



ВЕСТНИК РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК

***Проблемы медико-биологического
обеспечения перспективных пилотируемых
космических полетов***

***Совершенствование налоговой политики
агропромышленного комплекса в целях
обеспечения продовольственной
безопасности страны***

***Концепция развития
предпринимательства в регионе***

***Особенности управления собственностью
региональной организации в условиях
экономического кризиса***

***Совершенствование механизма контроля
интеллектуальной собственности при
таможенном оформлении товаров***



ВЕСТНИК РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ
ОБРАЗОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ НАУКИ

Главный редактор

В. С. Новиков, вице-президент РАЕН,
лауреат Государственной премии РФ,
Заслуженный деятель науки РФ, д.м.н., профессор

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Р. Н. Авербух, зам. главного редактора, академик РАЕН, д.э.н., профессор;
А. К. Асатуров, академик РАЕН, д.э.н., профессор;
Г. Л. Багиев, Заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор;
С. А. Виноградов, академик РАЕН, д.т.н., профессор;
А. А. Горбунов, академик РАЕН, д.э.н., профессор;
А. С. Дыкман, академик РАЕН, Заслуженный изобретатель РФ, д.т.н.;
А. Д. Евменов, зам. главного редактора, академик РАЕН,
Заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор;
В. Р. Ковалев, академик РАЕН, д.э.н., профессор;
Г. И. Лукин, академик РАЕН, член-корреспондент РАО, д.э.н., профессор;
В. И. Сигов, академик РАЕН, д.с.н., профессор;
В. И. Терентьев, академик РАЕН, д.т.н., профессор;
Э. М. Филиппов, академик РАЕН, д.и.н., профессор
Ученый секретарь В. В. Андронатий
Секретарь И. О. Гаврилова

**ЖУРНАЛ ВХОДИТ В ПЕРЕЧЕНЬ ВЕДУЩИХ НАУЧНЫХ ЖУРНАЛОВ
И ИЗДАНИЙ, РЕКОМЕНДОВАННЫХ ВАК РФ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ
РЕЗУЛЬТАТОВ ДОКТОРСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

ISSN 1683-6200

© Санкт-Петербургское отд. образо-
вания и развития науки РАЕН, 2012

© Государственный институт экономики, финансов,
права и технологий

ЛП № 000123 от 01.04.99

188300, Ленинградская обл., г. Гатчина, ул. Рошинская, д. 5
8(81371)41-207, e-mail: mail@gief.ru

Типография ООО «Элби-СПб.»

ИД № 01520 от 14.04.00

195197, СПб., Лабораторный пр., д. 23
322-92-57, e-mail: an@elbi.spb.su

Издание зарегистрировано Федеральным государственным учреждением – Северо-Западным окружным
территориальным межрегиональным управлением МПТР РФ: ПИ № 2-5252 от 01.06.2001

Адрес редакции: 188300 Ленинградская обл., г. Гатчина, ул. Рошинская, д. 5, тел./факс 8(81371) 41-207,
e-mail: rioloief@rambler.ru

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Председатель – О.Л. Кузнецов, президент РАЕН, лауреат Государственной премии СССР и Правительства РФ, Заслуженный деятель науки и техники РФ, д.т.н., профессор (Москва)

Г.А. Бордовский, президент Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, академик РАО и РАЕН, д.ф.-м.н., профессор (Санкт-Петербург)

Ю.С. Васильев, почетный президент Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, академик РАН и РАЕН, д.т.н., профессор (Санкт-Петербург)

Л.А. Вербицкая, президент Санкт-Петербургского государственного университета, академик РАО и РАЕН, д.филол.н., профессор (Санкт-Петербург)

В.И. Гасумянов, зам. начальника Управления по межрегиональным и культурным связям Администрации Президента РФ, член-корреспондент РАЕН, д.э.н. (Москва)

С.В. Кузнецов, директор Института проблем региональной экономики РАН, член-корреспондент РАЕН, д.э.н., профессор (Санкт-Петербург)

И.А. Максимцев, ректор Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, академик РАЕН, д.э.н., профессор (Санкт-Петербург)

Н.И. Пасяда, вице-губернатор Ленинградской области, академик РАЕН, д.э.н. (Санкт-Петербург)

В.К. Сенчагов, руководитель Центра финансово-банковских исследований Института экономики РАН, академик РАЕН, д.э.н., профессор (Москва)

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

<i>А.И. Васильев, Г.Д. Дроздов.</i> Совершенствование механизма контроля интеллектуальной собственности при таможенном оформлении товаров	7
<i>С.Л. Левин.</i> Совершенствование налоговой политики агропромышленного комплекса в целях обеспечения продовольственной безопасности страны	10
<i>В.С. Новиков, Е.Б. Шустов.</i> Проблемы медико-биологического обеспечения перспективных пилотируемых космических полетов	13

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

<i>А.А. Горбунов.</i> Концепция развития предпринимательства в регионе	16
<i>М.В. Козлова.</i> Сущность и потенциал региональной социально-экономической системы ...	20
<i>Г.А. Кононова.</i> Факторы повышения эффективности управления собственностью автотранспортных предприятий региона	23
<i>Н.И. Пастухова.</i> Управление жилищно-коммунальной подсистемой муниципального образования как элементом региональной экономики	27
<i>Г.Ф. Токунова, Н.Е. Белова.</i> Интеграционные процессы в развитии регионального отраслевого комплекса	29
<i>О.В. Холкин.</i> Региональные аспекты экономической безопасности предпринимательских организаций	33
<i>В.В. Циганов.</i> Особенности управления собственностью региональной организации в условиях экономического кризиса	36

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

<i>Е.П. Акимова.</i> Механизм влияния различных стимулов на эффективность деятельности компании	40
<i>С.В. Бурцев.</i> Золотомонетное денежное обращение: исторический аспект	44
<i>А.В. Герасимов.</i> Формы и методы обеспечения инновационного потенциала экономики: опыт США	47
<i>В.А. Гумённый.</i> Моделирование стратегической карты при разработке сбалансированной системы показателей в девелоперской компании	52
<i>М.И. Дли, Т.П. Карпова.</i> Критерии оптимизации путей доставки продукции при использовании нечетких моделей муравьиных колоний	55
<i>Д.А. Климов.</i> Метод организации управления инновационными проектами в авиастроительной промышленности	57
<i>Р.П. Куксин, И.М. Петрушко.</i> Интеллектуальный метод оценки составляющих инновационного потенциала металлообрабатывающего предприятия	60
<i>Д.А. Мизгулин.</i> Комплексный подход в исследовании терминологической конструкции «управление налогообложением»	62
<i>В.Д. Морозова, О.Л. Марганя.</i> Методология стратегического управления на корпоративном предприятии	66
<i>А.В. Неретин.</i> Методические аспекты перехода предприятия на аутсорсинг	70
<i>И.М. Павленкова.</i> Социальное взаимодействие в современной организации: управление разнообразием	73
<i>К.А. Павлова, М.Л. Слуцкий.</i> Концептуальные аспекты формирования системы целевых и оценочных показателей деятельности предприятия	79
<i>Я.А. Серов.</i> Экономическая безопасность отдельных элементов общественной и хозяйственной системы	82
<i>Н.Н. Сисина.</i> Анализ затрат на природоохранные мероприятия	84
<i>О.В. Стоянова, И.В. Иванова, О.В. Багузова.</i> Интеллектуальная поддержка принятия решений по управлению сложными проектами	88
<i>А.А. Цыденова.</i> Анализ инновационной деятельности в современной России	91
<i>С.В. Юрьев.</i> Использование аутсорсинга в международных экономических отношениях ...	94

ОБРАЗОВАНИЕ И КУЛЬТУРА

<i>Д.А. Бончукова.</i> Конкуренция в образовательной сфере и конкурентоспособность вуза: проблема согласования понятий	96
<i>Е.П. Воронов, В.Г. Калюжнова.</i> Особенности национальной инновационной системы России и направления совершенствования интеграции вузов	99
<i>Ю.А. Иванова.</i> Роль бюджетного финансирования в деятельности государственных музейных учреждений Российской Федерации в условиях рыночной экономики	105
<i>Д.Е. Карась.</i> Разработка механизма управления инновационным развитием сферы культуры в рыночных условиях хозяйствования	109
<i>М.Я. Кокшарова.</i> Модернизация системы высшего образования в условиях экономики знаний	114
<i>Р.С. Лунёв.</i> Системное исследование детского характера в работах П.Ф. Каптерева	117
<i>Г.А. Норкин.</i> Экономические аспекты процесса формирования инновационных высших учебных заведений	120
<i>В.Ю. Пашкус.</i> Современные финансовые инструменты обеспечения конкурентоспособности вузов	123

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫМИ ПРОЦЕССАМИ И СФЕРОЙ УСЛУГ

<i>Е.Н. Валединская.</i> Состояние и перспективы развития туризма в Центральном федеральном округе	126
<i>П.В. Корытников.</i> Формирование негосударственных источников финансирования медицинской помощи	130
<i>К.Б. Костин.</i> Новый подход к решению проблемы овербукинга как одного из ключевых методов управления доходами предприятий гостиничной индустрии	133
<i>Е.В. Полякова.</i> Адаптация зарубежных методов управления доходами гостиничных предприятий для российского рынка	137
<i>Д.С. Тюрин.</i> Современные инструменты регулирования рисков кредитования предприятий в сфере услуг	141
<i>В.А. Черненко.</i> Инновационное развитие сферы услуг	144
<i>С.О. Шишин.</i> Теоретические предпосылки и методические принципы оценки потенциала социальной инфраструктуры крупной компании	149

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ И КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	152
--	------------

CONTENT

CURRENT ISSUE

<i>A.I. Vasilyev, G.D. Drozdov.</i> Improving Mechanism of Intellectual Property Control during Customs Clearance	7
<i>S.L. Levin.</i> Improving Tax Policy in Agricultural Complex to Ensure National Food Supply Security	10
<i>V.S. Novikov; Ye.B. Shustov.</i> Problems of Medical and Biological Provision of Prospective Manned Space Flights	13

REGIONAL ECONOMY

<i>A.A. Gorbunov.</i> Concept of Developing Entrepreneurship in Regions	16
<i>M.V. Kozlova.</i> Essence and Potential of Regional Social and Economic System	20
<i>G.A. Kononova.</i> Factors of Increasing Efficiency of Managing Property of Regional Transport Companies	23
<i>N.I. Pastukhova.</i> Managing Municipal Housing and Communal Subsystem as Element of Regional Economy	27
<i>G.F. Tokunova, N.Ye. Belova.</i> Integration Processes in Developing Regional Industrial Complex	29
<i>O.V. Kholkin.</i> Regional Aspects of Economic Security of Entrepreneurial Organizations	33
<i>V.V. Tsiganov.</i> Specific Features of Managing Property of Regional Organization under Economic Crisis	36

ECONOMICS AND MANAGEMENT

<i>Ye.P. Akimova.</i> Mechanism of Various Incentives' Influence on Business Performance	40
<i>S.V. Burtsev.</i> Gold-Coin Money Circulation: Historical Aspect	44
<i>A.V. Gerasimov.</i> Forms and Methods of Ensuring Innovation Economic Potential: the USA Experience	47
<i>V.A. Gumenny.</i> Modelling Strategic Map when Creating Balanced System of Indicators for Property Developers	52
<i>M.I. Dli, T.P. Karpova.</i> Criteria of Optimizing Product Delivery Routes when Using Fuzzy Models of Ant Colonies	55
<i>D.A. Klimov.</i> Method of Managing Innovation Projects in Aircraft Building	57
<i>R.P. Kuxin, I.M. Petrushko.</i> Intelligent Method of Assessing Innovation Capacity of Metalworking Enterprises	60
<i>D.A. Mizgulin.</i> Complex Approach to Researching the Term "Taxation Management"	62
<i>V.D. Morozova, O.L. Margania.</i> Methodology of Strategic Management at Corporate Enterprise	66
<i>A.V. Neretin.</i> Methodic Aspects of Company Transition to Outsourcing	70
<i>I.M. Pavlenkova.</i> Social Interaction in Modern Organization: Managing Diversity	73
<i>K.A. Pavlova, M.L. Slutskin.</i> Conceptual Aspects of Forming the System of Targets and Estimated Figures of Business Performance	79
<i>Ya.A. Serov.</i> Economic Security of Single Elements of Social and Economic System	82
<i>N.N. Sisina.</i> Analysis of Environmental Costs	84
<i>O.V. Stoyanova, I.V. Ivanova, O.V. Baguzova.</i> Intellectual Support of Decision-Making in Complex Project Management	88
<i>A.A. Tsydenova.</i> Analysis of Innovation Activity in Modern Russia	91
<i>S.V. Yuriev.</i> Using Outsourcing in International Economic Relations	94

EDUCATION AND CULTURE

<i>D.A. Bonchukova.</i> Competition in Educational Sphere and Competitiveness of Higher Education Institution: Concordance of Concepts	96
<i>Ye.P. Voronov, V.G. Kalyuzhnova.</i> Characteristics of National Innovation System of Russia and Directions to Enhance Higher School Integration	99
<i>Yu.A. Ivanova.</i> Role of Budgetary Financing in Work of State Museums of Russian Federation under Market Economy	105
<i>D.Ye. Karas.</i> Developing Mechanism of Managing Innovation Development of Sphere of Culture under Market Conditions	109

<i>M.Ya. Koksharova.</i> Modernization of Higher Education System under Knowledge Economy	114
<i>R.S. Lunev.</i> System Research of Child's Character in Works of P.F. Kaptelev	117
<i>G.A. Norkin.</i> Economic Aspects Of Creating Innovation Higher School Institutions	120
<i>V.Yu. Pashkus.</i> Modern Financial Instruments of Ensuring Competitiveness of Higher Education Institutions	123
MANAGEMENT OF SOCIAL PROCESSES AND SERVICE SPHERE	
<i>Ye.N. Valedinskaya.</i> State and Prospects of Tourism Development in Central Federal District ...	126
<i>P.V. Korytnikov.</i> Forming Private Sources of Medical Care Funding	130
<i>K.B. Kostin.</i> New Approach to Solving Overbooking Problem as One of Key Methods to Manage Revenue in Hotel Business	133
<i>Ye.V. Polyakova.</i> Adaptation of Foreign Methods of Managing Hotel Revenue to Russian Market	137
<i>D.S. Tyurin.</i> Modern Tools of Regulating Crediting Risks in Service Sphere	141
<i>V.A. Tchernenko.</i> Innovation Development of Service Sphere	144
<i>S.O. Shishin.</i> Theoretical Preconditions and Methodic Principles of Assessing Potential of Social Infrastructure of Big Business	149
INFORMATION ABOUT AUTHORS AND CONTACT DETAILS	152

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

УДК 339.543:338.246.025

А.И. Васильев, Г.Д. Дроздов

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА КОНТРОЛЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ПРИ ТАМОЖЕННОМ ОФОРМЛЕНИИ ТОВАРОВ

Рассмотрены проблемы контроля интеллектуальной собственности при прохождении таможенных процедур и предложен механизм его совершенствования.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность; контрафактная продукция; механизм контроля; таможенный контроль; таможенная процедура.

