ее эффективности.

Литература

1. Чудновский А.Д., Лебедев В.В. Эволюционный подход как инструмент анализа развития индустрии туризма. Вестник ГУУ, 2010. - № 14.

2. Слияков Ю.В. Методические основы оценки эффективности управления бытовым обслуживанием населения района, города // Инновации и инвестиции. 2011. №1.

Продвижение уникальных видов туризма – залог успешной конкурентной стратегии

Агеева Ольга Андреевна, д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита Государственного университета управления

Жукова Марина Александровна, д.э.н., проф. кафедры гостиничного и туристического бизнеса Государственного университета управления

В статье представляются уникальные виды туризма, уникальные торговые предложения которые помогают турфирмам выделиться и сформировать успешную конкурентную стратегию. Ключевые слова: космический туризм, отель будущего, кинотуризм

Promotion unique types of tourism - the key to successful competitive strategy
Ageeva O.A., Zhukova M.A

The paper presented the unique types of tourism, unique selling propositions that stand out and tour agencies to help create a successful competitive strategy.
Keywords: space tourism, the hotel of the future, kinoturizm

Когда в условиях жесткой конкурентной борьбы и на фоне мировой экономической стагнации турфирмам приходится в буквальном смысле слова «выживать», на первый план выходит умение найти и разработать уникальную и конкурентную стратегию развития. Рассмотрим некоторые перспективные направления развития индустрии туризма.

Одним из самых уникальных и футуристических видов туризма в мире является **космический туризм**.

Предположим, что однажды космическим туристам захочется задержаться в космосе на денек-другой или провести там весь свой отпуск. Для этого им придется зарезервировать место в настоящем космическом отеле.

Самой идее строительства жилья в космосе уже не один десяток лет. В свое время об этом задумывался сам Баррон Хилтон (Barron Hilton) – «гостиничный» король XX века. Тогда, к сожалению, эта идея никого не вдохновила. Тем не менее, сегодня сразу несколько компаний-разработчиков обещают уже в ближайшем будущем открыть за пределами Земли отели, где можно будет не только почувствовать себя космонавтом, но и просто «экстремально» отдохнуть.

Интересно, какие сервисы должен предоставлять посетителям космический отель? В их числе, скорее всего, должны быть «земные» услуги: номера, столовые, бар, набор развлечений. Тем не менее, заведения такого рода должны будут порадовать туристов парочкой особенностей. Наиболее востребованными из них, наверное, станут жизнь в условиях невесомости необычный вид из иллюминатора. Весьма вероятно, что однажды туристам предложат так называемые космические прогулки в открытом космосе в скафандрах. Представьте себе – как-нибудь «повиснуть» в полутьме под хорошую музыку и помечтать, рассматривая в окошко нашу планету или далекие звезды.

Напомним, что ближе к 2012 году можно ждать появления космических отелей сразу от двух разработчиков: Bigelow Aerospace и Galactic Suite. Вот тогда и посмотрим, смогут ли инженеры удивить привыкшего к инновациям обывателя.

Несмотря на все преимущества и возможности сервисов для космических туристов, летательных аппаратов, популярность и спрос на этот вид бизнеса во многом зависит от стоимости поездки. В данном случае потребительский рынок услуг космического туризма можно разделить на несколько групп. Первая - это рынок богачей, готовых заплатить за путешествие в космос не один миллион долларов. Вторая группа - рынок менее обеспеченных потенциальных клиентов, которые также желают полететь в космос.

По словам руководителей Space Adventures, цены на полеты для богатых клиентов будут расти, то есть за 20 миллионов долларов, которые заплатил в свое время Деннис Тито, уже никто не полетит. Факторов, определяющих ценообразование, несколько: экономическая ситуация в стране и мире, состояние рынка, конкурентов, удорожание рабочей силы, рост стоимости самих космических кораблей.

Если говорить о рынке космического туризма для массового потребителя, то здесь компаниям необходимо стремиться к снижению цен на свои сервисы. В то же время, в этом сегменте может и должна иметь место конкурентная борьба – «Я обязан предло-

жить потребителю нечто более привлекательное (по сравнению с конкурентом), но по более низкой цене».

К слову, сейчас в кругах банкиров и предпринимателей ведутся дискуссии относительно кредитования космических путешествий. Совсем недавно глава Первого Чешско-Российского Банка Роман Попов объявил о возможности предоставления кредитов для потенциальных космических туристов сроком на 5 лет. Тем не менее, это пока только разговоры. Еще один вариант популяризации полетов, предложенный астронавтом и главой ShareSpace Foundation Баззом Олдрином (Buzz Aldrin), - космическая лотерея, где шанс выиграть путевку появляется у каждого.

Компания Virgin Galactic, этим летом представившая летательный аппарат WhiteKnightTwo, обещает в течение ближайшего времени начать катать космических туристов за \$200 тыс с человека. Интересно отметить, что компании уже удалось собрать около 30 миллионов долларов с нескольких сотен желающих, терпеливо ожидающих своей очереди.

В некоторой мере, космический туризм можно сравнить с «земным»: основной поток клиентов для сотен туроператоров составляет средний класс – обычные люди с обычными возможностями. Тем не менее, на рынке есть место для услуг класса «люкс» - дорогой эксклюзив, который тоже пользуется спросом.

Изучая тему космического туризма, я решил провести небольшое социальное исследование среди группы своих близких, знакомых и узнать, как они относятся к полетам в космос за деньги. Результаты, признаться, немного удивили. Подавляющее большинство опрошенных не только не согласилось бы платить за полет на околоземную орбиту, но и не стали бы этого делать бесплатно. Главная причина отказа – вопросы безопасности. В свою очередь, некоторые респонденты согласились бы на такую авантюру в случае,

если стоимость путевки не будет превышать их месячной заработной платы.

Несмотря на все сложности, с которыми приходится сталкиваться пионерам космического туризма, отрасль уверенно развивается. В течение последних нескольких лет мы стали свидетелями событий, которых ждали десятилетиями. Нам, обывателям, сегодня остается лишь спокойно наблюдать за становлением эпохи коммерциализации космоса и надеяться, что совсем скоро стать космонавтом сможет каждый. Кто знает, может мы, простые смертные, через десяток-другой лет сможем бороздить галактики, как это делают любимые герои фантастических фильмов.

Кинотуризм. Если литературный туризм существовал давно, то кинотуризм стал пользоваться успехом, благодаря голливудским фильмам. Первым встретил кинопаломников испанский остров Тенерифе после того, как зрители увидели на экране его «лунные» ландшафты, снятые Джорджем Лукасом. А после экранизации романа «Властелин Колец» тысячи туристов потянулись в Новую Зеландию, чтобы увидеть места обитания хоббитов, эльфов и гномов и удивиться тому, как вулканические горы и озера могут на киноэкране превратиться в королевства Мордор и Лотроризн. Стоимость «кинопутешествия» в Новую Зеландию, рассчитанного на 9-10 дней, сегодня доходит до 3,5 тыс. долларов. А за 1,5-2 тыс. долларов туристов отправляют по следам юного волшебника из книг Джоан Ролинг.

Благодаря английской писательнице, современная Великобритания ассоциируется не иначе как со сказочной магией, а город Лондон – с Гарри Поттером. Поклонникам книг Ролинг сегодня предлагают «пробегаться» по основным достопримечательностям английской столицы, а затем отправиться со знаменитой платформы 9 с станции Кингс Кросс по маршруту юных волшебников. Их ждет аб-

батство 13 века, замок Глостера и Королевская школа, в стенах которой и снималась магическая школа Хогвартс, и даже Национальный центр хищных птиц, где обитают друзья Гарри – совы. Сегодня российские туристы могут выбирать литературные и кинотуры с самыми разными названиями. Впрочем, как говорится, по одежке только встречают.

По словам вице-президента компании «Ланта-тур вояж» Татьяны Коршуновой, сразу после экранизации фильма «Код да Винчи» многие туроператоры стали называть свои туры «по следам героев Дэна Брауна». То же самое случилось и после фильма «Пираты Карибского моря». Круизы по Карибскому бассейну всегда можно назвать красиво, полагает г-жа Коршунова, но успех массовых туристических направлений зависит отнюдь не от названия. Сегодня немногие туркомпании, занимающиеся массовым туризмом, стремятся создавать специальные кино- и литературные программы путешествий. Ведь люди как ездили, так и будут продолжать ездить в классические туры по Италии и Франции, независимо от моды. Хотя, даже отправляясь в обычное путешествие, туристы могут оказаться в местах, где снимался какой-нибудь кинофильм. Например, путешествуя по Таиланду, некоторые раньше просили отвезти их на остров Пхи-Пхи, где снимали фильм «Пляж». Теперь, увы, такой возможности у туристов нет: несколько лет назад остров практически был уничтожен во время цунами. Впрочем, по мнению г-жи Коршуновой, туры все равно выбираются в первую очередь по уровню соответствующего сервиса.

А вот в Британии уже два года назад составили рейтинг самых популярных стран для кинотуризма. Тогда безоговорочным лидером стала Новая Зеландия, чьи пейзажи проиллюстрировали сказочную эпопею Толкина. А в первую пятерку вошли Мальта, принявшая на своей земле киногероев «Трои»

и опять-таки Таиланд. Оказалось, что около 80% британцев выбирают место будущего путешествия, благодаря кадрам кинофильма, а каждый пятый обязательно посещает ту страну, где снимался его любимый фильм. Первые ростки кинопадомничества и некоторого туристического ажиотажа были заметны уже тогда. Масла в огонь подлил Дэн Браун вместе со своими загадками истории.