We research problems of intellectual property control when undergoing procedures of customs and offer a mechanism to improve it.

Keywords: intellectual property; counterfeited products; control mechanism; customs control; procedure of customs.

Защита прав интеллектуальной собственности при прохождении таможенных процедур приобретает все большее значение в условиях глобализации мировой экономики и роста международной торговли. В настоящее время через таможенную границу Таможенного союза перемещается все больше товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности, составляющих значительную часть стоимости товаров.

Международная торговля товарами, содержащими объекты интеллектуальной собственности, регулируется в первую очередь нормами международного права. Конвенцией ООН от 14 июня 1967 г. учреждена Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС), которая с 1974 г. является специализированным органом Организации Объединенных Наций.

В России отношения, связанные с защитой прав интеллектуальной собственности, регулируются частью 4 Гражданского кодекса РФ [1]. Основными законодательными актами, регулирующими вопросы интеллектуальной собственности при перемещении товаров через таможенную границу Таможенного союза, являются Таможенный кодекс Таможенного союза, Соглашение между правительством Российской Федерации, правительством Республики Беларусь и правительством Республики Казахстан «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза».

При пересечении товарами таможенной границы Таможенного союза особое значение приобретают два аспекта: включение плате-

жей за использование объектов интеллектуальной собственности в таможенную стоимость товаров и соблюдение мер по защите прав интеллектуальной собственности.

Включение в таможенную стоимость платежей за использование объектов интеллектуальной собственности всегда являлось предметом споров и судебных разбирательств между таможенными органами и участниками внешнеэкономической деятельности.

Необходимо отметить, что из-за большого числа нарушений авторских и смежных прав, злоупотреблений при использовании изобретений, товарных знаков, промышленных образцов и т.п., Российская Федерация теряет интеллектуальные ресурсы и несет гигантский экономический ущерб. Достаточно сказать, что пиратство в области программ для ЭВМ и баз данных составляет около 90% (общие потери ежегодных потерь оцениваются в сумму около 250 млн. долларов США), в том числе около 100 млн. долларов ежегодно недополучает бюджет за счет налогов [2]. В области музыкального бизнеса уровень пиратства в последние годы несколько снизился, но все равно находится на уровне 70%. Общие потери составляют около 200 млн. долларов в год, бюджет ежегодно теряет более 80 млн. долларов. Кино- и видеорынок на 80% является пиратским, общие потери оцениваются в среднем в сумму более 300 млн. долларов в год, потери бюджета ежегодно составляют более 100 млн. долларов. Уровень пиратства книжной продукции составляет 45%, потери – порядка 30 млн. долларов в год, ежегодные потери бюджета – около 15 млн. [2].

Торговля контрафактной продукцией

приводит к отрицательным политическим и экономическим последствиям для страны, как на международном, так и на национальном уровне. Следствием этого является, в конечном счете, непоступление налогов в доходную часть бюджета, подрыв легальной индустрии, приостановление процессов создания объектов интеллектуальной собственности, сокращение рабочих мест, подрыв авторитета государства, а также отказ иностранных компаний от инвестиций. В связи с этим необходима надежная защита охраны интеллектуальной собственности.

Поступление на российский рынок некачественных поддельных товаров по цене ниже себестоимости аналогичных товаров отечественных производителей разваливает отечественную промышленность. Например, убыток, нанесенный легальной индустрии в России нарушением только авторских и смежных прав, оценивается экспертами около 1 миллиарда долларов в год.

Кроме того, сегодня необходимо обеспечение надежной защиты принадлежащей государству интеллектуальной собственности при вывозе товаров и технологий военного, двойного и специального назначения. Данную функцию в настоящее время выполняет Федеральное агентство по правовой защите результатов интеллектуальной деятельности военного, специального и двойного назначения (ФАПРИД).

В современных условиях таможенные органы должны играть одну из ключевых ролей в сфере защиты интеллектуальной собственности, поскольку интернационализация хозяйственных связей и совершенствование методов тиражирования в последние годы привели к значительному увеличению объемов международной торговли контрафактной (поддельной) продукцией.

Особенность российского законодательства об интеллектуальной собственности состоит в том, что, несмотря на имеющиеся Законы Российской Федерации «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров», «Об авторском праве и смежных правах», Патентный закон и др. законодательные акты, которые в целом соответствуют общепринятым международным нормам и регулируют вопросы охраны интеллектуальной собственности, действенного механизма его реализации нет. При его создании целесообразно учесть мировой опыт. В связи со вступлением Российской Федерации во Всемирное торговое объединение (ВТО) проблема создания такого механизма стоит особенно остро.

Как свидетельствует мировая практика, совершенно очевидно, что нарушения прав интеллектуальной собственности можно фиксировать с момента ввоза товаров на таможенную территорию Российской Федерации.

Кроме того, нарушения прав владельцев товарных знаков, а также нарушения авторских или смежных прав целесообразно фиксировать при таможенном оформлении товаров, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации, практически при всех заявляемых таможенных режимах.

Соглашением ВТО по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) установлен достаточно широкий диапазон мер, которые могут быть применены в странах-участницах Соглашения для того, чтобы, с одной стороны, обеспечить необходимый уровень противодействия импорту товаров в нарушение законодательства об интеллектуальной собственности, а с другой – не создать дополнительных барьеров на пути легального товарооборота. В соответствии с этим Соглашением таможенному органу могут быть предоставлены полномочия осуществлять действия по задержанию товаров, в отношении которых существуют подозрения, что их импорт осуществляется в нарушение законодательства об интеллектуальной собственности по собственной инициативе (действия «ex officio», то есть действия таможенных органов по собственной инициативе). Также таможенному органу могут быть предоставлены полномочия по приостановке на срок до 10 дней выпуска в свободное обращение товаров с товарным знаком или защищенных авторскими правами, в отношении которых таможенные органы имеют заявление от правообладателя. При этом правообладателям предоставлена возможность инспектировать товары, находящиеся под таможенным контролем, с целью принятия заявителем необходимых мер.

Алгоритм действия этого механизма выглядит следующим образом.

1. Владелец любого объекта интеллектуальной собственности (товарного знака, авторского или смежного права) обращается в центральный таможенный орган с заявлением о защите его прав.

2. Центральный таможенный орган рассматривает заявление и принимает решение об обеспечении защиты товарного знака, объекта авторского права. Объект интеллектуальной собственности включается в Реестр центрального таможенного органа. Информационный листок, содержащий необходимые данные для идентификации объекта интеллектуальной собственности, рассылается по вертикали региональным таможенным органам и таможням.

3. Таможни осуществляют контроль над перемещением товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности, включенные в реестр. При выявлении товаров, в отношении которых существуют подозрения, что их перемещение осуществляется в нарушение законодательства об интеллектуальной

собственности, таможня принимает меры к их задержанию, извещает владельца объекта интеллектуальной собственности или его контактных лиц в стране (регионе).

4. При подтверждении владельцем товарного знака (обладателем авторского права) и/или при наличии соответствующего судебного решения о факте подделки, таможня принимает меры к приостановлению таможенного оформления. Импортер привлекается к мерам административной и/или уголовной ответственности, «пиратские» и контрафактные товары подлежат конфискации [3].

В случае если товары оказались подлинными, владелец товарного знака, обладатель авторского или смежных прав выплачивает соответствующую компенсацию импортеру.

Реализация этого механизма в Российской Федерации требует в первую очередь внесения дополнений в Таможенный кодекс Российской Федерации и, в соответствии с вносимыми изменениями, разработку нормативно-правовой базы.

Экономический эффект от внедрения подобного механизма трудно недооценить. Так, за принятие заявки от правообладателя о включении в Реестр объектов интеллектуальной собственности предполагается взимание сбора в размере до 200-х кратной суммы ми-

нимального размера оплаты труда (МРОТ), а также 10–50-тикратного размера МРОТ за каждый объект интеллектуальной собственности (конкретный товарный знак, авторское произведение, экземпляр фонограммы и т.п.). Предельный срок защиты по заявке целесообразно установить в 2-3 года. Кроме того, заявитель должен будет представить гарантийное обязательство и внести на счет таможенного органа обеспечение в размере от однократной до трехкратной стоимости ввозимых товаров, достаточное для компенсации возможных расходов и убытков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. М.: Омега-Л, 2010. 474 с.

2. Дмитриева К.Н., Дроздов Г.Д. Механизм контроля интеллектуальной собственности при прохождении таможенных процедур // Сборник науч. трудов. № 1 / Научно-образовательный центр «Технологии таможенного сервиса». СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2010. С. 144–148.

3. Ионичева В. Интеллектуальная собственность: таможенный аспект // Таможенное регулирование. Таможенный контроль. 2011. № 6. С. 27–29.

С.Л. Левин

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Рассмотрены проблемы реализации налогового законодательства в агропромышленном комплексе, а также сформированы рекомендации, направленные на совершенствование применения специального налогового режима для сельскохозяйственных товаропроизводителей в России в целях обеспечения продовольственной безопасности страны.

Ключевые слова: *налоговая политика агропромышленного комплекса; специальный налоговый режим; оптимальность налоговой нагрузки; государственное регулирование деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей.*

We consider problems of implementing tax legislation in agricultural complex and offer recommendations targeted at improving special tax treatment for agricultural commodity producers in Russia to ensure national food supply security.

Keywords: *tax policy in agricultural complex; special tax treatment; optimality of tax burden; state regulation of agricultural commodity producers.*

Несовершенство проводимой в настоящее время налоговой политики России, в частности, в сфере налогообложения агропромышленного комплекса (АПК), приводит к значительному оттоку финансовых ресурсов, что, безусловно, является проблемой с точки зрения сложного финансового положения в данной сфере экономики. Отметим, что государством осуществлен ряд мер, направленных на ослабление налогового бремени для сельскохозяйственных товаропроизводителей. В частности, предоставляются обширные льготы по традиционной системе налогообложения, а также введен специальный налоговый режим – Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН). Однако сравнение преимуществ и недостатков перехода на ЕСХН свидетельствует о том, что целесообразность применения общего или специального режима продолжает оставаться дискуссионной. При этом основной проблемой, сдерживающей переход сельскохозяйственных товаропроизводителей на данный режим, является отказ в возмещении налога на добавленную стоимость (НДС), что приводит к значительным потерям финансовых ресурсов. Очевидно, что налоговая политика России в среднесрочной перспективе должна создавать благоприятные условия для модернизации экономики, но при этом необходимо реформирование НДС. В связи с этим приобретает актуальность разработка рекомендаций, направленных на совершенствование применения специального налогового режима для сельскохозяйственных

товаропроизводителей в России.

Льготное налогообложение производителя сельскохозяйственной продукции является действенной мерой государственного регулирования в странах с развитым сельским хозяйством. Вместе с тем, особенность налоговой системы состоит в том, что фискальное предназначение налогов отходит на второй план за счет многочисленных налоговых льгот.

Так, в большинстве зарубежных стран применяется единый сельскохозяйственный налог, который является альтернативой налогу на прибыль и представляет собой упрощенный вид промыслового налога, не предъявляющего особых требований к ведению учета и представлению отчетности для мелких фермерских хозяйств. Объект обложения рассчитывается как условная рента на единицу площади земельного участка, или чистый доход, рассчитываемый в упрощенном порядке. Ставки налога – пропорциональные, обычно существенно ниже ставки налога на прибыль. В странах ЕС значение этого налога невелико, поскольку фермеры получают существенную финансовую поддержку («отрицательный налог») из бюджета. Преимущества данного режима заключаются в том, что упрощенный учет налоговой базы резко снижает затраты на налоговый контроль. Сельское хозяйство как основа продовольственной безопасности и как сектор семейного хозяйствования (с повышенной долей многодетных семей) получает возможность пользоваться льготным налоговым режимом. Наряду с преимуществами су-

ществуют и недостатки, связанные с тем, что наличие режима льготного налогообложения создает возможности для агрессивного налогового планирования (в других, смежных отраслях) [2].

Отметим то обстоятельство, что в настоящее время сельскохозяйственным товаропроизводителям предоставляются обширные льготы в области налогообложения. При этом применение системы налогообложения в виде ЕСХН по результатам публикуемых данных позволяет снизить налоговое бремя как минимум на 30%, что является минимальной границей уменьшения налоговых издержек. Например, были проведены расчеты, которые показали, что сокращение налогового бремени при переходе на ЕСХН может составлять и большую величину, например, 46,5%, то есть все зависит от конкретной организации, использующей данный режим. Однако не все организации при наличии возможности применять льготный режим налогообложения используют его. В качестве недостатков данного режима налогообложения можно указать следующие причины: ограничения по критериям для перехода на данный режим [4], которые подвержены частым изменениям; проблема отказа в возмещении НДС налогоплательщикам ЕСХН [1].