На прилавках европейских книжных магазинов сегодня уже десяток путеводителей по романам «Код да Винчи» и «Ангелы и демоны» Дэна Брауна. Рассказывают даже, что один предприимчивый житель «вечного города» организовал автобусную экскурсию вслед за персонажами «Ангелов», и сегодня у него уже целый автобусный парк в Риме. Национальное агентство по туризму Шотландии, и так любимой туристами родины горца Дункана Маклауда, тоже решило заработать на одном из популярных романов. Вместе с кинокомпанией Sony Pictures оно организовало обширную рекламу мест «кода да Винчи». И после экранизации романа Ронем Ховардом Шотландию посетило столько туристов, что туристическая отрасль оценила свою прибыль в 6 млн. фунтов стерлингов. Путешественников не остановило даже то, что знаменитая шотландская часовня «Рослин» никакого отношения к тамплиерам не имеет, и была построена спустя сто лет после того, как орден прекратил свое существование.

Во Франции путешествие по страницам романа Дэна Брауна превращается в путешествие по парижским улицам. Причем туроператоры предлагают всем желающим сравнить факты, описанные в книге, с тем, что видят собственными глазами. Здесь и Вандомская площадь, где снимались первые эпизоды фильма «Код да Винчи», и вокзал Сен-Лазар, и отель «Ритц», где, кстати, помимо книжного главного героя, проживали и вполне реальные Марсель Пруст и Эрнест Хэмингуэй. И, конечно, Лувр, где висят по-

лотна Леонардо и где, в отличие от литературной, можно увидеть подлинную историю. Отечественные туроператоры, за неимением собственных мест кинопадомничества, не стремятся к лидерству в сегменте кинотуризма. Впрочем, для российской индустрии это явление достаточно новое.

По словам заместителя генерального директора информационной туристической службы «Красный телефон» Галины Поневаж, предложения отправиться по следам героев литературных и кинобестселлеров появились на российском рынке полтора года назад. Самые популярные среди них – туры «по Гарри Поттеру» и «по Дэну Брауну». Хотя подобных туров, организованных специально по местам действия книги или фильма, чрезвычайно мало. Иногда литературная канва вплетается в классическое путешествие. В итальянской Вероне туристам обязательно показывают «балкон Джульетты», а в испанском Толедо рассказывают об «Испанской балладе» Лиона Фейхтвангера.

В России, по словам г-жи Поневаж, литературные экскурсии по мотивам произведений, например, Лермонтова, всегда пользовались спросом. Впрочем, это были в основном однодневные экскурсии. А вот специальные туристические «литературные» и «кинопредложения» еще только зарождаются. По прогнозам эксперта, в скором будущем их должно стать значительно больше. А пока литературные туристы Москвы любят гулять по булгаковскому маршруту из романа «Мастер и Маргарита». Это путешествие овеяно множеством легенд. Существует несколько вариантов домов, где жила Маргарита, а многие экскурсоводы до сих пор интригуют своих слушателей, рассказывая о том, что здание Театра Варьете – это нынешний Театр Сатиры, а знаменитый «Дом Грибоедова» – Литературный институт. И только один адрес, пожалуй, остается вне подозрения. Нехорошая квартира

№50 в доме 302-бис по Большой Садовой. Увидеть булгаковскую Москву в компании экскурсовода можно всего за 300 рублей. Впрочем, вслед за Воландом и Маргаритой начинают появляться и другие персонажи российских писателей, которым посвящают экскурсии.

В феврале этого года новый литературный маршрут организовали в городе Хайфа в Израиле. Экскурсия посвящена главному герою романа Людмилы Улицкой «Даниэль Штайн, переводчик». Прототип этого персонажа был священником в храме Ильи-Пророка, который до сих пор существует в Хайфе. А гид, сопровождающий туристов по новому маршруту, был лично знаком с отцом Даниэлем. Возможно, у путешественников по местам персонажей отечественных авторов есть шанс стать популярными и в других странах.

Оригинальный тур «Аватар: я побывал в фильме». Вы сможете посетить города, а так же места, где снимался самый знаменитый фильм 2009 года «АВАТАР». Вы своими глазами увидите пейзажи, горы и водопады, которые включены в этот фильм. Маршрут Шанхай–Сучжоу–Ханчжоу–Чжанцзяцзе–Фэнхуан–Шанхай.

Уникальные торговые предложения помогают турфирмам выделиться и сформировать успешную конкурентную стратегию.

Литература

1. Чудновский А.Д. Развитие и продвижение услуг бюджетных авиакомпаний. 13-ая Международная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы управления – модернизация и инновации в экономике». М.: ГУУ, 2008.

2. Чудновский А.Д., Сенин В.С. Туристские услуги. Туристское обслуживание. М.: Финансы и статистика, 2008.

Особенности управления правами на результаты интеллектуальной деятельности в концернах как холдинговых структурах

Мазур Наталия Зиновьевна,
д.э.н., профессор кафедры инновационной экономики
ГБОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан»

В статье анализируются особенности управления правами на результаты интеллектуальной деятельности в концернах как холдинговых структурах

Ключевые слова: холдинг, интеллектуальная собственность, управление интеллектуальной собственностью, технологический контроль

Features rights management of intellectual property in the concern as a holding structure
Mazur N.Z.

The paper analyzes the characteristics of rights management of intellectual property in the concern as a holding structure

Keywords: holding, intellectual property, management of intellectual property, technological control

Исходя из анализа российского законодательства и научной доктрины, можно предложить следующее определение холдинга.

Холдинг – форма предпринимательского объединения, представляющая собой группу организаций (участников), основанную на отношениях экономического контроля, участники которой, сохраняя формальную юридическую самостоятельность, в своей предпринимательской деятельности подчиняются одному из участников группы – холдинговой компании (головной организации), которая, будучи центром холдингового объединения, в силу владения преобладающей долей участия в уставном капитале, договора или иных обстоятельств прямо или косвенно (через третьих лиц) оказывает определяющее влияние на принятие решений другими участниками объединения.

Источники, регулирующие правовое положение предпринимательских объединений, весьма разнообразны. Их классификация может производиться по таким критериям, как территория действия (федеральные, региональные, местные и локальные), юридическая сила (конституция, федеральные конституционные законы, федеральные законы, иные нормативные акты и т.д.), орган, принявший соответствующий акт (органы законодательной, исполнительной власти и орган управления хозяйствующего субъекта и т.д.), сфера экономической деятельности (банковская, страховая, инвестиционная, строительная, инновационная, нефтегазовая, металлургическая и т.д.) и т.д.

Принципиальная новизна объединений коммерческих организаций рыночного периода заключается в переходе от плановых процессов централизации управления к корпоративной самоорганизации, основанной на отношениях собственности, экономической зависимости, других рыночных механизмах, а также к договорному принципу объединения юридических лиц на добровольной основе.

Холдинг является эффективной формой организации предпринимательской деятельности, поскольку он позволяет сочетать гибкость и мобильность небольших формально самостоятельных организаций и масштаб деятельности крупных корпораций. Целостность холдинга обеспечивается при этом управлением входящими в него участниками исходя из известной в мировой практике формулы «децентрализация операций при централизации контроля», что обеспечивает жизнеспособность и синергетический эффект объединения в целом.

Основополагающим фактором при решении образовать холдинг является то, что процесс объединения рассматривается как способ снижения коммерческих рисков, сокращения расходов, что так необходимо для российских предпринимателей, постоянно занятых поиском конкурентных преимуществ для работы в условиях открытого рынка. Холдинги рассматриваются сегодня как приоритетная форма организации хозяйствующих субъектов в стратегических отраслях, контролируемых государством, в том числе в оборонной промышленности.

Эффект объединения хозяйственных обществ в холдинг как синергетический эффект системы заключается в том, что преимуще-

ства от объединения достигаются не посредством арифметического сложения, а умножением возможностей всех организаций, входящих в структуру холдинга. Холдинги как разновидности предпринимательских объединений в сравнении с неинтегрированными коммерческими организациями обладают следующими преимуществами:

- реализацией масштаба используемых ресурсов (производственных фондов, инвестиционных средств, трудовых ресурсов), в том числе возможностью привлечения квалифицированного управленческого, научного, производственного персонала;

- минимизацией для участников объединения в сравнении с обособленными производителями, не входящими в него, отрицательного воздействия конкуренции, поскольку участники объединения, как правило, не допускают взаимной конкуренции на одном и том же рынке;

- возможностью производства конкурентоспособной продукции (работ, услуг) вследствие создания самодостаточной вертикально интегрированной системы от добычи сырья до выпуска законченной продукции высокой степени переработки;

- значительной централизацией капитала, который в зависимости от экономической конъюнктуры может «перетекать» из одной сферы предпринимательской деятельности в другую;

- возможностью диверсификации производства для снижения предпринимательских рисков и обеспечения специализации отдельных видов деятельности как условия их конкурентоспособности;

- объединением производства, технического опыта и научно-исследовательских разработок, возможностью интеграции науки и производства;

- возможностью осуществлять согласованную финансовую, инвестиционную, кредитную политику;

- имиджем крупной и влиятельной интегрированной структуры;

- возможностью лоббирования в законодательных и правительственных органах.

Холдинги наряду с общими для всех предпринимательских объединений преимуществами имеют некоторые особенности организации, положительно выделяющие эту форму предпринимательского объединения из ряда других интегрированных структур. К числу таких преимуществ, обусловленных структурой холдинга, представляющего собой совокупность самостоятельных юридических лиц, относятся устойчивость и стабильность этой формы предпринимательского объединения.

Стабильность и устойчивость холдинга обусловлены самой его сущностью, заключающейся в отношении **экономического контроля** основного общества над дочерними, основанного на отношении собственности.

Целью создания большинства холдингов в России является не получение прибыли от операций с акциями, а совместное осуществление участниками объединения производственно-хозяйственной деятельности, включая распределение имущества и финансовых средств. Холдинги, большинство из которых в России управляющие (нефинансовые), имеют взаимосвязанные цепочки производств. Дочерние общества выполняют в них один из этапов производства продукта (работ, услуг) либо являются сервисными подразделениями для обслуживания потребностей участников холдинга - транспортными, строительными, страховыми, банковскими, консультационными услугами. Имущественные отношения в холдинге приобретают специфические особенности, характеризующие эту форму предпринимательского объединения.