Таким образом, можно сделать следующие выводы о сложившейся системе налогообложения сельхозпредприятий:

- наибольший удельный вес в структуре налоговых платежей сельскохозяйственных предприятий занимает НДС, причем его доля ежегодно увеличивается, что говорит о несовершенстве государственной налоговой политики в данной сфере;

- основные суммы налогов сельскохозяйственных организаций направляются в федеральный бюджет, а размер средств, выделяемых из федерального бюджета в отношении сельскохозяйственных предприятий, примерно в 5 раз меньше суммы уплачиваемых налогов. Обратная картина сложилась в отношении областного уровня. Так, например, суммы средств, выделяемых из консолидированного бюджета Вологодской области, значительно превышают суммы уплаченных в соответствующий бюджет налогов;

- переход сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату ЕСХН выгоден, но сдерживается отказом в возмещении уплаченного НДС.

На наш взгляд, специальный налоговый режим следует рассматривать с двух методологических позиций, учитывая специфику деятельности: как организационно-финансовую категорию управления объективными налоговыми отношениями между сельскохозяйственными товаропроизводителями и государством и как особую форму или механизм налогового регулирования. При этом одним

из организационных принципов, на основе которых должен формироваться специальный налоговый режим для сельскохозяйственных товаропроизводителей, является принцип налогового благоприятствования. Содержание указанного принципа сводится к тому, что специальный налоговый режим для налогоплательщиков единого сельскохозяйственного налога должен быть более мягким или преференциальным по сравнению с общим режимом с позиций своей упрощенности и оптимальности налоговой нагрузки. Несоблюдение этого принципа лишает экономического смысла введение специального налогового режима для предприятий АПК, что, в частности, реализуется через отказ в возмещении им НДС [3].

Безусловно, необходимо совершенствование режима применения ЕСХН с учетом корректировки НДС. Так, например, как отмечается в ряде исследований [2; 3; 4], для хозяйствующих субъектов, активно ведущих техническое перевооружение (что становится особенно актуальным в рамках реализации национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса», преобразованного с 01.01.2008 г. в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия), применение единого сельскохозяйственного налога оказалось невыгодным вследствие невозможности принятия НДС к зачету. По расчетам, эффект от введения ЕСХН для среднестатистического предприятия в 2009 г. теряется при приобретении основных и оборотных средств на сумму более 35 млн. руб. [3]. Основные предложения, высказываемые рядом авторов по устранению данной проблемы, сводятся к двум точкам зрения. Первая – это отказ от практики освобождения по НДС, то есть данный налог предложено исключить из перечня платежей, от которых освобождается плательщик НДС. Тем самым организация получает право на возмещение данного налога из бюджета. Вторая точка зрения – это предоставить налогоплательщику право самостоятельно выбирать, когда ему уплачивать НДС, с тем, чтобы получать возмещение (например, если производится строительство), и отказаться от уплаты НДС, когда не предвидится крупных капиталовложений и сумма «входного» НДС невелика.

На наш взгляд, можно предложить иное мероприятие с точки зрения совершенствования режима применения ЕСХН. В частности, исключить НДС из перечня налогов, от которых освобождаются налогоплательщики ЕСХН, и ввести по данному налогу для них нулевую ставку. Данный режим (нулевая ставка по НДС) уже давно применяется в российском налоговом законодательстве для экспортеров продукции. Анализ преимуществ,

которые может дать такое нововведение для плательщиков ЕСХН, показал, что по операциям, облагаемым по нулевой ставке, и по операциям, освобождаемым от налогообложения, НДС не уплачивается. Вместе с тем указанные различия в данных режимах приводят к тому, что применение нулевой ставки имеет значительные преимущества по сравнению с освобождением от НДС. Они заключаются в том, что применение нулевой ставки по НДС позволяет не уплачивать налог в бюджет, при этом производится его возмещение из бюджета по приобретенным товарам, работам, услугам (возмещение «входящего» НДС). Налогоплательщики, использующие льготы по налогу, обязаны относить «входной» НДС на издержки производства и обращения, что приводит к увеличению стоимости продукции и снижению конкурентоспособности.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что государство финансирует налогоплательщиков, которые используют нулевую ставку по НДС. Данное обстоятельство становится особенно актуальным для сельскохозяйственных товаропроизводителей, так как позволит: во-первых, применять льготный спецрежим и сократить налоговое бремя как минимум на 30%, во-вторых, возникает возможность получить дополнительные оборотные средства в виде возмещения «входящего НДС» и использовать их для осуществления деятельности, что сократит потребность в кредитных ресурсах.

В целом данные изменения в налоговом законодательстве позволят сельскохозяйственным товаропроизводителям высвободить

значительные финансовые ресурсы (на треть сократить налоговое бремя и на 18% пополнить оборотные средства за счет возмещения уплаченного поставщикам НДС). Это является крайне актуальным с учетом проводимой в России политики по государственному регулированию аграрного сектора, так как доступ к кредитным ресурсам для финансово неустойчивых организаций затруднен. Потери федерального бюджета от недополучения НДС перекроются расширением производственной базы финансово устойчивых товаропроизводителей и финансовой бюджетной поддержкой убыточных организаций. В свою очередь, это приведет к увеличению выпускаемой отечественной сельхозпродукции и снижению импортозамещения для обеспечения продовольственной безопасности страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. В 2-х ч. М.: Ось-89, 2011. 720 с.
2. Забегалова Е.Л. Совершенствовать порядок применения единого сельскохозяйственного налога // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2011. № 1.
3. Касторнов Н.П. Механизм налогообложения в системе государственного регулирования АПК // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2010. № 2.
4. Липатова И.В. Специальный налоговый режим в аграрном секторе экономики: теоретические и организационные вопросы // Все для бухгалтера. 2009. № 4.

В.С. Новиков, Е.Б. Шустов

ПРОБЛЕМЫ МЕДИКО-БИОЛОГИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ПИЛОТИРУЕМЫХ КОСМИЧЕСКИХ ПОЛЕТОВ

Проанализированы проблемы развития космической отрасли, связанные с вопросами медико-биологического обеспечения перспективных пилотируемых космических полетов.

Ключевые слова: пилотируемая космонавтика; космическая медицина; проблемы жизнеобеспечения космонавтов; медико-биологическое обеспечение космических полетов.

We analyze the problems of developing space industry concerning medical and biological provision of prospective manned space flights.

Keywords: manned space exploration; space medicine; problems of life support of cosmonauts; medical and biological provision of space flights.

Отмеченное в 2011 году 50-летие со дня первого космического полета человека является хорошим поводом для подведения итогов развития космической медицины и определения некоторых направлений ее возможного дальнейшего развития.

Пилотируемая космонавтика была смыслом жизни огромного числа людей, ее триумфы и трагедии становились судьбой поколений. Трудно переоценить то влияние, которое оказала возникшая параллельно с космонавтикой космическая биология и медицина, на саму возможность полета человека в космос. Научные медицинские коллективы Института медико-биологических проблем, Института авиационной и космической медицины, Научно-исследовательского испытательного Центра подготовки космонавтов в содружестве с другими организациями решали сложные вопросы обеспечения пилотируемых космических полетов, а их сотрудники зачастую на себе и с риском для жизни проверяли предлагаемые решения.

Свою страницу в летописи достижений космической медицины имеет и кафедра авиационной и космической медицины Военно-медицинской академии, чьи сотрудники и выпускники участвовали во всех этапах развития космической медицины, от теоретических исследований и практической работы по обеспечению полетов, до непосредственного выполнения полетов в составе международных экипажей на орбитальной станции. Под руководством начальников кафедры В.И. Копанева, В.С. Новикова, С.И. Лустина выполнялись десятки принципиально важных для развития космонавтики исследований, и эту традицию продолжают нынешние выпускники под руководством профессора А.А. Благинина.

Основным итогом прошедшего 50-летия для космической медицины можно считать то, что из сугубо теоретической области научных знаний она превратилась в полноценную практическую сферу медицины, ориентированную на решение конкретных прикладных задач пилотируемой космонавтики.

Можно считать практически завершенным изучение влияния на организм человека динамических факторов космического полета (перегрузки, невесомость, угловые ускорения) и их последствия. Несомненным достижением космической медицины стала разработка методов моделирования неблагоприятных эффектов невесомости (антиортостатическая гипокинезия, иммерсионная гипокинезия, моделирование невесомости на центрифуге), позволившая в наземных условиях детально изучить основные реакции функциональных систем организма человека на такой ключевой динамический фактор космического полета, как невесомость. По результатам этих исследований разработаны и внедрены методы повышения переносимости динамических факторов полета, а также профилактика функциональных расстройств в остром послеполетном периоде. Были разработаны методы повышения вестибулярной устойчивости человека к условиям воздействия факторов космического полета, что позволило снизить исходно высокие медицинские требования к вестибулярной устойчивости космонавтов и открыть дорогу в космос большой группе специалистов по операциям на орбите, не всегда отличающихся завидным здоровьем.

Во многом решены вопросы нормирования факторов обитаемости космической техники (измененного газового состава воздуха, освещения, шумовой нагрузки, температурного режима, напряженности электромагнитных

полей), а также методы поддержания необходимого санитарно-гигиенического состояния объектов. Решен комплекс вопросов поддержания газового состава воздуха, регулирования температуры внутри космического объекта (в том числе – для скафандров открытого космоса), космического питания и водопотребления, утилизации отходов жизнедеятельности человека, защиты от радиационных воздействий во время солнечных вспышек. Отработаны технологии дистанционного исследования функциональных систем организма человека и разработаны методы их коррекции во время космического полета.

Фактически для текущего состояния пилотируемой космонавтики (вахтовый метод работы экипажей на орбитальной космической станции) космическая медицина из сферы героико-прорывной стала рутинной областью производственной медицины, отличающейся от других лишь спецификой рабочего места человека – оператора.

Анализируя обширный пласт публикаций по результатам медицинских, медико-биологических и психологических исследований, выполненных в ходе пилотируемых космических полетов, можно выделить несколько областей, уровень научных знаний о которых еще не вышел на уровень, достаточный для современной доказательной медицины.

Так, явно недостаточно изучены индивидуальные факторы – предикторы переносимости неблагоприятных факторов космического полета, в силу чего не разработана комплексная система прогнозирования переносимости динамических факторов космического полета, не обоснован минимальный уровень требований к состоянию здоровья как профессиональных космонавтов, так и привлекаемых для отдельных орбитальных миссий специалистов.

Далеки от завершения работы, посвященные оценке отдаленного влияния на организм человека поглощенных во время выходов в открытый космос потоков космического излучения.

Лишь единичные работы посвящены отдаленным последствиям длительных космических полетов, что не позволяет создать систему сохранения профессионального долголетия участников космических полетов, а также эффективную систему реабилитации космонавтов. Практически не изучены особенности дрейфа генов и хромосомных aberrаций у космонавтов в отдаленный период после космического полета.

Явно недостаточно работ, посвященных «экологии внутренней среды» организма космонавтов в ходе длительных космических полетов. Необходимо продолжить изучение эубиоза микрофлоры кожи и кишечника, взаимодействие микрофлоры человека с быстро мутирующими условно-патогенными штам-

мами внутренней среды орбитальной станции. Также остаются недостаточно подробно изученными особенности пристеночного пищеварения и всасывания питательных веществ при питании в условиях невесомости. Не изучена реальная потребность организма в микронутриентах (микроэлементы, витамины, биогенные стимуляторы и ростковые факторы) в условиях длительного космического полета и при употреблении продуктов космического рациона питания.

Слабо изучено влияние факторов космического полета на репродуктивную систему и половые клетки человека, не решены вопросы прогнозирования течения менструального цикла у женщин во время космического полета и возможности (и безопасности) течения беременности и родов. Недостаточно подробно исследовано влияние связанной с невесомостью перестройки кровообращения на функцию тазовых органов у женщин (яичники, маточные трубы, матка) и мужчин (простата, процессы спермиогенеза).

В современной литературе по космической медицине слабо представлены работы по изучению биоритмологических аспектов космического полета, по проблемам циркадианных десинхронозов у космонавтов. Недостаточно подробно изучена возможность коррекции рассогласованных ритмических процессов в центральной нервной системе в рамках профилактики развития астеноневротической симптоматики у участников космического полета.

Не создана серьезная научная база данных по влиянию амагнитной среды (вне действия магнитного поля Земли) на основные функциональные системы организма. Значимость же именно этой области космической медицины будет существенно возрастать по мере удаления пилотируемой космонавтики от земной магнитной коллыбели – магнитосферы Земли.

В связи с изменившейся практикой космических полетов закономерно перестраивается и базовая парадигма космической психологии – от одиночества космического полета к мультикультурности и многолюдности международной орбитальной станции. В связи с этим также необходимо определить новые критерии психологической готовности человека к работе в условиях международного космического полета, а также дистанционные методы психологической коррекции и поддержки членов международного экипажа, учитывающие возрастающие информационно-коммуникационные нагрузки и сохраняющийся стресс витальной угрозы. В настоящее время, к сожалению, сложившаяся в СССР система психологического отбора и сопровождения экипажей космических кораблей разрушена, а новая, ориентированная на работу международных экипажей, пока еще не

создана.

По мере роста числа участников космических полетов все более актуальным будет становиться изучение отдаленных последствий воздействия факторов космического полета, разработка полноценной системы продления профессионального долголетия и полноценной реабилитации космонавтов (а не только их реадаптации к земным условиям после завершения космического полета, как сейчас).

Нельзя не отметить, что до настоящего времени не завершена разработка стратегии развития на ближайшие 20–50 лет российской космической отрасли в целом, и пилотируемой космонавтики в частности. Отсутствие четко сформулированных приоритетов развития не позволяет выстраивать и приоритеты научного поиска в интересах перспективных космических программ. Тем не менее, в различных НИИ космического профиля ведется отработка проектной документации по созданию:

- новых космических кораблей, орбитальных модулей и возвращаемых на Землю аппаратов;
- стационарной лунной научной базы;
- орбитального марсианского пилотируемого комплекса.

Новый комплекс прикладных задач перед космической медициной будет возникать по мере создания новых объектов пилотируемой космической техники. Оценка эргономики и обитаемости новых модулей орбитальной станции, новых скафандров для выхода в открытый космос, новых поколений возвращаемых на Землю космических систем, систем посадки на другие планеты (Марс, Луна), совершенствование технологий профилактики неблагоприятного влияния невесомости – эти задачи космической медицины будущего могут быть адекватно решены с использованием существующей научно-методической базы.