Прежде всего следует отметить, что холдинговая компания как центр интегрированного объединения контролирует движение финансовых потоков и распределение инвестиций среди участников холдинга. «Разме-

щение финансовых ресурсов, - пишет Н.Ю. Псарева, - представляет собой центральный инструмент регулирования. Оно является результатом интегрированной финансовой и инвестиционной стратегии, при которой дочерние предприятия холдинга представляют собой конкурирующие внутри холдингового объединения альтернативы на рынке капитала» [1]. Выступая финансовым инвестором, основное общество холдинга должно оценивать эффективность и возможные альтернативы инвестиционных вложений как в дочерние общества, так и вне холдингового объединения. Основной задачей финансового контроля в холдинге является обеспечение финансовой устойчивости холдингового объединения в целом и финансового равновесия входящих в его состав участников путем балансирования объемов поступления и расходования денежных средств и их синхронизации по времени.

Проведенный сопоставительный анализ финансовой отчетности крупнейших западных концернов, показывает, что в составе их внеоборотных активов нематериальные активы, к которым, как уже указывалось относится и интеллектуальная собственность, составляют достаточно весомую часть - миллиарды долларов и евро. Так например, нематериальные активы ЦВВ (Austrian Railways) group (железнодорожный транспорт) на 31 декабря 2005 года составляли 347.702.975 евро, у немецкой E.ON AG и франко-бельгийской SUEZ, только деловая репутация составляла 14.454 миллионов евро и 13.033 миллионов евро соответственно, у концерна EADS на конец 2005г. нематериальные активы составляют 11.052 млн. евро, у банковской группы Citi group - 29.348 млн. долларов и 28.861 млн. долларов - гудвилл и нематериальные активы соответственно, у Eutelsat Communications, на конец 2006 года учтены нематериальные активы в размере 875.273.000 евро.

Необходимо четко представлять, что после вступления России в ВТО на российский рынок придут международные корпорации и усилят конкуренцию во всех отраслях экономики, что приведет к значительному увеличению расходов на НИОКР для поддержания рыночных позиций.

В то же время имеющиеся у предприятий нематериальные активы определяют возможности для конкуренции на мировом рынке производимой российскими предприятиями продукции. Оценка и учет нематериальных активов в балансе создаст структуру активов соответствующую международным стандартам и понятную для инвесторов (в том числе стратегических), что в свою очередь также способствует привлечению дополнительных инвестиций.

От эффективного управления интеллектуальной собственностью на современном этапе напрямую зависит перспектива и формат возможной кооперации с зарубежными партнерами и будущее российской высокотехнологичной промышленности.

Холдинговые отношения как отношения между субъектами, имеющими корреспондирующие права и обязанности, возникают прежде всего по вертикали как отношения экономического контроля между холдинговой компанией и ее дочерними обществами. Суть холдинговых отношений состоит в субординации действий участников холдинга, при которой головная компания правомочна определять важнейшие управленческие и хозяйственные решения других участников холдинга.

Как правило, функциональное распределение обязанностей между основным и дочерними обществами происходит таким образом, что в сфере внимания основного общества оказываются такие задачи, как планирование, организация финансовых потоков, централизованный бухгалтерский учет, правовое обеспечение, кадровая политика, информационное обес-

печение, статистика, маркетинг и организация сбыта.

Холдинг обеспечивает концентрацию технического, технологического, управленческого опыта, научных разработок в рамках одного хозяйствующего субъекта. Объединяя технологию, организационные, инвестиционные возможности различных участников, холдинг в целом может добиться снижения инвестиционной стоимости любого проекта.

При этом следует учитывать, что сохраняя формальную юридическую самостоятельность, в своей предпринимательской деятельности, входящие в холдинговую структуру организации не поддаются прямому администрированию, в связи с чем при управлении ими в повседневной деятельности возникают определённые трудности. Введение (наряду с экономическим и финансовым контролем) дополнительного механизма технологического контроля бизнеса по производству наукоёмкой продукции позволяет нивелировать имеющиеся трудности управления зависимыми организациями для достижения стоящих перед Концерном целей.

Технологический контроль бизнеса - это обеспечение технической (технологической) возможности ведения существующего бизнеса ДЗО по производству наукоёмкой продукции через управление Концерном правами на результаты интеллектуальной деятельности (включая объекты интеллектуальной собственности), повышения его финансово-экономических показателей и правовой защиты его интересов.

Нематериальная составляющая результатов НИОКР, выраженная в объективной форме, являющаяся объектом или совокупностью объектов исключительных прав, способная служить основой практической деятельности в какой-либо сфере, является важнейшим ресурсом и должна широко использоваться для обеспечения инноваци-

онно-технологического развития, контроля и управления бизнесом Концерна по производству наукоёмкой продукции.

При этом, система управления интеллектуальной собственностью - это эффективный инструмент для достижения целей Концерна, функционирование которой обеспечивает:

- повышение инвестиционной привлекательности бизнеса Концерна;
- реализацию инновационной стратегии развития Концерна;
- повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции за счёт использования монопольных прав на результаты интеллектуальной деятельности, а также способствует достижению основных целей деятельности Концерна.

В свою очередь в рамках функционирования системы управления результатами интеллектуальной деятельности (далее - РИД) осуществляются совокупность мероприятий по следующим основным направлениям:

- выявление и обособление охраноспособных РИД, их идентификация и учёт;
- решение вопросов о правах на результаты НИОКР в договорных отношениях с исполнителями контрактов с Концерном;
- обеспечение правовой охраны результатов НИОКР, права на которые принадлежат Концерну;
- формирование информационной инфраструктуры для обеспечения правовой защиты и распоряжения правами на результаты НИОКР;
- контроль за использованием РИД, исключительные права на которые принадлежат Концерну;
- обеспечение эффективного использования результатов НИОКР для нужд Концерна;
- коммерческая передача РИД, права на которые принадлежат Концерну;
- обеспечение предупреждения нарушений и защиты прав Концерна на РИД.

Роль и место системы управления правами на РИД и техно-

логического контроля при достижении целей Концерном представлены на рис. 1.

Одним из основных мероприятий управления интеллектуальной собственностью в рамках функционирования механизма технологического контроля бизнеса по производству наукоемкой продукции является распоряжение правами на РИД, закреплёнными за Концерном.

При распределении прав на РИД следует учитывать, что при совместном (Концерн с дочерними зависимыми обществами (далее - ДЗО)) правообладании РИД возможна передача права использования или уступка исключительного права третьим лицам по обоюдному согласию на основании соответствующего договора.

В случае, когда правообладателем является только Концерн, ДЗО может использовать охраняемые РИД только на основании лицензионного договора. При этом передача права использования или уступка исключительных прав третьим лицам осуществляется на основании соответствующего договора без согласования с ДЗО. На основании договора уступки в этом же случае возможен и вклад в уставной капитал организации (ДЗО или третьих лиц).

Осуществление технологического контроля бизнеса при реализации мероприятий по распоряжению правами на РИД проиллюстрировано на рис. 2.

Применение на практике предложенных вариантов закрепления прав на РИД позволит принимать конкретные решения по вопросам управления правами на РИД, используя механизмы технологического контроля за деятельностью ДЗО как инструмента достижения цели Концерна.

Литература

1. Псарева Н.Ю. Организация финансового управления в холдинговом объединении // Акционерный вестник. 2003. N 5. С. 26.



Рис. 1. Роль и место системы управления ИС и технологического контроля при достижении целей Концерна

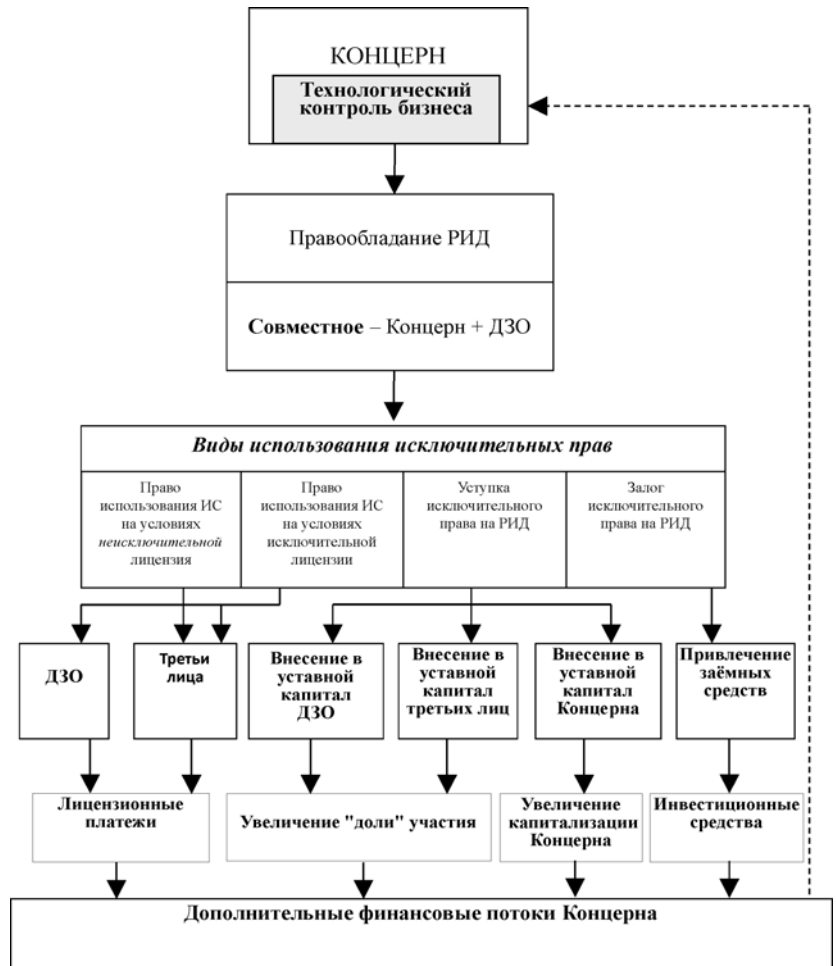


Рис. 2. Схема реализации технологического контроля (правообладатель – Концерн и ДЗО)

2. Валинурова Л.С. Эффективное управление интеллектуальной собственностью на

предприятии (монография) - М.: Издательство «Палеотип», 2012. - 172

Основные направления повышения эффективности развития регионального продовольственного рынка

Борисов Максим Юрьевич,
к.э.н., доцент

Российский государственный аграрный заочный университет

В существующих условиях экономики эффективность развития региона во многом определяется способностью согласовывать цели функционирования двух главных звеньев территориально-производственного комплекса - организации и региона. С учетом вступления в ВТО одним из важных направлений организационно-экономического механизма регионального продовольственного рынка становится модель управления программами мотивации по содействию сбыту сельскохозяйственной продукции, руководство которыми возлагается на структуры Министерства сельского хозяйства региона.