По мере совершенствования космической техники происходит и повышение порога ее автономности. В связи с этим для перспективных космических проектов вновь становится актуальной проблема возобновления ресурсов обеспечения жизнедеятельности человека – кислорода, воды, компонентов питания, создания замкнутого цикла обеспечения жизнедеятельности. Исследования, выпол-

ненные в этом направлении, будут востребованы не только в проекте нового поколения орбитальной станции, но и в проектах внеземных поселений (лунных и марсианских баз).

Проект стационарной лунной научной базы потребует проведения цикла исследований по оценке длительного (месяцы и годы) влияния на организм человека сниженной гравитации и отсутствия магнитного поля, измененной биоритмологической организации жизнедеятельности человека.

Проект орбитальной марсианской научной станции потребует не только создания принципиально новых космических кораблей, но и исследований по созданию систем имитации частичного гравитационного воздействия на организм человека, существенному расширению порога автономности станции, оценке длительного влияния на организм человека измененной гравитации и магнитного поля, работ по психологическому сопровождению полета на столь удаленные от Земли расстояния.

Таким образом, можно полагать, что на новый период развития космической биологии и медицины наиболее перспективными будут исследования, лежащие в областях:

- не завершенных или единичных ранее выполненных исследований;
- обеспечения обитаемости новых объектов космической техники;
- расширения порога автономности путем возобновления ресурсов обеспечения жизнедеятельности;
- создания систем имитации частичного гравитационного воздействия на организм;
- исследования особенностей функционального состояния в амагнитной среде;
- изучение отдаленных последствий длительных космических полетов и создания полноценной системы реабилитации участников космических полетов.

Какую бы стратегию развития пилотируемой космонавтики не выбрало Правительство России и международное научное сообщество, космическая биология и медицина будут играть определяющую роль в ее реализации.

Космос ждет своих исследователей, а космонавтика – новых научных достижений космической медицины!

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 338.22:332.142

А.А. Горбунов

КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ

Рассматривается региональная концепция развития предпринимательства и особенности процесса регулирования данной сферы деятельности.

Ключевые слова: *регион; концепция; предпринимательство; налоговая и таможенная политика; потенциал региона; саморегулируемые ассоциации.*

We consider the regional concept of developing entrepreneurship as well as specific characteristics of regulating this sphere.

Keywords: *region; concept; entrepreneurship; tax and customs policy; potential of a region; self-regulating associations.*

Концепция развития предпринимательства в регионе должна отражать процесс регулирования предпринимательства, который представляет собой цепочку действий, направленных на предпринимательскую среду с целью количественного и качественного изменения регионального предпринимательского сектора.

Для развития предпринимательства в регионе следует основываться на следующих предпосылках:

- осознание специфических региональных интересов предпринимателей;
- наличие рычагов воздействия на процесс развития предпринимательства;
- наличие определенного ресурсного потенциала региона.

При этом важно отметить, что регулирование предпринимательства в регионе может осуществляться за счет:

- определенной экономической политики государства в области предпринимательства;
- маневрирования ресурсами региона (их доступностью, ценами и т.п.);
- налоговой и таможенной политики;
- функционирования организационного механизма развития предпринимательства;
- создания инфраструктуры и определения особенностей ее построения;
- информационного воздействия и поддержки предпринимательства.

В результате регулирования предпринимательства создаются условия для развития объекта по направлению, в наибольшей степени отвечающему интересам региона. Механизм развития предпринимательства на региональном уровне показан на рисунке.

При удовлетворении нужд региона путем

развития предпринимательской деятельности необходимо учитывать следующие факторы: приоритетные возможности данного региона (по сравнению с другими); факторы конкурентного преимущества (особых свойств) ресурсов региона.

В этих условиях для регулирования развития предпринимательства необходимо знать его состояние, степень удовлетворения региональной потребности в его возможностях и результатах. Зная состояние проблемы, потребности региона и его ресурсные возможности, можно выбрать рекомендации по предпочтительному дальнейшему развитию предпринимательства в регионе.

Важнейшим условием при регулировании развития предпринимательства в регионе является выработка и реализация управляющих воздействий, определенным образом влияющих на состояние и развитие бизнеса.

Оптимальное регулирование предпринимательства в регионе заключается в создании благоприятных условий для его развития. Механизм развития предпринимательства на региональном уровне должен соответствовать целям и задачам региона при минимальных затратах на его осуществление.

В этих условиях выбор средств и рычагов воздействия на развитие предпринимательской деятельности определяется состоянием и структурой производства, конкретно поставленной задачей, наличием ресурсов, имеющих в распоряжении соответствующих государственных и местных органов. Вместе с тем государственные органы призваны осуществлять меры по регулированию рынка и предпринимательства лишь в рамках своей компетенции и предоставленных им законода-



Механизм развития предпринимательства на региональном уровне

тельством прав. Именно определение их функций и компетенции по регулированию экономики, законодательное закрепление и ограничение прав являются одним из важнейших элементов механизма регулирования. Кроме того, каждый из вышеперечисленных рычагов регулирования должен иметь собственный механизм воздействия на экономику, в том числе на развитие предпринимательства.

Среди направлений регулирования особенно актуальным и вместе с тем сложным является создание благоприятного социального и политического климата для предпринимательства. Это зависит от многих факторов: от политической стабильности в регионах, доверия органам власти, обеспечения гражданских прав в широком смысле этого слова, от социальных гарантий и социального партнерства между наёмными работниками и работодателями.

Следует заметить, что в настоящее время концепция развития предпринимательской деятельности должна включать в себя следующие основные положения:

- определение приоритетных видов пред-

принимательской деятельности, в первую очередь, малого и среднего бизнеса;

- меры, направленные на вовлечение в предпринимательскую деятельность социально незащищенных слоев населения, в том числе безработных, беженцев и вынужденных переселенцев, инвалидов, уволенных в запас военнослужащих, женщин и молодежи;

- меры по формированию инфраструктуры развития и поддержки предпринимательства;

- меры по кредитно-финансовой и имущественной поддержке субъектов предпринимательства;

- предложения по совершенствованию нормативно-правовой базы функционирования малого и среднего предпринимательства;

- вопросы взаимодействия предпринимательских структур с властными структурами для выполнения заказов и программ социально-экономического развития регионов.

Субъектам малого и среднего предпринимательства региона должны предоставляться следующие льготы: установление упрощенной процедуры продления сроков лицензий; предоставление отсрочки и снижение

размеров платы за рассмотрение заявления и платы за выдачу лицензии.

Целесообразно при этом субъектам малого и среднего бизнеса, входящим в саморегулируемые ассоциации и получившим в установленном порядке право на осуществление отдельных видов деятельности, предоставлять возможность беспрепятственно осуществлять свою деятельность в регионе.

Для субъектов малого и среднего бизнеса, имеющих право на получение поддержки со стороны органов власти регионов, может предусматриваться выдача патентов, дающих преимущественное право на осуществление отдельных видов деятельности, а также на получение льгот и преимуществ, предусмотренных законодательством или иными нормативными актами субъектов Российской Федерации, включая установление дополнительных гарантий и компенсаций субъектам малого и среднего бизнеса в регионах.

Поддержка предпринимательства должна осуществляться через соответствующие фонды поддержки предпринимательской деятельности. При этом фонды поддержки предпринимательства должны быть некоммерческими организациями, которые аккумулируют финансовые средства и используют их для финансирования программ, проектов и мероприятий, имеющих целью поддержку и развитие предпринимательской деятельности, а также оказывают помощь отдельным субъектам малого и среднего бизнеса на безвозмездной основе или льготных условиях.

Источником средств фондов поддержки предпринимательских структур могут служить добровольные взносы физических и юридических лиц, доходы от принадлежащих им имущества и собственной деятельности, доходы от выпуска и размещения облигационных займов и иные поступления, не запрещенные законодательством Российской Федерации.

При этом доходы, получаемые фондами поддержки предпринимательства, не распределяются между их участниками, но целиком направляются на реализацию их уставных задач.

В число уставных задач фондов поддержки предпринимательства могут входить:

- участие в разработке и реализации программ развития и поддержки предпринимательской деятельности;
- финансирование исследований по изучению тенденций развития предпринимательской деятельности;
- финансирование проектов, направленных на стимулирование развития предпринимательства в целом, развития отдельных направлений или оказания поддержки отдельным его субъектам;
- предоставление гарантий банкам, занимающимся кредитованием субъектов малого

и среднего бизнеса на региональном уровне;

- компенсация банкам и страховщикам недополучения прибыли при применении ими льготных условий кредитования и страхования к субъектам малого и среднего бизнеса;

- финансирование деятельности, направленной на оказание информационных и консультационных услуг субъектам малого и среднего бизнеса, а также иная деятельность, направленная в соответствии с законодательством Российской Федерации на поддержку предпринимательства.

Фонды поддержки предпринимательства при решении своих уставных задач пользуются содействием субъектов Российской Федерации и уполномоченного органа, ответственного за проведение единой политики, направленной на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса в регионе.

Фонды поддержки предпринимательства, участвующие в качестве исполнителей в осуществлении комплексных программ, по решению органов власти регионов могут освобождаться полностью или частично от уплаты местных налогов и федеральных налогов в той части, которая подлежит перечислению в бюджет субъекта Российской Федерации.

Финансирование проектов по развитию и поддержке предпринимательства должно осуществляться за счет средств местных бюджетов по представлению уполномоченного органа, ответственного за проведение единой политики, направленной на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса в регионе, в следующих формах:

- непосредственной выдачи бюджетных кредитов, субсидий, субвенций;
- предоставления гарантий кредитным организациям на всю сумму кредита или на ее часть;
- совместного финансирования с кредитной организацией;
- полной или частичной компенсации кредитным организациям недополученной прибыли при кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса по пониженной процентной ставке;
- передача оборудования и технологий в долгосрочную аренду с правом выкупа (лизинг).

Необходимо учитывать, что финансирование проектов по развитию предпринимательства должно осуществляться на конкурсной основе.

Субъекты малого и среднего бизнеса, а также некоммерческие организации, участвующие в качестве исполнителей в осуществлении комплексных программ, представляют на конкурс конкретные проекты, для осуществления которых нужны финансовые средства.

Правила проведения указанных конкурсов должны разрабатываться уполномоченным органом, ответственным за единую поли-

тику, направленную на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса в регионе, совместно с территориальными и отраслевыми органами управления, привлекаемыми экспертами и специалистами, и утверждаться правительством субъекта Российской Федерации.

Кроме того, предлагается в регионах создать общества взаимного кредитования. Обществами взаимного кредитования субъектов малого и среднего бизнеса могут стать хозяйственные товарищества и общества, создаваемые для аккумулирования поступлений для оказания взаимной финансовой помощи и предоставления льготных кредитов.

Общества взаимного кредитования субъектов малого и среднего бизнеса самостоятельно решают все вопросы, связанные с предоставлением кредитов и оказанием финансовой помощи своим участникам.

Однако при этом общества взаимного кредитования субъектов малого и среднего бизнеса не имеют права предоставлять денежные средства физическим и юридическим лицам, которые не являются участниками предпринимательской сети и данного фонда соответственно.

Расходы субъектов малого и среднего бизнеса на страхование принадлежащего им

имущества могут быть полностью или частично возмещены из средств фондов поддержки предпринимательства.

Субъекты малого и среднего бизнеса вправе создавать общества взаимного страхования в порядке, предусмотренном законодательством.

Следовательно, на основе изложенного можно констатировать, что концепция развития предпринимательской деятельности в регионе носит социально-экономическую направленность, способствует структурным преобразованиям и многогранному развитию региона и позволяет решать важные народнохозяйственные задачи.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Горбунов А.А.* Предпринимательская деятельность на рынке нефтепродуктов: теория, практика, оценка. СПб.: Изд-во МФИН, 2006. 148 с.
2. *Горбунов А.А.* Механизм формирования и развития предпринимательских сетей. СПб.: Изд-во МФИН, 2006. 174 с.
3. *Горбунов А.А.* Развитие системы управления хозяйственными рисками предпринимательской среды сферы услуг. СПб.: Изд-во МФИН, 2011. 150 с.

М.В. Козлова

СУЩНОСТЬ И ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Рассматриваются различные аспекты понятия «система», анализируются особенности формирования региональной социально-экономической системы посредством технологических и ресурсных элементов.

Ключевые слова: система; региональная социально-экономическая система; ресурсный потенциал.

We consider various aspects of the concept “system” and analyze specific features of forming regional social and economic system by means of technological and resource elements.

Keywords: system; regional social and economic system; resource potential.

Национальная экономика представляет собой целостную макроэкономическую систему, обладающую совокупным экономическим потенциалом, включающим природно-экологическую, трудовую, производственную, научно-инновационную и информационно-управленческую, финансовую составляющие, функционирующую в условиях разноуровневого управления, развития рыночных отношений. Регион является территориальным звеном национальной системы производительных сил и экономических отношений, его экономика взаимодействует прямыми и опосредованными ресурсными, инновационными, финансово-кредитными, информационными связями с национальной экономикой. Функционирование постиндустриального общества, национальной экономики предполагает новое осмысление понятия «региональная социально-экономическая система».

Определение понятия «региональная социально-экономическая система» нуждается в уточнении и дополнении теми содержательными элементами, которые соответствуют раскрытию понятия «система» как совокупности составляющих ее взаимодействующих элементов для достижения поставленных целей.

Как известно, термин «система» многоаспектен и имеет широкий диапазон значений. Система может определяться как сложное единство, сформированное многими факторами и имеющее общую направленность действия или служащее для достижения общей цели. Система может быть представлена и как соединение объектов, связанных регулярным взаимодействием или взаимозаменяемостью, либо как упорядоченно действующая целостность. При этом в первом определении основным содержанием системности выступают единство и общая направленность, служащие для достижения поставленной це-

ли. Существенными признаками системы являются не факторы, а образованная из них единая целеустремленность. Данное определение понятия «система» существенно дополняет первое через отношения взаимодействия и взаимозаменяемости, что отличает системное единство от других образований.