В статье рассмотрены вопросы оценки эффективности функционирования продовольственного рынка, рассмотрены показатели оценки, предложена концепция повышения эффективности его развития.

Ключевые слова: эффективность, продовольственный рынок, концепция

The main directions of development effectiveness of regional food market
Borisov M.Yu.

In the current economic conditions, the effectiveness of the region is largely determined by the ability to coordinate the functioning of the two main objectives of links territorial industrial complex - the organization and the region. Given the WTO one of the important organizational and economic mechanism of the regional food market has become a model program management motivation to promote the marketing of agricultural products, the management of which was entrusted to the structure of the Ministry of Agriculture of the region.

The questions for evaluating the performance of the food market, considered indicators of evaluation, proposed the concept of the efficiency of its development.

Keywords: efficiency, food market, the concept

Необходимость решения важных задач в социальной, институциональной, макроэкономической и инвестиционной сферах требует преодоления снижения уровня жизни населения в результате экономического и финансового кризиса, что может быть достигнуто с помощью политики, направленной на стимулирование роста ВВП страны за счет повышения производительности экономики и расширения источников инвестиций. Необходимо применение ряда мер, которые смогут в достаточной степени способствовать развитию конкуренции на отечественных рынках товаров, услуг и капиталов и усилению роли малого и среднего бизнеса в повышении эффективности российской экономики.

Социально-экономическое развитие региона отражает относительную обособленность региона как участника рыночных отношений, региональные ресурсные ограничения, уровень государственного регулирования, исторически присущую региональную специфику хозяйственной деятельности. В существующих условиях экономики эффективность развития региона во многом определяется способностью согласовывать цели функционирования двух главных звеньев территориально-производственного комплекса - организации и региона.

Мировой опыт свидетельствует об эффективности рыночной экономики. Рынок в развитых странах формирует, как правило, социально ориентированную экономику, которая гарантирует и обеспечивает достаток в обществе, необходимый жизненный уровень работников и членов их семей. Интересы потребителя, как главного участника продовольственного рынка, определяют содержание спроса и программу предложений на товары. С учетом этого, действия товаропроизводителей постоянно направлены на удовлетворение спроса потребителя, который может находиться в постоянном динамическом развитии, реализуя идею и механизм социальной ориентации рыночной экономики с учётом личных интересов.

С другой стороны, рыночный механизм не относится к числу идеальных, ему свойственны и отрицательные черты: потенциальное социальное расслоение, инфляция, рост цен, жестокость конкурентной борьбы, неизбежность частично текущей и временной безработицы и некоторые другие. Однако мировой опыт свидетельствует, что преимущества рыночного ведения хозяйства превалирует над указанными недостатками. Для современной экономики характерным является нивелирование отрицательных явлений рыночного хозяйства, регулирование его посредством целого ряда рычагов государственного воздействия: цен, налогов, компенсаций, санкций и др. Можно при этом отметить, что и административно-командной системе были присущи такие отрицательные качества, как всеобщий дефицит, низкий уровень уравнительного потребления, потери свободного времени из-за стояния в очередях, снижение престижности труда и т. д.

Проведённые исследования позволят изучить и проанализировать основные законы и функции, присущие всем видам рынков. В свою очередь, каждый отдельный рынок подчиняется тем

же законам, но может иметь и специфические особенности.

Относительно большинства видов продовольственных региональных рынков можно сделать следующие выводы, что они:

не динамичны. Объем продовольственных ресурсов отечественного производства не увеличивается, а из года в год уменьшается;

не устойчивы. Региональное (местное) производство не обеспечивает потребности населения региона в той или иной продукции, которые в недостающей части покрывают импортом ближнего и дальнего зарубежья и завозом из других регионов России;

не оптимальны. Хозяйствующие субъекты рынка имеют низкую экономическую эффективность и рыночную устойчивость. Убытки сельскохозяйственных товаропроизводителей от реализации продукции увеличиваются (не уменьшаются) для перерабатывающих предприятий ухудшаются показатели интенсификации производства — фондоотдачи, материалоемкости, производительности труда, себестоимости продукции, их финансовое положение;

не интегрированы. Производственно-экономические связи между сырьевыми зонами и перерабатывающей промышленностью разрушены, что привело к некоторому диктату сферы переработки в ценовой политике рынка;

не структурированы. Инфраструктура рынка не сформирована до конца, не имеет цивилизованного характера. Снизилась доля рынка государственного заказа на продовольственном рынке, все усилия участников продовольственного рынка направляют не на удовлетворение потребностей в продуктах питания по приемлемым ценам, а на достижение максимальной прибыли.

В повышении эффективности функционирования региональных продовольственных рынков важную роль играет

ориентация всех звеньев на конечный результат. Каждый продукт до потребления проходит ряд этапов, связанных с его производством и реализацией (производство, заготовка, транспортировка, хранение, промышленная переработка и торговля).

Важной задачей является создание институтов рыночной инфраструктуры, способствующих восстановлению эффективной системы распределения продукции, которая обеспечит товаропроизводителям и потребителям устойчивый выход на продовольственный рынок и сбыт продукции по равновесным, основанным на спросе и предложении, рыночным ценам.

Для оценки развития системы, необходима система показателей — критериев устойчивого развития. В рыночных условиях главным критерием эффективности выступает степень выполнения им общей цели — более полное удовлетворение потребностей населения в различных видах продовольствия. Конкретным выражением данного критерия является уровень производства и потребления продуктов питания на душу населения.

Экономическая эффективность продовольственного рынка характеризуется уровнем производства продукции, совокупностью затрат живого и овеществленного труда на единицу конечного продукта и размером прибыли от реализации продовольственных продуктов, обеспечивающих расширенное воспроизводство, обобщающим показателем является уровень рентабельности хозяйствующих субъектов.

Использование системы показателей позволило сделать комплексный анализ и достоверные выводы о резервах и основных направлениях повышения конкурентоспособности и эффективности производства продовольствия.

Эффективность продовольственного рынка региона обус-

ловлена эффективным функционированием организаций различных отраслей, связанных между собой единым производственным циклом в региональном продуктовом подкомплексе. Показатели эффективности звеньев продуктового подкомплекса неразрывно связаны между собой. Экономическая эффективность продуктового подкомплекса зависит от эффективной работы, как производителей сырья, так и от переработки и реализации продукции. В случае наличия потерь продукции в единой цепочке от производителя до потребителя — ухудшении ее качества, часть средств на этих стадиях расходовалась неэффективно.

Для повышения эффективности продуктового подкомплекса необходимо повышение эффективности производства сельскохозяйственной продукции и установление взаимовыгодных отношений между субъектами различных отраслей, связанных единым производственным циклом.

При разработке различных отраслевых программ Министерством сельского хозяйства Российской Федерации как правило, в качестве критериев используются следующие показатели: динамика объемов производства; обеспечение прироста производственных мощностей по переработке; снижение расхода условного топлива при переработке и обеспечение общего расхода условного топлива по перерабатывающей промышленности до уровня к массе перерабатываемой сельхозпродукции; сокращение потерь при хранении; уменьшение потерь конечной продукции при переработке к массе перерабатываемого объема; повышение рентабельности производства и роста производительности труда; среднедушевое годовое потребление продовольствия.

Эффективность производства и переработки сельскохозяйственного сырья в продовольствие складывается под

воздействием комплекса факторов: организационных, технологических, экономических, правовых, социальных, экологических и др. Выявление степени их влияния на каждую стадию единого технологического процесса производства позволяет определить приоритетные направления развития и повышения эффективности в регионе.

Эффективное функционирование продовольственного рынка возможно только при рациональном использовании накопленного ресурсного потенциала с выходом на индустриально-инновационный путь развития, ориентированный на современные рыночные условия и качественный экономический рост.

Целью концепции развития регионального продовольственного рынка в долгосрочной перспективе является осуществление основных направлений формирования эффективного и устойчивого производства, которое соответствовало бы мировому уровню, обеспечивало конкурентоспособность и продовольственную безопасность страны и регионов, способствовало выравниванию доходов и других социально-экономических параметров развития регионов.

Концепция развития регионального продовольственного рынка требует рассмотрения региона как единого субъекта рынка, интеграции различных производств и целевых групп и максимального эффективного использования внутренних ресурсов, производственного и трудового потенциалов территории, знания экономических и социальных проблем развития, особенностей размещения отраслей регионального комплекса и внутрирегиональных различий.

Использование данного подхода для усиления процесса экономической интеграции способно оказать комплексное положительное воздействие на ситуацию в регионе:

сохранение существующих и образование новых рабочих

мест, увеличение доходов местного населения (социальный эффект);

снижение нагрузки на окружающую среду в результате сокращения транспортных и производственных путей, более рационального использования природных ресурсов территории (экологический эффект);

уменьшение трансакционных издержек, создание добавленной стоимости и увеличение объемов сбыта региональной продукции, ведущих к повышению эффективности деятельности местных предприятий (экономический эффект) и т.д.