В теоретико-познавательном понимании система представляет собой способ мышления, позволяющий выявлять и формулировать сложившиеся и возникающие проблемы. В научно-исследовательском понимании система может рассматриваться как общая методология исследования процессов и явлений, относящихся к некоторой области человеческих знаний в качестве объекта системного анализа. В проектном понимании система представляет собой методологию проектирования и формирования методов и средств, предназначенных для достижения определенной цели. В наиболее узком, инженерном, определении понятие «система» может пониматься как взаимосвязанный набор объектов и способов их использования и взаимодействия для решения определенных задач.

В процессе исследований определение понятия «система» изменялось не только по форме, но и по содержанию. Так, Л. фон Бергталанфи определяет систему как «комплекс взаимодействующих компонентов или как совокупность элементов, находящихся в определенных отношениях друг с другом и со средой» [2]. По мнению Р. Эшби, система есть «нечто такое, что может изменяться с течением времени», «любая совокупность переменных <...>, свойственных реальной логике» [8]. «Множество элементов с соотношением между ними и между их атрибутами», – так характеризуют систему А. Холл и Р. Фейдшин [7]. С точки зрения В.Н. Топорова, система представляет собой «совокупность элементов, организованных таким образом, что измене-

ния, исключения или введение нового элемента закономерно отражаются на остальных элементах» [6]. Также существуют и другие определения, такие как: «взаимосвязь самых различных элементов», «все состоящее из связанных друг с другом частей» (С. Бир) [3]; «отображение входов и состояний объекта в выходных объекта» (М. Месарович) [5]; «любая сущность, концептуальная или физическая, которая состоит из взаимодействующих частей» (Р. Акофф) [1].

Следует отметить, что большинство авторов, давая то или иное определение понятию «система», исходят из специфических условий его использования в исследованиях конкретных областей науки, то есть рассматривают систему с позиций своих научных интересов и не стремятся дать действительно общее определение понятию «система», которое, с одной стороны, оказывается связанным с потребностью установки необходимого и достаточного набора признаков системности, а с другой стороны, эти признаки должны быть приложены одновременно к биологическим, физическим, социальным и другим природным и рукотворным явлениям.

Синтезируя различные взаимодополняющие понятия системы и учитывая ее основные свойства, проявляющиеся через целостность, взаимодействие и взаимозависимость процессов преобразования вещества, энергии и информации, через ее функциональность, структуру, связи, внешнюю среду и пр., можно представить понятие «система» следующим образом.

Система есть целостный объект, представляющий собой закономерно обусловленную совокупность взаимосвязанных, взаимозависимых, функционально взаимодействующих элементов, обладающий внешними связями, трансформирующийся во времени и имеющий целью достижение определенного результата.

Такая сложная социально-экономическая система, как регион, в соответствии с нашими представлениями, определяет необходимость исследования социально-экономических процессов, осуществляющихся на основе соблюдения совокупности принципов и приемов, методов решения поставленных научных задач.

В общем виде региональная социально-экономическая система представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов для выполнения определенной задачи, то есть система обязательно имеет целевую ориентацию для достижения максимально возможных экономических и социальных результатов.

Вместе с тем регион, как социально-экономическая система, обладает рядом характерных особенностей, которые необходимо учитывать в процессе обеспечения стабильно-

сти текущего функционирования и перспективного развития:

- различные уровни вероятности достижения цели разноуровневыми составляющими, вследствие невозможности обеспечения надежности и долговечности существующих в регионе и связанных между собой элементов системы;
- множественность (разделение на подсистемы, сохраняющие установленные взаимоотношения);
- устойчивость, поскольку имеет место резервное ресурсообеспечение, позволяющее противодействовать негативным влияниям внешней среды;
- разноуровневость взаимодействия частей и элементов региональной социально-экономической системы, предполагающая надежную защищенность от внешних негативных воздействий;
- динамизм, проявляющийся в возможности постоянного развития и совершенствования своего состояния;
- многокритериальность в силу сложности и множественности составляющих экономического и социального результата региона;
- эмерджентность (образование нового, не присущего данному региону качества, возникающего в процессе объединения различных элементов, имеющих специфические свойства).

Из указанных индивидуальных свойств региональной социально-экономической системы следует, что помимо ее разделения на те или иные части возможен и набор частей иерархической и организационной структуры (исполнители, методы работы, технология, информация и т.д.). При этом выделяемые части региональной системы имеют разную степень устойчивости в пространстве и во времени. Каждая из составных частей характеризуется собственной целевой ориентацией и состоянием [4].

Кроме того, представление социально-экономической региональной системы не может быть полным без учета сложившегося социально-экономического потенциала региона. В целом понятие «социально-экономический потенциал региона», как нам представляется, имеет подвижные границы, что позволяет выбирать различные варианты его трансформации, складывающиеся под влиянием внешних инновационных изменений.

При учете в региональной системе социально-экономического потенциала необходимо принимать во внимание комплексность экологического, экономического и социального развития; общность природопользования и задач по охране окружающей среды; территориальную общность производства; относительную устойчивость населения и единство системы населенных пунктов; единство системы социальной инфраструктуры; сочета-

ние территориального и отраслевого (централизованного) управления объектами.

В действительности, совокупный потенциал региональной социально-экономической системы можно условно разделить на социальную и экономическую составляющие. При этом экономический потенциал должен обеспечивать возможность эффективной производственно-хозяйственной деятельности в существующих условиях, а также в условиях перспективного развития, учитывающих как правовые, финансовые, организационно-технические, отраслевые, территориальные ограничения, так и максимально возможные значения экономических показателей административно-территориального образования.

Исходя из классификационных признаков использования социально-экономического потенциала региона, потенциал в целом может быть представлен как:

- эксплуатируемый ресурсный потенциал – одна из составляющих потенциала региональной социально-экономической системы, участвующая в деятельности регионального хозяйства в текущем периоде времени;

- инвестиционный потенциал, определяющий возможность привлечения и использования располагаемых инвестиционных вложений, обеспечивающих обновление ресурсного потенциала, повышение эффективности функционирования региона;

- резервный потенциал, представляющий собой ресурс регионального хозяйства, предназначенный для использования в текущем и перспективном периодах времени.

Отличие между классификационными признаками потенциала социально-экономической системы носит условный и постоянно изменяющийся характер. В условиях социально-экономической и политической нестабильности происходит постоянный переход используемых видов потенциала из одного в другой. Однако доминирующий – ресурсный вид потенциала региона определяет возможность достигать планируемых экономических результатов, успешно осуществлять стратегию текущего функционирования региональной системы и ее перспективного развития. При этом управление потенциалом региональной социально-экономической системы заключается в повышении экономических, финансовых и социальных результатов на ос-

нове рационального распределения и использования видов потенциала. Следовательно, потенциал региональной социально-экономической системы является обобщающим элементом ее возможностей достигать наилучших результатов в текущем и перспективном периодах развития.

Таким образом, региональная социально-экономическая система формируется на основе соответствия ее принципам и технологическим процедурам построения, обеспечения целевой ориентации на достижение планируемых экономических и социальных результатов; сочетания отраслевого и регионального планирования в текущем и перспективном периодах времени; целостности и взаимозависимости региональной системы и внешней среды; структурности и полиструктурности региональной системы; сложившегося социально-экономического потенциала региона; наличия информации об управленческих воздействиях на развитие региона посредством функций, методов, способов управления, комплексных мер, стратегий, ориентированных на достижение поставленных экономических, финансовых и социальных результатов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Акофф Р. Л.* Системы, организации и междисциплинарные исследования // Исследования по общей теории систем. М.: Прогресс, 1969.

2. *Берталанфи Л. фон.* Общая теория систем – критический обзор // Исследования по общей теории систем. М.: Прогресс, 1969.

3. *Бир С.* Кибернетика и управление производством. М.: Физматгиз, 1963.

4. *Калинникова И.О.* Управление социально-экономическим потенциалом региона. СПб.: Питер, 2009.

5. *Месарович М.* Основание общей теории систем // Общая теория систем. М.: Мир, 1966.

6. *Топоров В.Н.* Из области теоретической топономастики // Вопросы языкознания. 1962. № 6.

7. *Холл А.Д., Фейджин Р.Е.* Определение понятия системы // Исследования по общей теории систем. М.: Прогресс, 1969.

8. *Эшби У. Р.* Общая теория систем как новая научная дисциплина // Исследования по общей теории систем. М.: Прогресс, 1969.

Г.А. Кононова

ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННОСТЬЮ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

Рассмотрены некоторые факторы повышения эффективности процесса управления собственностью автотранспортных предприятий. Раскрыто содержание организационных изменений, связанных с трансформацией собственности и определены задачи переходного периода. Приведены результаты исследований причин сопротивления персонала нововведениям, связанным с управлением собственностью, и предложены методы преодоления подобного сопротивления.

Ключевые слова: управление; эффективность; автотранспортное предприятие; собственность; организационные изменения; сопротивление персонала.

We study certain factors of increasing the efficiency of managing the property of transport companies. We reveal the essence of organizational changes concerning property transformation and outline the tasks of transition period. We show the results of research into the causes of staff resistance to innovations connected with property management, and offer ways to overcome such resistance.

Keywords: management; efficiency; transport company; property; organizational changes; staff resistance.

В составе имущества, находящегося в собственности автотранспортного предприятия, основную часть (до 80%) занимает подвижной состав, и потому проблемы управления собственностью в основном касаются именно этого элемента основных производственных фондов. В то же время объем перевозок, выполняемых автотранспортным предприятием, непосредственно зависит от объема и структуры спроса на рынке транспортных услуг, а эти параметры, особенно в условиях экономического кризиса, высоко переменны. В связи с этим управление собственностью в большинстве автотранспортных предприятий предполагает решение следующих ключевых задач: 1) точное определение изменений потребности предприятия в подвижном составе в связи с существенными и часто возникающими изменениями структуры и объема спроса на транспортные услуги; 2) при снижении спроса на транспортные услуги: определение количества единиц подвижного состава, остающегося в собственности предприятия, и количества единиц подвижного состава, сдаваемого в аренду или предназначенного к продаже; 3) при повышении спроса на транспортные услуги: определение количества единиц подвижного состава, привлекаемого предприятием дополнительно на условиях арендных или субконтрактных отношений; 4) при устойчивом росте спроса на транспортные услуги и соответствующих финансовых возможностях предприятия: определение количества единиц подвижного состава, дополнительно приобрета-

емого предприятием в собственность.

Во всех четырех случаях происходит сокращение либо увеличение числа единиц подвижного состава, находящегося в собственности автотранспортного предприятия, и появляется ряд проблем, связанных с изменением численности водителей, их подготовкой или трудоустройством; с расширением площади, предназначенной для стоянки автомобилей и для хранения груза; со снижением эффективности использования производственных площадей; с организацией субконтрактных отношений и с соответствующими изменениями в структуре и информационном обеспечении управления предприятием; с выбором формы аренды подвижного состава и арендодателя; с выбором типа приобретаемого подвижного состава и определением эффективности инвестиций; с определением схемы взаимоотношений с арендатором и т.д.

Таким образом, изменение структуры собственности автотранспортного предприятия сопровождается и обеспечивается многочисленными организационными изменениями, что должно быть учтено в процессе управления. К сожалению, проектный вариант организационных изменений редко совпадает с реальной действительностью. Это объясняется тем, что сложность проблем управления организационными изменениями в настоящее время недооценена менеджерами автотранспортных предприятий.

Вместе с тем, вопросы управления органи-

зационными изменениями рассмотрены в достаточно большом числе научных публикаций [1, 2, 3 и др.]. В этих работах не только уточняется понятие организационных изменений и обосновывается необходимость их проведения, но и определяются способы обеспечения их эффективности. В данной статье подобные способы рассмотрены в свете задач управления собственностью предприятия.

В аспекте управления собственностью под организационными изменениями мы понимаем иницилируемые руководителями и менеджерами организации перемены, проектируемые и реализуемые с целью адаптации формы, состава и структуры собственности предприятия к постоянно меняющейся внешней среде либо (и) в связи с принципиальным реформированием предприятия. Такие организационные изменения повышают способность предприятия сохранить либо повысить уровень его экономической состоятельности за счет рационального управления собственностью.

Эффективность организационных изменений может быть высокой только при условии, если выполняются следующие требования.

1. Должна быть обеспечена комплексность проводимых на предприятии изменений, что связано с разнообразием и с взаимозависимостью производственных и социально-экономических факторов функционирования и развития предприятия и что усиливает положительное влияние изменений на результаты его деятельности.

2. Процесс организационных изменений должен быть непрерывен, что связано с постоянной потребностью адаптации предприятия в части управления собственностью к высокопеременной внешней среде и что делает организационные преобразования привычными для менеджеров, водителей, экономических партнеров автотранспортного предприятия (арендаторов, сотрудников, привлекаемых на основе субконтрактных отношений, др.). Непрерывность организационных изменений приводит к появлению новых управленческих технологий, а также к формированию новых профессиональных знаний и навыков работников. Выполнение требования непрерывности организационных изменений определенного типа обеспечивает устойчивость каналов связи предприятия с внешней средой.

3. Организационные изменения должны иметь сквозной характер, что позволяет осуществлять процессный подход в управлении собственностью.

4. Внедрение организационных изменений не должно входить в противоречие со сложившимися ранее позитивными тенденциями развития предприятия, тем более что некоторые изменения достаточно радикальны. Это позволяет исключить негативное влияние изменений на уровень устойчивости предприятия.

5. Реализации организационных измене-

ний должно предшествовать их экономическое обоснование. При этом можно говорить о необходимости многокритериальной оценки отдельных вариантов организационных изменений.

Кроме перечисленных выше требований, в процессе управления собственностью важно учитывать то, что организационные изменения в этой области непосредственно затрагивают интересы работников предприятия, так как касаются разделения и содержания трудовых функций, объема выполняемых работ, профессиональной карьеры работников и уровня качества их жизни. Поэтому представляется целесообразным решение в ходе организационных изменений тех проблем, которые связаны с обеспечением эффективности новых действий персонала, обусловленных содержанием организационных изменений. Это во многом и определяет социально-экономический успех изменений.