В качестве главного результата эффективного развития регионального продовольственного рынка выступает устойчивое развитие региона. Указанная цель достигается посредством реализации ряда следующих задач.

В сфере поддержки региональной экономики: повышение конкурентоспособности местных предприятий; укрепление на внутреннем рынке и выход на внешние рынки; создание добавленной стоимости для региональных товаров и услуг; рост хозяйственного оборота местных ресурсов; создание региональных экономических круговоротов; формирование имиджа региона и рост степени узнаваемости региональных товаров; трансферт имиджа «регион-продукт» и увеличение объемов сбыта продукции региона; маркетинг региональной продукции, расширение ее ассортимента, улучшение и контроль качества.

В сферах сохранения окружающей среды: эффективное использование природных ресурсов; уменьшение нагрузки на окружающую среду посредством сокращения транспортных и производственных путей; поддержка экологического земледелия, производство и сбыт экологически безопасной и качественной продукции; охрана природного ландшафта и уход за культурным ландшаф-

том; внедрение ресурсосберегающих и инновационных технологий.

В сферах социального развития: сохранение существующих и образование новых рабочих мест; создание новых сетевых структур в регионе, связывающих различные целевые группы; усиление региональной самоидентификации — «чувства малой родины»; защита интересов местных жителей и повышение степени их удовлетворения условиями проживания в регионе.

В сфере институциональных преобразований: формирование механизмов региональной маркетинговой стратегии, оперативных маркетинговых планов по различным направлениям; формирование механизмов и структур, обеспечивающих анализ регионального рынка, привлечение инвестиций и новых экономических агентов; выявление и поддержка «точек роста» в регионе; участие территории и ее субъектов в реализации международных, федеральных и региональных программ; создание структур, ответственных за маркетинговую деятельность в регионе.

Объемы производства продукции продовольственных рынков учитывают фактически сложившееся разделение труда между организационно-правовыми формами хозяйствования.

На эффективность функционирования продовольственного рынка оказывает влияние состояние системы сбыта продовольственной продукции, так как он представляет собой тип функционирования хозяйства, в котором рыночные отношения не ограничены сферой обмена, а включают в себя товарно-денежные отношения, регулирующие производство, сбыт и потребление продукции.

Повышение эффективности функционирования продовольственного рынка требует разработки предложений по формированию экономического механизма хозяйствования, способ-

ного к совершенствованию экономических отношений между его участниками, формирующей инфраструктуру, создающую необходимые условия для продвижения продукции от производителя к потребителю.

Организационно-экономический механизм представляет собой совокупность методов и способов воздействия на экономические и организационные процессы их регулирования. В структуре данного механизма можно выделить организационный и экономический блоки.

Как показали наши исследования, несмотря на осознание необходимости активизации функционирования регионального продовольственного рынка, практическая реализация ее затрудняется как объективными причинами (недостаточность финансовых ресурсов, изношенность основных фондов, нехватка квалифицированных кадров руководителей и исполнителей), так и причинами субъективного характера (разобщенность науки и производства, низкая информированность потенциальных потребителей и инвесторов). Необходим механизм, позволяющий устранить действие негативных факторов, тормозящих процесс функцио-

Организационно-экономический механизм функционирования продовольственного рынка		
Регулирование ценообразования на рынке	Активизация деятельности отраслевых союзов и общественных организаций государственно-частного партнерства	Формирование инфраструктуры продовольственного рынка
Формирование устойчивого продовольственного фонда	Стимулирование развития производства продуктов питания на основе достижений науки	Совершенствование межрегиональных экономических отношений
Упорядочение налогообложения	Организация и контроль ввоза и вывоза продовольственных ресурсов	Обеспечение социальных гарантий для жителей региона
Расширение кредитной поддержки субъектов рынка	Стимулирование сбыта товаропроизводителей в регионе	Развитие консультационных услуг
Расширение страховых услуг	Информационно-аналитическое обеспечение субъектов рынка	Оптимизация балансов по видам продовольствия на уровне региона
Повышение инвестиционной привлекательности субъектов рынка	Оптимизация пропорций между потреблением, производством и переработкой продукции на уровне региона	Прогнозирование параметров продовольственного рынка на уровне региона

Рис. 1. Организационно-экономический механизм функционирования продовольственного рынка.

нирования рынка. Организационное решение задачи развития может быть выполнено на основе предлагаемой модели такого механизма (рис. 1).

С учетом вступления в ВТО одним из важных направлений организационно-экономического механизма регионального продовольственного рынка становится модель управления программами мотивации по содействию сбыту

сельскохозяйственной продукции, руководство которыми возлагается на структуры Министерства сельского хозяйства региона.

Литература

1. Борисов М.Ю. Функционирование и прогнозирование развития регионального продовольственного рынка / М.Ю. Борисов. - М.: Изд-во Гамма, 2012.

Современные проблемы иностранного инвестирования и инвестиционные возможности

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 были проанализированы основные факторы, препятствующие притоку иностранного капитала. Были подробно рассмотрены такие причины, как политизированность, коррупция, инфляция, слабая финансовая грамотность населения, низкий уровень доходов, инфраструктурные проблемы.

Отраслевые проблемы привлечения иностранных инвестиций тесно стыкуются с не менее острыми региональными. В России возможности экономической регионализации и имеющиеся ресурсы были должным образом не задействованы во многом именно из-за недостаточного учета специфики региональных условий и факторов, что стало одной из основных причин невысокой результативности рыночных реформ и вытекающей из этого недостаточной конкурентоспособности экономики. Эффективное использование инвестиционных ресурсов является, безусловно, одним из главных факторов, определяющих рост экономики в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: иностранный капитал, инвестиционные возможности, инвестиции, инвестиционное законодательство, коррупция, инфляция, финансовая грамотность.

Modern problems of foreign investment and investment opportunities
Shklyayev A.E.

In this article the major factors interfering inflow of the foreign capital were analysed. Such reasons, as politicization, corruption, inflation, weak financial literacy of the population, low level of the income, infrastructure problems were in detail considered.

Branch problems of attraction of foreign investments are closely joined to not less sharp regional. Possibilities of economic regionalization and available resources properly weren't involved in Russia in many respects because of the insufficient accounting of specifics of regional conditions and factors that became one of the main reasons for low productivity of market reforms and insufficient competitiveness of economy following from this. Effective use of investment resources is, certainly, one of the main factors determining growth of economy in long-term prospect.

Keywords: foreign capital, investment opportunities, investments, investment legislation, corruption, inflation, financial literacy.

Действующее в России инвестиционное законодательство благоприятствует скорейшей легализации сферы негосударственного инвестирования, функционирующей на основе договоров между субъектами инвестиционной деятельности (застройщиками и подрядчиками) и предусматривает широкие возможности применения различных мер государственного регулирования инвестиционной деятельности, включая экономические и административные методы управления инвестициями. Комплексный характер защитных мер и гарантий государства в области равных прав и возможностей участия в инвестиционной деятельности для всех субъектов экономических отношений, включая иностранных инвесторов. В последние годы в России, хотя и наблюдалась постепенная активизация инвестиционных процессов, в то же время в абсолютном выражении суммарный объем инвестиций явно не удовлетворял реальной потребности российской экономики в средствах.

Представляется, что основными препятствиями для притока иностранного капитала в Россию являются:

- 1) неотработанность законодательства;
- 2) чрезмерные налоги;
- 3) отсутствие механизма защиты иностранных инвестиций;
- 4) криминогенность обстановки;
- 5) распространение коррупции;
- 6) отсутствие общей продуманной инвестиционной политики.

По мнению аналитиков, к основным факторам, сдерживающим инвестиционную активность, относятся:

- высокая зависимость национального хозяйства, государственных финансов и платежного баланса от внешнеэкономической конъюнктуры при существующей структуре ВВП;
- избыточные административные барьеры для предпринимателей;

- недостаточная правовая защита отечественных и иностранных инвесторов, слабая правоприменительная практика;

- достаточно высокая цена коммерческого кредитования, несмотря на заметное снижение ставок на финансовом рынке;

- отсутствие эффективных механизмов трансформации сбережений населения в инвестиции;

- недостаточный уровень развития фондового рынка.^[1]

Затем следуют проблемы, связанные с:

- слабым обеспечением прав собственности и прав кредиторов

- действиями таможенных органов

- риском изменений в политической сфере

- неустойчивым макроэкономическим положением

- неразвитым банковским сектором

- российской системой бухучета и коррупцией.^[2]

Отраслевые проблемы привлечения иностранных инвестиций тесно стыкуются с не менее острыми региональными. Полагаем, в России возможности экономической регионализации и имеющиеся ресурсы были должным образом не задействованы во многом именно из-за недостаточного учета специфики региональных условий и факторов, что стало одной из основных причин невысокой результативности рыночных реформ и вытекающей из этого недостаточной конкурентоспособности экономики. Эффективное использование инвестиционных ресурсов является, безусловно, одним из главных факторов, определяющих рост экономики в долгосрочной перспективе.^[3]

Остановимся подробнее на некоторых наиболее важных проблемах.

Политизированность. Инвестклимат России на Западе очень жестко привязывают к политике. Судьба крупнейшей российской нефтяной компании ЮКОС 2006-2006 гг, постоянные нарушения прав человека, убийства оппозиционных журналистов, отказ регистрировать внесистемную политическую партию «ПАРНАС» - эти и многие другие общественно-политические события «убеждают» западных инвесторов в том, что в России есть все тенденции к авторитарному режиму. Следовательно, они боятся в любой момент лишиться всех своих вложений, как однажды уже произошло в 1917 году.^[4]

Конечно, эти страхи сильно ангажированы и преувеличены. Зачастую иностранцы просто не до конца понимают суть происходящих в России событий. Однако на сегодняшний день это фактор номер один, являющийся «камнем преткновения» для притока иностранных инвестиций.

Коррупция. Международная общественная организация Transparency International в декабре 2011 г. поставило Россию только на 143 место в рейтинге наименее коррумпированных стран мира. Показательно, что это худший индекс среди всех стран G20.^[5]

Коррупцию в нашей стране породил мощнейший бюрократизм – чрезмерное осложнение канцелярских процедур, которое отнимает у инвесторов массу времени. Кроме того, в России отсутствует прозрачная судебная система, которая позволила бы гарантировать абсолютную защиту прав собственности. Все это в совокупности значительно тормозит возможный экономический рост в России.

По подсчетам Банка России, отток капитала из России в первом квартале 2012 года составил 35,1 млрд. долл. Большинство экспертов связывает это с проходившими выборами президента, митингами и неопределенностью относительно со-

става будущего правительства. Западное сообщество требует либеральных реформ, которые бы радикально улучшили инвестиционный климат в России.

Инфляция. Несмотря на то, что в прошлом году рост потребительских цен снизился до исторического минимума – 6,1%, инфляция по-прежнему остается одной из главных проблем нашей экономики. Во-первых, успешный результат еще только предстоит удержать. Во-вторых, эти цифры весьма скромные, по сравнению с евровалютой (2,7%) и американским долларом (3%). Отпугивает инвесторов и достаточно высокая ставка рефинансирования в России – 8%, которая фактически характеризует доступность денег для экономики.^[4]

Проблемы привлечения российских портфельных инвестиций

Слабая финансовая грамотность. Многие наши соотечественники до сих пор слабо разбираются во всех возможностях фондового рынка России, плохо ориентируются в различных видах операций. Кроме того, достаточно часто бывают ситуации, когда инвестор выходит на биржу, обладая очень низкой инвестиционной культурой.

Низкий уровень доходов. Несмотря на прошедшее «золотое десятилетие», уровень жизни россиян по-прежнему оставляет желать лучшего. В 2011 году реальный уровень доходов населения вырос всего на 0,8%. Этот фактор существенно ограничивает внутренний спрос на покупку ценных бумаг.

Инфраструктурные проблемы. В первую очередь – незначительный объем российского фондового рынка (около 2% от общемирового), ограниченное количество частных инвесторов (около 300 тыс. активных), эмитентов и финансовых инструментов. А также недостаточное развитие в нашей стране негосударственных пенсионных фондов и страховых компаний, которые потенциально могут являться долгосрочными внут-

ренними инвесторами.

Можно привести в пример компанию «РУСАЛ» - крупнейшего в России производителя алюминия, которая отказалась от IPO в России и провела его в Гонконге в 2010 году. Это произошло из-за существенных инфраструктурных проблем. Причем с каждым годом количество таких компаний, практикующих зарубежное размещение акций, только растет.^[6]

Большинство проблем, которые были обозначены, совпали с проблемами, которые выделили аналитики. Безусловно, одна из основных проблем – неотработанность законодательства, которая включает в себя и избыточные административные барьеры (что включает в себя чрезмерные налоги), и недостаточная правовая защита инвесторов со всеми вытекающими последствиями.

Литература

1. Плакин В. Кризис инвестиционной сферы Российской экономики и пути его преодоления. // Вопросы экономики. 2008. №11.
2. Кравченко Н. Проблемы формирования инвестиционного рынка. // Инвестиции в России. 2010.- №2.
3. Климашник В. Проблемы инвестиционного климата в России // Экономист. 21.05.2012. №3
4. Министерство экономического развития России. – [Электронный ресурс]. URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/main>
5. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». – [Электронный ресурс]. URL: <http://raexpert.ru/>
6. Доклад о мировом развитии 2009 «Улучшение инвестиционного климата в интересах всех слоев населения». – Вашингтон, Федеральный округ Колумбия: Международный банк реконструкции и развития / Всемирный банк [Электронный ресурс]. URL: http://siteresources.worldbank.org/INTWDR2005/Resources/wdr2009_russian.pdf.

Взаимодействие экономических циклов и технологических укладов

Шийко Вера Георгиевна,
канд. экон. наук, доцент,
зам.руководителя кафедры
Московского финансово-юридического университета МФЮА
e-mail: Shiyko@yandex.ru

В статье описывается процесс образования длинных волн, который основан на генерировании внутри них циклических волн меньшей продолжительности и последовательной смене технологических укладов, включающих новые технологии.

Ключевые слова: экономические циклы, технологические уклады, длинные волны, циклические волны, новые технологии.

The interaction of economic cycles and technological structures
Shiyko V.G.

This paper describes the process of long waves, which is based on generating within them cyclic waves of shorter duration and succession of technological structures, including new technologies.

Keywords: economic cycles, technological way, long waves, cyclic waves of new technologies.

Пока национальная инновационная система (НИС) в России еще формируется, продолжают исчезать макро- и микроинновационные воспроизводственные циклы, что выражается в низкой коммерциализации инновационных достижений, доля реализации которых не превышает 20%. Если сравнивать со странами ЕС, то там этот показатель составляет около - 80% , а в США более - 90% [1].

Что касается макроинновационного цикла, включающего фундаментальную науку, образование, прикладные исследования, инновационное производство, то он сегодня деградирует как из-за отсутствия НИС, так и имеет провалы по отдельным стадиям. Полные инновационные циклы пока продолжают инвестироваться только на предприятиях оборонно-промышленного комплекса.

В настоящее время на первый план выходят актуальные проблемы сбалансированного инвестирования факторов восстановления воспроизводства на базе инновационного цикла и модернизации промышленности в целях продвижения к инновационной экономике. В России воспроизводственный цикл на базе инноваций остается разорванным, из-за «провала» и почти полного развала научно-прикладных разработок (из-за неграмотной приватизации) и слабой коммерциализации инноваций в связи с отсутствием спроса на них, что приводит к применению в производстве не более 20% научных открытий и новшеств, а оставшиеся 80% полностью отстранены от экономических процессов.

В этой связи требуется исследование современного состояния и сложившихся форм освоения и инвестирования инноваций, а также необходимо наметить пути и механизмы стимулирования массовой коммерциализации новаций в сбалансированной системе финансирования инвестиций на инновационное развитие. Насущно назрела необходимость в разработке научно-теоретических доказательств целесообразности создания и инвестирования в России воспроизводственной системы, базирующейся на реализации макроэкономических циклов генерирования прорывных инноваций, мезоэкономических и межотраслевых технологических инноваций и микроэкономических венчурных инновационных циклов, позволяющих постоянно генерировать инновации в непрерывном цикле: «фундаментальная наука - научно-прикладные изыскания и проекты - опытно-конструкторские разработки - производство-коммерциализация инноваций» с использованием механизмов государственного стимулирования, инвестиций и расширения форм государственно-частного партнерства в рамках формирующейся национальной инновационной системы России.

Ждет своей очереди и обоснование новых теоретико-методологических подходов к развитию современной инвестиционно-финансовой инфраструктуры рынка инноваций на основе формирования интегрированной инновационно-инвестиционной системы воспроизводства инноваций, включающей новые формы инвестирования интеллектуального капитала и развития территориальных и межотраслевых инновационно-промышленных кластеров, способных организовать массовое производство конкурентоспособной инновационной продукции.

Большое внимание в настоящее время привлекает изучение вопросов цикличности инновационной экономики и тенденций ее

устойчивого развития на базе факторов сбалансированного развития устойчивых инвестиционно-инновационных макрогенераций и воспроизводственных циклов социально-экономического развития. Вызывает определенный интерес влияние воспроизводства инновационных циклов на направления инновационной структурной диверсификации промышленного производства и инвестиционная стратегия формирования индустриальной структуры нового VI-го технологического уклада.

Сторонники цивилизационной теории Д. Белл, З. Бжезинский, Э. Тоффлер и др. рассматривают развитие общества как «смену стадий» и связывают становление нового «суперпостиндустриального» общества с преобладанием информационного сектора экономики, основанного на Информации и Знаниях, которые оттесняют фактор капитала на второй план, возвышая фактор интеллектуального труда. Новые информационные структурные системы в информационно-постиндустриальном обществе представляют собой слияние различных подсистем знаний и кластеров, которые ранее представляли собой отдельные сектора знаний, науки и разновидности структур постиндустриального общества.

Следующим этапом нового информационного общества будет этап трансформации структуры экономики информационного общества на основе системной синхронизации инновационных и воспроизводственных циклов, а в территориальном аспекте размещение производительных сил приведет к формированию интеллектуально-информационных социальных систем.

Исследования показывают, что жизненный цикл технологического уклада занимает около столетия, а период его доминирования в развитии экономики составляет 40-60 лет. Причем по мере ускорения НТП

и сокращения продолжительности научно-производственных циклов доминирование технологического уклада постепенно сокращается. Поэтому в стратегической перспективе (минимум на столетие) ключевым фактором развития мирового сообщества является создание инновационной экономики нового информационного типа на основе генерирования достижений VI и VII технологических укладов¹. Причем главной составляющей VI уклада станет энергетическая революция, переход на новый уровень энерговооруженности производства на основе широкого использования безопасной водородной энергетики, а в последующем - на основе применения безопасных энергоустановок термоядерного синтеза.

К циклическим изменениям результатов применения новой техники и технологии в общественном производстве с учетом развития отраслевого и территориального разделения труда приводит как неравномерность развития направлений научно-технического прогресса в историческом аспекте, так и поэтапное использование научно-технических достижений в производстве. В тех странах и регионах, где используются преимущественно достижения предыдущего этапа научно-технического прогресса, может происходить замедление динамики эффективности и приростов результатов производства, ухудшение качества производственного потенциала, стабилизация прогрессивных структурных изменений в экономике. Наоборот, страны и регионы, находящиеся на передовых рубежах науки и техники, при ускоренной материализации научно-технических достижений в производстве получают возможность постоянного улучшения качественных и количественных характеристик производственного потенциала, достижения нарастающей эффективности производства, динамичных прогрессивных

структурных сдвигов в экономике и, как правило, обеспечения постоянно улучшающихся и возрастающих экономических и социальных результатов. Кроме того, возможны случаи промежуточных состояний в динамике социально-экономических результатов стран и регионов на базе научно-технического прогресса, которые определяются разнообразием сочетаний системы региональных факторов и действием соответствующих экономических законов.