Работникам автотранспортного предприятия необходимо определенное время, в течение которого понимаются и принимаются условия новой ситуации. Поэтому усилия менеджеров должны быть направлены на информирование персонала и преодоление возможного и высоковероятного сопротивления работников изменениям. Сопротивление возникает, в частности, потому, что последствия изменений в представлении работников зачастую могут быть неизвестными, нечетко выраженными и (или) угрожающими.

Учитывая вышеизложенное, можно утверждать, что при введении изменений необходимо предусмотреть и организовать переходный (подготовительный) период. В течение этого периода предпринимается ряд действий, которые необходимы для того, чтобы работники успели осознанно отказаться от традиционных представлений о структуре и форме собственности и принять новые представления.

В работе У. Бриджеса «Управление компанией в период структурных изменений» [1] определяются этапы переходного периода, на протяжении которых обеспечивается: 1) отказ работников от прежнего порядка ведения дел и определение возможностей предупредить возможные потери; 2) радикальная перестройка и постепенное вытеснение ранее существующих норм организации производства, управления и т.д. новыми нормами, а также психологическая перестройка работников; 3) укрепление новых норм, стабилизация профессиональных компетенций работников.

Проблема, стоящая перед менеджерами предприятия при проектировании и осуществлении переходного периода, заключается не в том, чтобы осознать, что перечисленные выше этапы существуют, – это достаточно очевидно. Проблема состоит в умении конкретно определить и далее реализовать действия по достижению цели каждого из этапов переходного пе-

риода. В связи с этим стоит говорить о необходимости целевого обучения менеджеров методам работы по внедрению организационных изменений и о специальных программах повышения квалификации руководителей и специалистов в условиях специфических структурных изменений экономики, касающихся собственности предприятий. Эффективность любых организационных изменений определяется не только их сутью и возможной выгодой, но и тем, насколько персонал предприятия подготовлен к введению этих изменений.

На рисунке показано, какие условия принятия решений об организационных изменениях следует учитывать в процессе управления собственностью автотранспортного предприятия. При отсутствии какого-либо условия его формирование должно быть предусмотрено в границах переходного периода.

Результаты исследований, проведенных нами в ряде автотранспортных предприятий Санкт-Петербурга, определили особую значимость такого метода управления, используемого в рамках переходного периода, как информирование работников. Было экспериментально подтверждено, что эффективность организационных изменений в существенной степени зависит не только от информированности руководителей и специалистов предприятия, но и от информированности водителей. Недостаточная информированность является предпосылкой отсутствия ожидаемой реакции работников на управленческие решения, принимаемые в рамках организационных изменений, а в некоторых случаях – предпосылкой возникновения отрицательной реакции. При этом учитывалось, что сопротивление работников организационным изменениям может носить как открытый, так и латентный характер.

В ходе исследований, в частности, выявлено, что сопротивление работников изменениям, происходящим в процессе управления собственностью предприятия, связано с опасением, что произойдет:

- снижение величины заработной платы, особенно в первый период эксплуатации новых типов подвижного состава, что определяется известными проблемами освоения новой для предприятия автомобильной техники и изменениями в технологии перевозок, погрузо-разгрузочных работ и складирования грузов, а также с возможным отвлечением от работы в связи с необходимостью дополнительного обучения или повышения квалификации работников;

- изменение содержания выполняемой работы по планированию и оперативному управлению перевозок, что предполагает изменение привычных и появление новых профессиональных навыков, болезненно воспринимаемое большинством управленческих работников. Стоит отметить также изменение технологии ремонтно-обслуживающих работ, если они вы-

полняются на самом предприятии;

- нежелательное изменение профессионального статуса или нарушение планов карьерного роста в результате структурных изменений в организации управления, например, при передаче части перевозок на субконтракт;

- появление экономических потерь, определяемых тем, что затраты, связанные с изменением формы и структуры собственности, не сопровождаются появлением ожидаемого эффекта. Это опасение возникает наиболее часто в том случае, когда на предприятии уже накоплен опыт неудачного внедрения других нововведений.

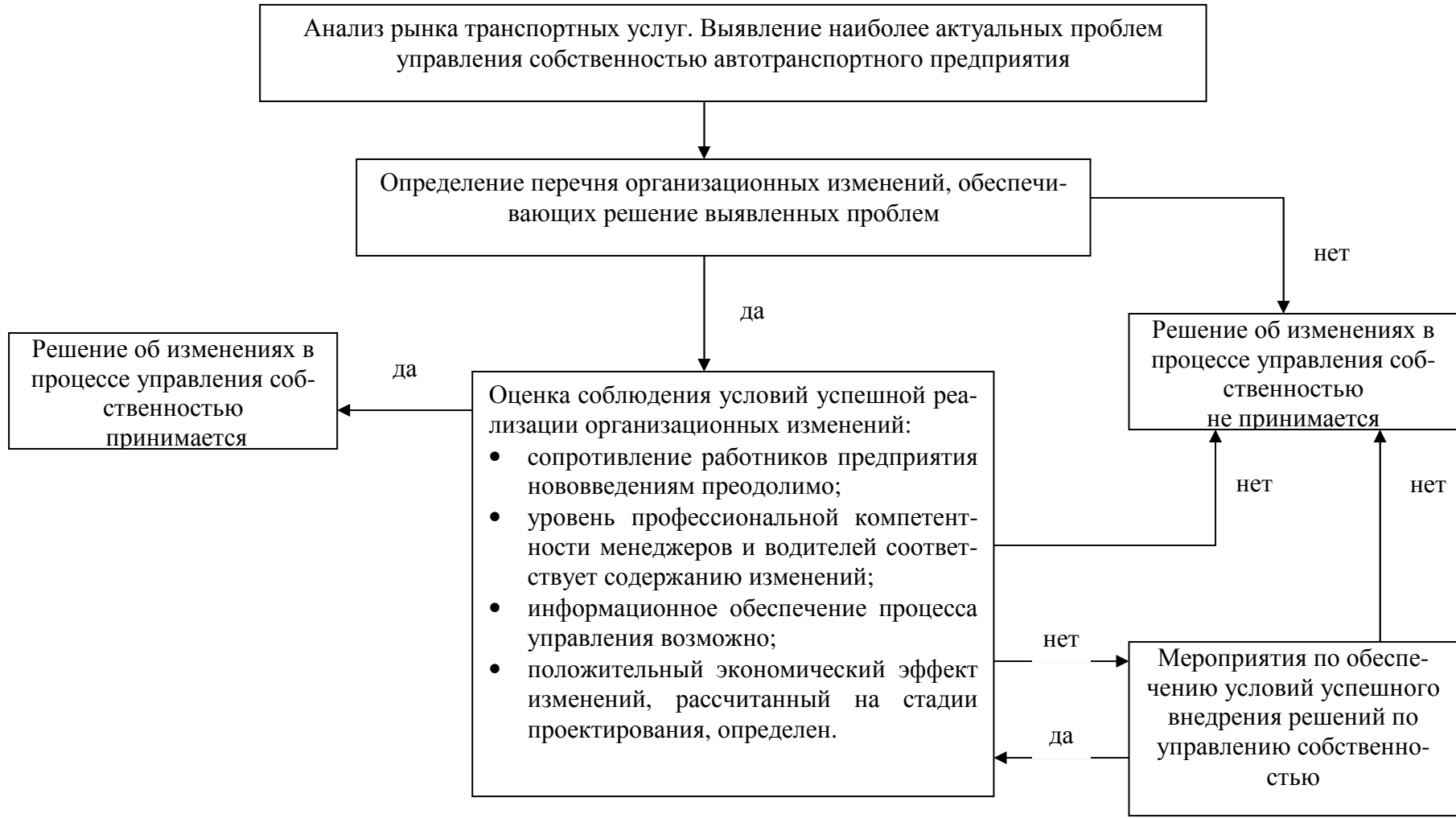
Таким образом, целевое информирование работников, осуществляемое в переходный период, должно сформировать четкие представления работников о целях управления собственностью, о планируемых изменениях организационной структуры предприятия, о перспективах профессиональной карьеры отдельных работников, о проектируемых изменениях величины и (или) системы заработной платы, а также о предполагаемых изменениях финансовых результатов деятельности организации.

Кроме того, работники должны освоить новый подвижной состав, новые методы организации перевозок, новые информационные технологии, новые схемы экономических отношений, например, при использовании лизинга автомобилей. Это связано с изменением содержания учебного материала, используемого в процессе повышения квалификации и дополнительного обучения работников. Следовательно, переходный период должен включать время на обучение персонала тем профессиональным знаниям и навыкам, которыми необходимо обладать в связи с изменениями в составе и структуре собственности предприятия (в нашем случае, в составе, количестве и структуре подвижного состава и сопутствующей техники).

Таким образом, результаты исследований подтвердили, что система управления собственностью автотранспортных предприятий должна быть направлена не только на определение содержания и реализацию наиболее актуальных организационных изменений, но и на обеспечение эффективности этих изменений, что связано с необходимостью разработки и использования специфических методов управления, особенно во время переходного периода.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бриждес У. Управление компанией в период структурных изменений. Изд. 2-е / пер. с англ. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007.
2. Смирнова Н.К., Самарина О.Г., Астахова Т.А. Организационные изменения в компании: персонал, руководители, процессы и управление. М.: Бератор-Паблишинг, 2008.
3. Широкова Г.В. Управление изменениями в российских компаниях. СПб.: Высшая школа менеджмента, 2009.



Принятие решения об изменениях в процессе управления собственностью

Н.И. Пастухова

УПРАВЛЕНИЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ ПОДСИСТЕМОЙ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ЭЛЕМЕНТОМ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Исследуются особенности жилищно-коммунального хозяйства как подсистемы муниципальной социально-экономической системы и элемента региональной экономики. Рассмотрены мероприятия по модернизации и реформированию этой отрасли народного хозяйства на муниципальном уровне.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство; жилищно-коммунальный комплекс; муниципальная социально-экономическая система; региональная экономика.

We study specific features of housing and communal services as a subsystem of municipal social and economic system and an element of regional economy. Measures to modernize and reform this economic industry at the municipal level are researched.

Keywords: housing and communal services; housing complex; municipal social and economic system; regional economy.

Одной из основных задач Российской Федерации, которые выходят на первый план в контексте государственной поддержки развития муниципальных образований, как элемента региональной экономики, является формирование эффективной системы управления в жилищно-коммунальном комплексе (ЖКК).

Объектами ЖКК являются здания, сооружения и технологические звенья производственного цикла – жилой и нежилой фонд; объекты инженерной инфраструктуры; объекты водоснабжения и водоотведения, тепло-, электро-, газоснабжение, инженерные сети и т.д.

Экономическая значимость жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) – основного элемента жилищно-коммунального комплекса – определяется постоянным потребительским спросом на работы и услуги, развитием системы жизнеобеспечения муниципальных территорий как элементов региональной системы и высоким потенциалом для бизнеса на основе государственно-частного партнерства.

Основные направления деятельности муниципальных образований в рыночных условиях определены Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6.10.2003 г. № 131-ФЗ [1].

Стратегические направления развития реформы ЖКХ муниципальных образований на первом этапе реформирования (до 2010 года) предполагали приобщение к управлению многоквартирным домом его жильцов и сохранение общей собственности.

Под реформой жилищно-коммунального

хозяйства обычно подразумевают формирование собственности на жилье, влияющее на: институциональные аспекты допустимых сторон контракта и его свободы (контрактацию) и обеспечение полноты финансирования свободных контрактов; оформление жилья в собственность граждан, что приводит к гарантированию всех (включая оплату коммунальных услуг) сделок гражданина на сумму не меньшую, чем стоимость собственного жилья (тем самым появляется ответственная сторона контракта); институализацию рыночных (а не муниципальных) структур по оказанию коммунального обслуживания.

Для выполнения приоритетных задач социально-экономического развития регионов Российской Федерации в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, были определены основные направления развития жилищно-коммунального хозяйства муниципальных образований как элементов региональной экономики до 2020 года [2; 3]:

1. Развитие конкурентных отношений в сфере управления и обслуживания жилищно-коммунального фонда.

2. Развитие системы управления имуществом комплексом коммунальной сферы с использованием механизма государственно-частного партнерства, в том числе концессионных соглашений.

3. Завершение перевода льгот и субсидий по оплате жилья и коммунальных услуг в денежную форму, составляющего основу реформы ЖКХ. Эти меры направлены на внедрение механизмов рыночной экономики в этой отрасли и повышение ответственности

перед населением предприятий, оказывающих жилищно-коммунальные услуги.

4. Развитие системы ресурсо- и энерго-сбережения. Контроль над объемами фактически использованного ресурса обеспечивается путем установки общедомовых и индивидуальных приборов учета.

Функционирование жилищного сектора муниципальных образований напрямую зависит от эффективности взаимодействия населения, местных органов власти и подрядных организаций, предоставляющих услуги в жилищной сфере. Улучшение ситуации в значительной мере зависит от результативности поиска компромисса между представленными группами и соблюдения баланса интересов.

Дефицит инвестиционных ресурсов не позволил пока улучшить техническое состояние основных фондов и повысить эффективность функционирования жилищно-коммунального сектора муниципальных образований. Основными причинами такого дефицита являются:

- несовершенство нормативной правовой базы в части применения механизмов долгосрочного тарифного регулирования организаций коммунального комплекса, основным показателем которых является доступность стоимости коммунальных услуг для потребителей, а также поддержка инвестиционных механизмов действующим жилищным законодательством;

- недостаточная прозрачность жилищного и коммунального сектора для финансово-кредитных организаций и частных инвесторов;

- отсутствие на финансовом рынке долгосрочных источников финансирования, необходимых для осуществления проектов модернизации коммунальной инфраструктуры и проектов модернизации многоквартирных жилых домов без резкого увеличения финансовой нагрузки на потребителей.

Проведенные исследования показали, что преодоление дефицита инвестиционных ре-

сурсов в секторе жилищно-коммунального хозяйства и существенное повышение эффективности инвестиционных проектов могут быть достигнуты только на основе формирования инструментов и практики долгосрочного финансирования проектов модернизации коммунальной инфраструктуры и жилищного фонда кредитно-финансовыми организациями и инвестиционными институтами частного сектора на основе государственно-частного партнерства.

Таким образом, основные направления развития заложены в программы реформы жилищно-коммунального хозяйства муниципальных образований, общей системы государственного и муниципального управления – административная реформа, повышение роли саморегулируемых организаций в вопросах надзора и контроля за качеством предоставляемых услуг, развитие организаций самоуправления в ЖКХ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 6 октября 2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»: [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант-Плюс».

2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: [Электронный ресурс]. Утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант-Плюс».

3. Концепция Федеральной целевой программы «Комплексная программа модернизации и реформирования жилищно-коммунального хозяйства на 2010-2020 годы»: [Электронный ресурс]. Утв. распоряжением Правительства РФ от 2 февраля 2010 г. № 102-р. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант-Плюс».

Г.Ф. Токунова, Н.Е. Белова

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНОГО ОТРАСЛЕВОГО КОМПЛЕКСА

Рассмотрены подходы к исследованию места и роли интеграционных образований в социально-экономическом развитии отраслевого комплекса. На примере предприятий инвестиционно-строительной сферы показаны мотивы и ожидаемые результаты функционирования региональных интегрированных структур.

Ключевые слова: интегрированные структуры; ассоциации; кластерная стратегия; строительный комплекс.

We look at approaches to researching the place and the role of integration structures in social and economic development of industrial complex. By the example of investment and construction sphere we show motives and expected performance of regional integration structures.

Keywords: integration structures; associations; cluster strategy; construction complex.

В ходе экономической эволюции под воздействием механизма конкурентной борьбы создаются и уничтожаются разнообразные интеграционные формы. В результате выживают те, которые выработали наилучшую систему адаптации к изменяющейся экономической среде и тем самым обеспечили достаточную для выживания и развития эффективность и устойчивость.

В экономической энциклопедии [19. С. 239] «интеграция» рассматривается как объединение экономических субъектов, приводящее к углублению их взаимодействия за счет развития связей между ними. Вместе с тем, природа данного явления носит более сложный и многогранный характер.

Исследование причин интеграции субъектов в экономике получило свое развитие в различных экономических школах. Неоклассическая теория фирмы рассматривает в качестве главной цели интеграции – повышение экономической эффективности производства за счет преодоления монополизма отдельных технологических звеньев и экономии от масштаба производства.

В рамках институциональной теории причины вертикальной интеграции в первую очередь рассматривались с позиции минимизации транзакционных издержек. Оливер И. Уильямсон в работе «Экономические институты капитализма» писал: «Утверждение о том, что минимизация транзакционных издержек есть главный мотив принятия решений об интеграции, не означает того, что остальные игнорируются. <...> Однако если фактор минимизации транзакционных издержек действительно остается основным, то роль остальных в этом случае оказывается вспомогательной. Данный аргумент является отправной точкой моего анализа» [17. С. 178]. Другой представитель

институционального направления в экономике, К.Дж. Эрроу, рассматривает интеграцию как стремление избежать неоправданные риски в предложении необходимых ресурсов в условиях недостаточной рыночной информации [21].

Теория отраслевых рынков рассматривает вертикальную интеграцию как источник усиления рыночной власти. Дополнительные конкурентные преимущества позволяют фирме снижать цену на свои товары или за счет низких издержек увеличивать свою прибыль (Дж. Ливси, А. Лаффер). Усиление влияния на рынок – наиболее важный результат интеграции [3. С. 23].

В конце XX века, на фоне высокой жизнеспособности малых и средних фирм, наметился кризис традиционной вертикально интегрированной корпорации. Горизонтальные корпорации, приходящие на смену вертикальным, представляют собой «спланированную сеть самопрограммирующихся и самоуправляющихся единиц, основанную на децентрализации, участии и координации» [8]. На первый план выходят стратегические альянсы, которые, в отличие от крупных монополистических образований, носят срочный характер и не исключают конкуренции в тех областях, которые не оговариваются в соглашениях. В качестве основного критерия результативности деятельности корпорации рассматривается показатель эффективности, а не экономичности. Это обусловило появление концепции сетевой индустриальной структуры (М. Энрайт, М. Портер, М. Столпер). Особенность сетей проявляется в устойчивости хозяйственных связей и долговременной координации взаимодействия участников системы в рамках производственных программ, инновационных процессов, систем управления, контроля качества и т.д.

Теория межорганизационных отношений (К. Оливер) рассматривает комплекс факторов, связанных как с внешней, так и с внутренней природой интеграции, а именно: необходимость в межорганизационных отношениях, асимметричность мотивов организации при принятии решения о взаимодействии, наличие взаимной выгоды, желание улучшить внутренние показатели экономической эффективности, желание стабильности в отношениях с другими организациями, стремление усилить свою легитимность [15]. Каждый из указанных факторов может быть отдельной и достаточной причиной формирования межорганизационных отношений, но, как правило, отмечается влияние нескольких из них.

В отечественной науке причины интеграции субъектов экономической жизни рассматривается с позиции стратегического подхода к управлению. Под интеграцией, с точки зрения Г.Б. Клейнера, понимается «установление взаимоотношений между предприятиями, обеспечивающих долгосрочное сближение генеральных целей интегрирующего и интегрируемого предприятий» [16]. Того же мнения придерживается Е.В. Ленский, который считает, что интеграция означает углубление сотрудничества субъектов управления, их объединение, укрепление взаимодействия и взаимосвязей между компонентами системы управления, направленное на достижение стратегических целей. При этом автор подчеркивает, что «интеграционный подход к стратегическому менеджменту нацелен на исследование и усиление взаимосвязей трех сторон феномена интеграции: между подсистемами и компонентами стратегического менеджмента; между стадиями жизненного цикла объекта управления; между уровнями управления по вертикали; между субъектами управления по горизонтали» [11. С. 9].

Понятие «интеграция», отмечает В.Ж. Дубровский, содержит два аспекта. С одной стороны, в нем отображается результат формирования системы взаимоотношений и связей между экономическими субъектами (это могут быть люди, фирмы, государства), с другой стороны, процесс, ведущий к созданию новой организации с неформальной функциональной и управленческой структурой [7. С. 48].

Понятие «интеграционная структура» раскрыто в работах российских экономистов А.Г. Мовсесяна и Ю.В. Якутина. По их мнению, это объединение промышленных предприятий, торговых компаний и коммерческих банков на базе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда в целях проведения согласованной политики развития производства [14]. С точки зрения Ю.В. Якутина, интеграционная структура представляет собой объединение предприятий и финансовых организаций на договорной основе в целях расширения возможностей в производственном, научно-

техническом и социальном развитии [20].

Более узкое представление о природе интеграции представлено в работе М.И. Алешина [4]. Он определяет интеграцию как организационно-экономическое слияние двух или более элементов в единое целое, при котором появляется новое качество. Б.А. Аникин [12. С. 10; 346–347] под процессом интеграции подразумевает взаимодействие между покупателями и поставщиками, совместную разработку товара, наличие общих систем и обмен информацией. А.М. Гатаулин [6] определяет интеграцию как комплекс организационных форм развитого сотрудничества предприятий и организаций различных сфер, отраслей и видов деятельности, экономической основой которой являются общественное разделение труда, специализация и кооперация.

В работе А.В. Федосеева отмечается, что интеграция – это объединение экономических субъектов в целях оптимизации текущей деятельности, инвестирования в производство, и, в конечном итоге, с целью повышения эффективности их взаимодействия [18].

Кроме того, в ряде работ отмечается, что суть интеграции состоит в объединении экономических субъектов, благодаря чему образуется новое, более крупное предпринимательское формирование [10]. В результате интеграционных действий субъекты получают дополнительные выгоды и преимущества от увеличения объема производства, суммирования накопленного опыта и знаний; увеличивается долевое участие на рынке с целью достижения монополистических выгод и преимуществ; снижаются затраты на развитие предприятий, растут финансовые возможности и потенциал НИОКР; снижаются затраты на проведение исследований.

Главной целью создания интегрированных корпоративных структур, по мнению С.А. Масютина [13], является объединение материальных, нематериальных активов и финансовых ресурсов ее участников для повышения конкурентоспособности и эффективности производства, создания рациональных технологических и кооперационных связей, увеличения экспортного потенциала, ускорения научно-технического прогресса, привлечения и эффективного использования инвестиций.

Резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что при интеграции имеет место один из вариантов сотрудничества – от слабого взаимодействия до прямого управления – при котором рыночные отношения заменяются внутрифирменными поставками.

В настоящее время, после дезинтеграционных тенденций, сопровождавших промышленность в 90-е годы XX века, в российской экономике преобладают вертикально интегрированные структуры холдингового типа, а также дифференцированные финансово-промышленные группы. Целесообразность

развития таких структур рядом авторов объясняется узкой предметной специализацией производства и большим размером предприятий относительно внутриотраслевого рынка. Чаще всего процесс интеграции компаний происходит по технологическому принципу, это позволяет с меньшим объемом производства увеличивать общее производство и стимулировать спрос на продукцию с большим объемом производства. Достижение подобной экономии проявляется как синергия, то есть стоимость компании, образованной в результате слияния, превышает сумму стоимости ее составляющих частей [5].

Сущность интеграции в строительстве сводится к трем основным концепциям, выражающимся в том, что это, во-первых, форма объединения или системное состояние тех или иных участников строительного производства; во-вторых, процесс укрепления производственных связей и экономических отношений, объединения отдельных участников строительного производства в единое целое; в-третьих, механизмы или методы, с помощью которых осуществляется объединение участников строительного производства в единый производственно-хозяйственный организм.

Мотивы интеграции строительных организаций проявляются в мобилизации финансовых ресурсов; экономии за счет трансакционных издержек; комбинировании производственных ресурсов; мобилизации финансовых ресурсов; диверсификации производства; оптимизации налогообложения; снижении затрат на финансирование; размещении временно свободных средств; высвобождении дублирующих активов; конкурентном ценообразовании.

Основными целями формирования интегрированных корпоративных структур в строительстве являются: стремление к защите от нежелательных поглощений; удержание имеющейся доли строительного рынка; стремление к совместным инвестиционным проектам; увеличение финансовых возможностей; обеспечение конкурентоспособности; обеспечение финансовой устойчивости; диверсификация деятельности; разделение функций между участниками объединения; минимизация издержек; повышение эффективности управления.

Интегрированные корпоративные структуры строительных организаций позволяют: формировать единое информационное пространство (единство финансового, технологического, строительного пространства); совершенствовать строительные процессы (внедрение эффективных строительных технологий, внедрение новых архитектурно-планировочных решений, применение новых видов строительных машин и оборудования); концентрировать ресурсы на важнейших направлениях деятельности; повысить конкурентоспособность продукции (отстаивание корпоративных

интересов на внутренних и внешних рынках); повысить профессиональный уровень персонала (повышение квалификации персонала, стимулирование труда, социальная защита).

Развитие организационных отношений способствует образованию и более мягких форм интеграции в строительстве, а именно, появлению саморегулируемых организаций (СРО), ассоциаций, союзов.

На смену государственного контроля в сфере строительства в 2010 г. пришел профессиональный контроль в лице саморегулируемых организаций. В настоящее время на территории Санкт-Петербурга функционируют 16 СРО в сфере строительства, 7 – в сфере инженерных изысканий, 17 – в области проектирования и 10 – в области энергоаудита [23]. Основными целями создания саморегулируемых организаций являются: во-первых, предупреждение причинения вреда жизни или здоровью населения, имуществу, окружающей природной среде, объектам культурного наследия вследствие неудовлетворительного качества выполненных работ; во-вторых, повышение качества выполненных работ и оказанных услуг (Ст. 55.1 Градостроительного кодекса РФ) [1].

Вопросами улучшения координации деятельности строительных организаций занимаются различные союзы и ассоциации. Более 1800 строительных организаций вошло в состав Союза строительных объединений и организаций Санкт-Петербурга. Среди ее членов: Санкт-Петербургский союз архитекторов, Межрегиональная Северо-Западная строительная палата, Ассоциация «Ленпромстрой», Ассоциация «Ленстройиндустрия», «Союзпетрострой» и др. [24].

Правительством Санкт-Петербурга в конце 2011 г. было принято Постановление о начале формирования строительного кластера. Подготовительный этап начался с формулирования Концепции создания строительного технопарка с целью «создания условий для активизации инновационных процессов в строительной сфере Санкт-Петербурга путем осуществления научно-технических разработок, освоения и дальнейшего применения современных строительных материалов, передовых технологий, инструментов и оборудования, разработки и ведения территориального строительного каталога Санкт-Петербурга, а также создания современного образовательного комплекса для проведения обучения, переобучения и стажировок специалистов, занятых в сфере строительства» [2]. В этой связи интересны выводы Международного совета по исследованиям и инновациям в строительстве, полученных в ходе анализа экономик десяти различных европейских стран [22]. Они свидетельствуют о том, что там, где сложилась жизнеспособная структура строительного кластера, отрасль испытывает подъем. Причем в этих

кластерах центр тяжести смещается от производства к услугам и управлению. Проводимые во Франции, Великобритании, Италии и ряде Скандинавских стран исследования выявили, что более 50% доходов строительного сектора принадлежит поддержанию и сохранению действующих фондов. Потребности устойчивого развития, которые сосредоточиваются на необходимости улучшения объектов недвижимости в средне- и долгосрочной перспективе, предполагают управление ими в течение всего жизненного цикла.

Для «недоинституционализованной среды России», по мнению Г.Б. Клейнера, формирование интеграционных системных комплексов кластерного типа может оказаться особенно благоприятным [9]. Кластерная концепция также подразумевает широкое участие университетов и научно-исследовательских организаций не только в качестве субъектов, осуществляющих образовательную и исследовательскую миссии, но и в качестве экономических агентов, способных выступать связующими элементами предпринимательского и научно-технического взаимодействия.