Речь идет, прежде всего, о циклических колебаниях развития экономики различных стран, которые рассматриваются при анализе теории циклов Кондратьева Д.Н. [2].

Положения этой теории были развиты С.Ю. Глазьевым, Ю.В. Яковцом [3],

С.М. Меньшиковым [4] и поддержаны многими учеными. Важным при этом является то, что процесс образования длинных волн основан на генерировании внутри них циклических волн меньшей продолжительности и последовательной смене несущих технологий технологических укладов (см. рис. 1).

В зависимости от наличия трудовых, интеллектуальных, природных ресурсов, основного капитала и их комбинаций в стране происходит процесс освоения определенных технологий нового технологического уклада, при котором определяется факт специализации стран на отдельных видах технологий².

Наличие ресурсов определяет возможность эффективно реализовывать данные технологии или необходимость их приобретения. Следует учитывать, что технологии, производимые в рамках отдельных предприятий или кластеров, могут являться промежуточными элементами для производства более сложной продукции с их использованием, что приводит к замыканию инновационных циклов даже за пределами стран и усиливает интеграционные связи между корпорациями.

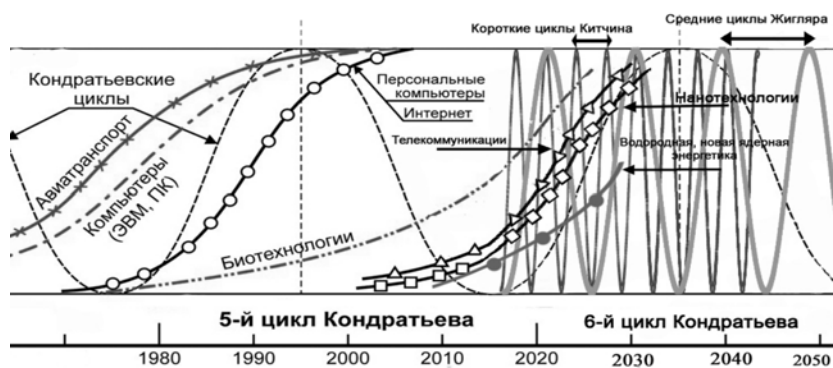


Рис. 1. Взаимодействие экономических циклов и технологических укладов [5].

К большим циклам конъюнктуры Кондратьева также применимы основные позиции схемы инновационного цикла. В больших циклах роль исследований, идеи и опытных образцов играет глобальная технология, сроки освоения которой по основным стадиям исследований, создание новых образцов и их вывод на рынок занимает 10-15 лет. Причем каждая требует несоизмеримо больших затрат ресурсов. Малые инновационные циклы в рамках одного большого цикла Кондратьева призваны разрабатывать высокие технологии и конкретную продукцию для производственных потребителей и для бытовых целей на базе фундаментальных открытий нового уклада, путем развития с участием государства инновационной инфраструктуры. Причем как большие циклы порождаются малыми и средними, так и имеют место обратные воздействия, что способствует диверсификации экономики, производственной структуры, номенклатуры производимых средств производства и товаров конечного потребления. Поэтому задача эффективной инновационно-инвестиционной политики государства заключается в обеспечении прогнозирования и планирования инновационных циклов всех уровней в ключевых для страны областях и управления ими, включая сверхкраткосрочные (менее 3 лет)³, краткосрочные (3-4 года), среднесрочные (8-12 лет)⁴ и долгосрочные (40-60 лет). Управление дина-

микой и направлением кратко и среднесрочных циклов способно влиять на развитие долгосрочных циклов, которые в свою очередь позволяют предупреждать глобальные кризисы.

Кризисная фаза для долгосрочных циклов Кондратьева, наступающая на понижательной волне краткосрочного цикла, может занять 3-5 лет. Задача управления инновационными циклами всех уровней заключается в максимальном сокращении кризисной фазы и обеспечении наиболее плавного перехода между циклами. Такой переход возможно осуществить за счет упреждающего непрерывного и последовательного генерирования новых инновационных циклов различной продолжительности. Последовательное упреждающее планирование инновационных циклов позволит сгладить процесс перетока капиталов и не допустить образования дисбалансов в экономическом развитии, которые возникают при отсутствии эффективного инновационного объекта для вложения финансовых средств и спроса на новую продукцию⁵ со стороны рынка, когда старая технология себя исчерпала, а новая, соответствующая потребностям рынка еще не достигла стадии становления или диффузии. Каждый цикл проходит в своем развитии пять фаз: зарождение в рамках предыдущего цикла, становление, распространение (диффузия), стабильное развитие; вытеснение новой, более прогрессивной технологией (кризисная фаза).

Механизм управления сбалансированным инновационным развитием заключается в возможности прогнозирования и реализации каждого нового инновационного цикла внутри страны или за ее пределами, а также в способности определения стадии его становления и диффузии до начала момента угасания предыдущего или на его границе. Механизм призван не допустить ситуацию, когда спад в предыдущем цикле уже прекратился, а рост в следующем цикле еще не начался. Направление инвестиционных потоков в генерирование новых циклов помогает обеспечить плавный, эффективный переток капитала, способствует сбалансированности инвестиционных и производственных ресурсов, не допуская кризиса перепроизводства или недозагрузки мощностей предприятий, ведущих к росту безработицы и другим негативным социальным последствиям. Управление основывается на прогнозировании спроса на инвестиционные ресурсы с выделением инновационной составляющей каждого фактора производства, составляет основу управления инновационными циклами. Признавая, что кризис является неотъемлемой частью развития экономических систем, следует ставить задачу максимального сглаживания его явления на основе управления циклами в промышленных системах и стараться не допустить совмещения фаз циклов различных продолжительностей, равномерно распределив их во времени.

Ожидается на базе VI-го и VII-го укладов развития технократической цивилизации, подразумевающей универсализацию знаний и интеграцию производственного процесса, их взаимную технологизацию с выходом на освоение новых горизонтов квантовой физики. Так, например, освоении технологий генерирования кварков и полевых структур на базе теории слабых и сильных взаимо-

действий квантовой физики создаст условия для интеграции всех макротехнологий, что позволит применять на практике гравитационные взаимодействия и сформировать энергетическую основу для нанотехнологий, а также приблизиться к решению проблемы телепортации и мгновенной передачи информации и материальных объектов на любые космические расстояния. О такой космической цивилизации пока можно только мечтать или прочитать в научной фантастике.

Научно-технологический потенциал России в обрабатывающей промышленности, в том числе в отраслях оборонного машиностроения, еще позволяет вывести нашу страну из топливно-сырьевой зависимости и создать предпосылки для структурной диверсификации экономики на базе технологий нового уклада. Приоритеты в инновационном развитии промышленности – это такие структурно-инновационные отрасли, как атомная промышленность, космический промышленный комплекс, фармацевтика, высокотехнологичная химия, композитные и неметаллические материалы, авиационная промышленность, информационно-коммуникационные технологии, нанотехнологии и ряд других. По мере реализации научно-технологических прорывов круг приоритетных для диверсификации отраслей будет постоянно расширяться с учетом конъюнктуры мирового рынка и возможностей импорта высокоэффективных технологий.

Для дальнейшего социально-экономического развития государства, повышения качества и уровня жизни российских граждан назрела насущная необходимость в реструктуризации и реиндустриализации народного хозяйства страны на базе сбалансированного воспроизводства циклов инновационного развития и финансирования инвестиций. Сохранение целостности России и ее становление в качестве полноправного члена международных отношений и обменных процессов зависит как от успехов в формировании новой структуры экономики, так и от способности воспроизводить конкурентоспособную продукцию нового VI технологического уклада, востребованную на мировом рынке и закрывающую внутренние потребности страны.

Литература

1. Новицкий Н.А. Инновационная экономика России: теоретико-методологические основы и стратегические приоритеты. М: URSS; «Либроком», 2009.

2. Яковец Ю.В. Закономерности научно-технического прогресса и их планомерное использование. М.: Экономика, 1984. 240 с.

3. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века / Ю.В. Яковец; Междунар. ин-т П. Сорокина – Н. Кондратьева. М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2004.

4. Меньшиков С.М., Клименко Л.А. Длинные волны в экономике. М.: «МО», 1989.

5. Малинецкий Г.Г. Проектирование будущего и модернизация России. Препринт ИПМ № 41. М., 2010.

Ссылки:

¹ Достижения 7-го и 8-го укладов, ожидаемые в будущем, подвластны пока научной фантастике, но можно утверждать уверенно, что это будет космическая цивилизация с ядром социально-научного сообщества (см. рис. 1).

² В конце XX в и в начале XXI в. экономика России и других стран СНГ находилась в противофазе динамике циклов передовых Западных и Азиатских стран (связано с оторванностью от глобальных обменных процессов СССР). А интеграция России в мировую экономическую систему неизбежно ведет к синхронизации циклических колебаний с общемировыми, особенно при переходе от пятого к шестому технологическому укладу.

³ Создание нового вида продукции, новой модели существующей продукции с принципиально новыми свойствами.

⁴ Основой такого цикла может служить разработка и создание технологий ядерной энергетики в прошлом веке, космические программы. В рамках нового уклада это будут суперпроекты с участием государства, в т.ч масштабное освоение космического пространства.

⁵ Под продукцией в данном случае понимается как конечная продукция, так и средства производства.

Организационно–институциональные механизмы снижения агрессивности информационной среды индустрии туризма

Волостных Анастасия Кирилловна, аспирант, Государственный университет управления

Статья посвящена теме противодействия негативному влиянию агрессивной информационной среды на сферу туристских услуг. Автор предлагает организовать ряд институтов, в частности использовать инструмент клиринга для снижения неопределенности информации на рынке туристских услуг.

Ключевые слова: туризм, стратегическое управление, сфера туристских услуг, информационная среда туризма, агрессивная среда.

The organizational and institutional arrangements to reduce an aggression information environment of the tourism industry.

Volostnykh A.K.

The article is devoted to the topic of countering the negative influence of aggressive information environment in the sphere of tourist services. The author proposes to organize a number of institutions, in particular, to use the clearing to reduce uncertainty on the market of tourist services.

Keywords: tourism, strategic management, the sphere of tourist services, information environment of tourism, aggressive medium.

На региональном и федеральном уровне механизм противодействия негативным последствиям информационной агрессии должен включать в себя комплекс направлений: исследование, регулирование, информирование, контроль. [2] Таким образом, необходимо создать комплекс институтов, обеспечивающих туристский бизнес и потребителей качественной и доступной информацией и объединяющих усилия региональных органов власти по продвижению туристского продукта.

В России механизм защиты прав туристов постоянно совершенствуется. Так, до 2007 года туристическая деятельность регулировалась путем выдачи лицензий. С 2012 года были внесены изменения, касающиеся создания специального компенсационного фонда. Теперь Закон о туризме обязывает туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере выездного туризма, быть членами Объединения туроператоров.

Объединение туроператоров в сфере выездного туризма «Турпомощь» осуществляет следующие функции:

– обеспечивает оказание экстренной помощи туристам в случаях невозможности исполнения, неисполнения или ненадлежащего исполнения туроператором обязательств по договору о реализации туристского продукта;

– реализует право требования страховой выплаты или выплаты по банковской гарантии, а также право требования к туроператорам;

– осуществляет учет взносов в компенсационный фонд на основании содержащейся в реестре информации об общем объеме денежных средств, полученных туроператором, осуществляющим деятельность в сфере выездного туризма, от реализации туристского продукта.

Механизм компенсационного фонда работает только в тех случаях, когда туроператор неплатежеспособен, не выполняет свои обязательства по отношению к клиентам, которые уже находятся на отдыхе за границей. Идея создания компенсационного фонда возникла в ответ на череду банкротств российских туроператоров и является необходимой мерой по защите интересов туристов. К недостаткам схемы работы компенсационного фонда можно отнести то, что он обеспечивает исправление уже допущенных ошибок в работе туристских компаний и не ограждает туристов от риска столкнуться с недобросовестным туроператором. Турист, при этом все равно несет ущерб от нервного потрясения и испорченного отдыха.

В части внутреннего туризма подобного защитного механизма, кроме финансовых гарантий, сегодня и вовсе не существует. Туристские администрации ряда регионов России отмечают наличие проблемы несвоевременной оплаты и задержек с перечислением денег от туроператоров за уже оказанные услуги предприятий туристской инфраструктуры. Таким образом, в тех случаях, когда речь идет о недобросовестной деятельности туроператора,

несвоевременной оплаты контрагентам, которая приводит к финансовым потерям поставщиков туристских услуг, входящих в тур, компенсационный фонд не может нивелировать этих убытков.

Выше указанные проблемы могли бы быть решены посредством организации Туристской клиринговой¹ палаты (далее ТКП), выполняющей роль регулятора взаимоотношений участников туристского рынка. Использование инструмента клиринга позволит упорядочить и сделать прозрачным информационное поле взаимодействия между турагентами, туроператорами и поставщиками отдельных туристских услуг на международном и внутреннем рынке.

ТКП выступает в качестве посредника, и принимает на себя роль покупателя и продавца в транзакциях с целью обеспечения заказов между двумя сторонами. Практика клиринговой деятельности широко используется в международном обороте между предприятиями. Клиринг является эффективной формой безналичных двусторонних или многосторонних расчетов в системе платежей.

ТКП должна быть организована в форме государственного унитарного предприятия и подчинена федеральному органу исполнительной власти в области туризма, т.е. Министерству культуры Российской Федерации.

Цели организации ТКП:

- обеспечение прозрачности и чистоты сделок в сфере внутреннего и международного туризма с участием российских туристских организаций;
- предоставление информации участникам туристского бизнеса о степени финансовой устойчивости туристских компаний;
- выявление соответствия уровня оборота туроператора и его страхового покрытия или других механизмов финансовой гарантии;

- обеспечение полных, своевременных расчетов по проданным туристским услугам между контрагентами туристского бизнеса в соответствии с принятыми стандартами, правилами, процедурами и технологиями;

- упрощения процедур продажи туров, стандартизации технологий, формирования отчетности и осуществления расчетов по выручке между участниками туристского рынка;

- организации и обеспечения контроля за движением денежных средств от туристических агентств к туроператорам и далее к поставщикам туристских услуг;

- уменьшение расходов туроператоров на осуществление финансового аудита своей деятельности;

- сокращение сроков расчетов между туроператорами и их контрагентами;

- информирование туроператоров о наличии и расходовании денежных средств по выручке;

- снижение рисков потерь выручки, а также рисков, связанных с финансовой несостоятельностью участников туристского рынка.

Основные функции ТКП:

- разработка, совершенствование и внедрение основных принципов взаиморасчетов между участниками туристского рынка;

- разработка концепций, нормативно-технологических и организационно-правовых документов, учебных программ в сфере финансовых расчетов между турагентами, туроператорами и поставщиками туристских услуг;

- создание единого правового пространства для эффективного осуществления взаиморасчетов между участниками туристского рынка путем заключения стандартных договоров, определяющих взаимные обязательства, права и ответственность сторон;

- финансовый контроль выполнения условий и парамет-

ров договоров между турагентами, туроператорами и поставщиками туристских услуг;

- организация претензионной работы между туристскими организациями по вопросам взаиморасчетов;

- регулирование расчетов бюджетов всех уровней и фондов социального страхования с туристскими организациями по обслуживанию льготных категорий лиц;

- сбор и обработка отчетов контрагентов о взаиморасчетах по проданным турам, в том числе с использованием системы интерактивной отчетности; формирование и обеспечение сохранности документарного архива отчетов;

- аккредитация учебных и тренинговых центров для обучения персонала туристских организаций правилам ведения взаиморасчетов с контрагентами;

- предупреждение фактов нарушения условий договора в части финансовых расчетов между участниками турбизнеса, подготовка аналитических справок об угрозе финансовой несостоятельности туристских предприятий;

- ведение единого банка данных взаиморасчетов отрасли, статистики финансового оборота в сфере туризма, подготовка статистических анализов по данным вопросам.

Деятельность ТКП носит некоммерческий характер, ее финансирование осуществляется частично за счет средств федерального бюджета, частично за счет комиссионных отчислений от рыночных транзакций и оплаты сопутствующих услуг, в том числе финансовых (предоставление аудита и гарантий сделок, ведение торговых и клиринговых счетов) и консультационных, предоставляемых данной структурой.

Таким образом, результатом использования механизма ТКП станет:

- прозрачность финансовых расчетов между предприятиями отрасли и международными

поставщиками туристских услуг;

- повышение платежной дисциплины взаиморасчетов между заказчиками и поставщиками туристских услуг;

- наличие актуальной информации о туристских компаниях, которым грозит банкротство, для принятия своевременных мер по их финансовому оздоровлению и перспективного планирования состояния компенсационного фонда.

Все это позволит упорядочить работу отрасли, значительно снизить риски всех ее участников, выйти на качественно новый стратегический уровень управления, проводить не только компенсационные, но и превентивные меры по защите прав потребителей и производителей туристских услуг. [1,3]

Также мерой противодействия информационной инфляции должно стать объединение усилий региональных органов исполнительной власти в сфере туризма по созданию единого информационного пространства отрасли.

Для этого необходимо провести работу по сбору, анализу и оценке, организации централизованного хранения и использования уже имеющихся информационных материалов о туристских ресурсах регионов Российской Федерации, выполненных в виде текстовых, мультимедийных, фото, видео, аудиоматериалов и программных продуктов;

создать недостающие информационные материалы о

туристских ресурсах регионов Российской Федерации на русском и иностранных языках;

провести ревизию работ имеющихся Интернет-ресурсов, освещающих вопросы туризма в Российской Федерации, оценить эффективность работы с позиций их вклада в продвижение отечественного туристского продукта;

создать Национальный туристский портал (далее НТП), объединяющий функции средства массовой информации в сфере внутреннего и въездного туризма, архива информационных материалов, системы бронирования туристских услуг, социальной сети, инструмента мониторинга, сбора и анализа данных о потребительском спросе на туристские услуги и отзывов об их качестве, образовательного и культурно-развлекательного ресурса.

Работы по созданию Единой Информационной Системы обеспечения работы туротрасли в настоящий момент проводятся. [5] Данная система подразумевает обеспечение эффективного взаимодействия всех уровней управления туристской индустрии. Предложения автора касаются расширения содержательной части данной системы, в частности Национального информационного портала, и ее использования в качестве инструмента упорядочивания информационных потоков и противодействия агрессии информационной среды на региональном и федеральном уровнях.

Литература

1. Бранденбургер А., Нейлбафф Б. Co-opetition. Конкурентное сотрудничество в бизнесе / Бранденбургер Адам, Нейлбафф Барри; [Пер. с англ.] - М.: ООО «Кейс»: ООО «Омега-Л», 2012. - 352 с.

2. Бизнесмены, готовьтесь: наружная реклама весной подорожает на треть. // г. Ведомости, 10.01.2013 г.

3. Инновационное развитие экономики: Международный опыт и проблемы России: коллективная монография / науч. ред. В.П. Федоров. - М.; СПб.: Нестор-История, 2012. - 352 с.

4. Круглый стол «Вопросы теории конкуренции» // Современная конкуренция. - 2010. - №3 (21)

5. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июня 2006 г. №149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»

Ссылки:

Клиринг - определение подлежащих исполнению обязательств, возникших из договоров, и подготовка документов (информации), являющихся основанием прекращения и (или) исполнения таких обязательств. Федеральный закон Российской Федерации от 7 февраля 2011 г. N 7-ФЗ «О клиринге и клиринговой деятельности»