Множественность форм интеграции предприятий и организаций в экономике, дополняя друг друга, позволяют укрепить как собственное экономическое положение и усилить конкурентоспособность на национальном и мировом рынках, так и конкурентоспособность того региона, на территории которого они функционируют.

ЛИТЕРАТУРА

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации. Текст с изменениями и дополнениями на 2011 год. М.: Эксмо, 2011.
2. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 5 октября 2011 года № 1406 «О концепции создания строительного технопарка» / Официальный портал Администрации Санкт-Петербурга. URL: gov.spb.ru:3000>iso/noframe/law?navigator...lsz ... (дата обращения: 14.01.2012)
3. *Авдашева С.Б., Романова Н.М.* Теория организации отраслевых рынков. М.: Магистр, 1998.
4. *Алешин М.И.* Интеграция фиктивного и реального капитала в финансово-промышленных группах и холдингах // *Маркетинг*. 2004. № 3(76). С. 17–27.
5. *Ван-Хорн Дж.К.* Основы управления финансами / пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 1996.
6. *Гатаулин А.М.* Экономическая теория: толковый терминологический словарь. М.: Колос, 1998.
7. *Дубровский В.Ж.* Эффективность организационной реструктуризации. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2000.
8. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура / пер. с англ.

М., 2000.

9. *Клейнер Г.Б., Качалов Р.М., Нагрудная Н.Б.* Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории // Клейнер Георгий Борисович: [личный сайт]. URL: www.kleiner.ru (дата обращения: 14.01.2012).
10. *Коваленко Б.Б., Пономарёв С., Смешко О.Г.* Построение корпоративной структуры управления предпринимательской организации холдингового типа. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургской Академии управления и экономики, 2010.
11. *Ленский Е.В.* Корпоративный бизнес / под ред. О.Н. Сосновцева. Минск: Изд-во «Армита-Маркетинг, Менеджмент», 2001.
12. *Логистика* / под ред. Б.А. Аникина. М.: ИНФРА-М, 2001.
13. *Масютин С.А.* Механизмы корпоративного управления. М.: ЗАО «Финстатинформ», 2002.
14. *Мовсеян А.Г.* Интеграция банковского и промышленного капитала. М.: Финансы и статистика, 1997.
15. *Оливер К.* Факторы межорганизационных отношений: интеграция и перспективы // *Теория организации: хрестоматия*. Изд. 2-е / пер. с англ.; под ред. Т.Н. Клеминой; Высшая школа менеджмента СПбГУ. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010. С. 222–264.
16. *Стратегия бизнеса: аналитический справочник* / под общ. ред. Г.Б. Клейнера. М.: КОНСЭКО, 1998.
17. *Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996.
18. *Федосеев А.В.* Теоретические основы становления процессов интеграции как одной из форм реорганизации субъектов экономической деятельности // *Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. Социология. Социальная работа*. 2006. № 5 (78). С. 124–126.
19. *Экономическая энциклопедия* / науч.-ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; гл. ред. Л.И. Абалкин. М.: Экономика, 1999.
20. *Якутин Ю.В.* Корпоративные структуры: вариант типологизации и принципы анализа эффективности // *Российский экономический журнал*. 1998. № 4. С. 28–34.
21. *Arrow K.J.* Vertical Integration and Communication // *Bell Journal of Economics*. 1975. Vol. 6. P. 173–183.
22. *Moving from production to services: a built environment cluster framework* / Carassus J., Andersson N., Kaklauskas A., Lopes J. // *International Journal of Strategic Property Management*. 2006. № 10. Sept. P. 169–184.
23. Информационный портал «Все о саморегулировании». URL: www.all-sro.ru (дата обращения: 14.01.2012)

24. Союз строительных объединений и организаций: [сайт]. URL: www.stroysoyuz.ru (дата обращения: 14.01.2012)

О.В. Холкин

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Рассматриваются вопросы обеспечения экономической безопасности организаций, описываются деструктивные факторы и угрозы для бизнеса. Анализируются законодательная база и меры по обеспечению экономической безопасности предпринимательских организаций в регионах.

Ключевые слова: *предпринимательство; экономическая безопасность; факторы риска и угрозы; поддержка бизнеса; стратегия национальной безопасности; региональная экономика.*

We look at problems of ensuring economic security and describe destructive threats and factors for business. We analyze the legislation and measures to ensure economic security of entrepreneurial organizations in regions.

Keywords: *entrepreneurship; economic security; risk factors and threats; business support; strategy of national safety; regional economy.*

Под воздействием все возрастающих опасностей и угроз на передний план общественного развития выдвигается проблема обеспечения безопасности, которая возникает на международном, национальном, региональном уровнях, на уровне отдельной организации или предприятия, домашнего хозяйства или личности. Экономическая безопасность региона во многом зависит от уровня экономического развития, состояния, направленности и устойчивости хозяйствующих субъектов, функционирующих на его территории. Существовавшие всегда деструктивные факторы – мошенничество, хищения, коррупция, криминализация бизнеса, подлоги, промышленный шпионаж и др. – продолжают беспокоить общество и наносят непоправимый вред экономической безопасности страны.

Различным аспектам экономической безопасности социально-экономических систем и устойчивого развития предпринимательства посвящены исследования многих ученых. В то же время, теоретические положения экономической безопасности не нашли должного места в исследованиях проблем формирования механизма экономической безопасности и устойчивости различных предпринимательских организаций, теоретического обоснования и организационно-методической основы обеспечения системы безопасности предприятия с учетом региональных особенностей.

В настоящее время национальная экономика России в основном преодолела последствия экономического кризиса. Достигнута положительная динамика роста ВВП. Однако многие опасности и угрозы для современного

бизнеса остаются актуальными. Так, по данным Всемирного экономического форума, в 2010 году в нашей стране успешно и устойчиво вести бизнес мешали следующие факторы: коррупция – 21,2%; недостаток финансов – 15,5%; преступность – 9,4%; инфляция – 8,4%; плохие работники – 4,9%; недостаток инфраструктуры – 3%; другие – 10,2 [6].

Общеизвестно, что предпринимательство сопряжено с хозяйственным риском, природа которого очень многообразна. Непредсказуемость хозяйственной деятельности и ее результатов может привести не только к нежелательному результату, но и к невозполнимому ущербу или даже к полному банкротству. Предпринимательская организация может потерять самостоятельность, устойчивость развития и безопасность.

Целый ряд положений, связанных с поддержкой бизнеса, его регулирования, защиты и административно-правового контроля, должны содержаться в нормативно-правовых документах региона. Устойчивое развитие и обеспечение экономической безопасности предприятия должно иметь правовую основу. В настоящее время законодательная база обеспечения безопасности еще только разрабатывается, а многие нормативные акты, оказывающие влияние на результативность хозяйственной деятельности очень быстро меняются.

Теория экономической безопасности предпринимательства, разработка ее основных положений находится на начальной стадии. Для успешного решения задач по обеспечению безопасности и устойчивости бизнеса

следует знать, какие силы и средства необходимы для обеспечения безопасности бизнеса.

При формировании и становлении рыночной экономики, создании правовой основы цивилизованного бизнеса, возрастании конкуренции и основная тяжесть этих проблем легла на организации, которые оказались не подготовленными к их решению. Обеспечение как национальной, так и региональной безопасности нельзя ограничивать защитой от воздействия деструктивных социальных сил, должны обязательно учитываться технологические и прочие факторы. Экономическая безопасность является материальной основой национальной безопасности, устойчивого развития предпринимательских организаций. Она представляет собой такое состояние объекта, когда ему не угрожает опасность, сохраняется его независимость, надежность, целостность, когда объект защищен от внутренних и внешних опасностей или существующих угроз. Безопасность любого объекта является признаком того, что он в состоянии решить стоящие перед ним задачи, а при возникновении различных непредвиденных обстоятельств, опасностей или угроз в состоянии защититься от них или восстановить свою работоспособность.

Стратегия обеспечения экономической безопасности России, а также ее регионов, сфер, отраслей, комплексов, хозяйствующих субъектов строится на основе официально принятых в стране нормативных актов, основными из которых являются: Конституция Российской Федерации, Закон Российской Федерации «О безопасности» от 5 марта 1992 г. № 2446-1; Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, утв. Указом Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 537 [1; 2; 3].

В этих документах и, прежде всего, в Стратегии национальной безопасности четко сформулировано, что национальные интересы России в области экономики являются ключевыми. В связи с этим комплексное решение проблем, связанных с реализацией национальных интересов России, возможно только на основе устойчивого функционирования многоотраслевого хозяйства, высокотехнологичного, способного обеспечить ведущие отрасли экономики качественным сырьем, армию – вооружением, население и социальную сферу – предметами потребления и услугами, внешнюю торговлю – конкурентоспособными товарами [3].

В связи с ослаблением научно-технического и технологического потенциалов страны, из-за сокращения исследований на стратегически важных направлениях научно-технического развития, оттока за рубеж специалистов, ученых и интеллектуальной собственности, капиталов возникает угроза утраты Россией передовых позиций в мире, постепенной деградации наукоёмких производств, усиления

внешней технологической зависимости и подрыва обороноспособности.

Политическая нестабильность, социальная дифференциация общества, экономическая дезинтеграция, девальвация духовных ценностей способствуют усилению напряженности во взаимоотношениях регионов и федерального центра, представляя собой угрозу федеративному устройству и социально-экономическому укладу Российской Федерации. Особую остроту приобретает угроза криминализации общественных отношений, значительные масштабы «теневого» экономики и др.

Важнейшими направлениями обеспечения национальной безопасности Российской Федерации и ее регионов являются:

«- своевременное прогнозирование и выявление внешних и внутренних угроз национальной безопасности;

- реализация оперативных и долгосрочных мер по предупреждению нейтрализации наиболее значимых опасностей и угроз;

- обеспечение суверенитета и территориальной целостности страны, безопасности ее приграничного пространства;

- подъем экономики и уровня жизни населения, проведение независимого и социально ориентированного экономического курса;

- преодоление научно-технической и технологической зависимости страны от внешних источников;

- обеспечение на всей территории государства, в любом регионе личной безопасности человека и гражданина, соблюдение его конституционных прав и свобод;

- совершенствование системы государственной власти, федеративного и местного самоуправления, законодательства всех уровней; формирование гармоничных межнациональных отношений; укрепление правопорядка; сохранение социально-политической стабильности общества;

- неукоснительное соблюдение законодательства всеми гражданами, должностными лицами, государственными органами, политическими партиями, общественными и религиозными организациями;

- равноправное и взаимовыгодное сотрудничество со всеми государствами мира;

- подъем и поддержание на достаточно высоком уровне оборонного потенциала государства» [3].

Все это убедительно свидетельствует о том, что обеспечение экономической безопасности является принципиально важной, сложной и многоплановой задачей, направленной на укрепление государства, реальное обеспечение социальных гарантий, развитие механизмов коллективной ответственности и демократического, социального партнерства хозяйствующих субъектов регионов.

Для решения этих задач необходима смена концептуальных основ экономических от-

ношений предприятий на внутреннем и внешнем контурах механизма управления. Причем комплексную систему механизма управления экономической безопасностью и устойчивым развитием предприятий нельзя сводить только к управляющему воздействию. Здесь роль механизма управления предполагает и обратную зависимость, когда лица, принимающие решения (ЛПР), или находящиеся в управляемой подсистеме, оказывают воздействие и на управляемую подсистему – органы власти различного уровня, в том числе, и регионального.

Экономическую безопасность и устойчивое развитие предпринимательской структуры можно рассматривать по внешнему контуру как элемент безопасности больших экономических систем – национальную экономику страны и ее регионов, которые включают в себя в качестве взаимосвязанных и взаимосвязанных элементов отдельные сферы (промышленность, сельское хозяйство, транспорт и т.д.), объединяющие, в свою очередь, более мелкие элементы: отрасли, подотрасли. Конечным элементом в этой системе является предпринимательская структура. Таким образом, предпринимательские структуры являются основными, первичными элементами экономики страны и любого региона.

Хозяйственные организации устанавливают отношения с государством на основе системы нормативов: порядка и правил ведения хозяйственной деятельности, величины и сроков отчислений в федеральный и региональный бюджеты и во внебюджетные фонды и т.д. При этом необходимо отметить огромную управляющую роль государства в достижении экономических и финансовых результатов на предприятии.

Определение и реализация комплекса мер, направленных на устойчивое, постоянное развитие и совершенствование экономики организации, обязательно предполагает наличие механизма противодействия внешним и внутренним угрозам. В идеальном случае экономическая безопасность предпринимательской структуры идентифицируется, с одной стороны, с интересами его внутренней среды, а с другой – с интересами общества, отрасли, региона и государства в целом. Хозяйственная организация является открытой системой, которая материальными и информационными потоками связана с поставщиками, потребителями и транспортными организациями, федеральными, региональными и местными органами власти.

Опасности и угрозы для предпринимательских организаций имеют разные источники возникновения. Внутренние опасности и угрозы экономической безопасности бизнеса возникают непосредственно в сфере хозяйственной деятельности предприятия. К основ-

ным факторам риска можно отнести: недостаточный уровень дисциплины; противоправные действия кадровых сотрудников; нарушения режима сохранения конфиденциальной информации; выбор ненадежных партнеров и инвесторов; отток квалифицированных кадров; неверная оценка квалификации кадров, их низкая компетентность; недостаточная патентная защищенность, аварии, пожары, взрывы; перебои в энерго-, водо-, теплоснабжении, выход из строя вычислительной техники, смерть ведущих специалистов и руководителей; зависимость ряда руководителей от уголовного мира; низкий образовательный уровень руководителей; существенные упущения как в тактическом, так и в стратегическом планировании, связанные, прежде всего, с неправильным выбором цели, неверной оценкой возможностей предприятия, ошибками в прогнозировании изменений внешней среды.

Внешние деструктивные факторы возникают в окружающей среде организации. В настоящее время наша страна существенно отстает в социально-экономическом развитии от других развитых стран планеты. Особенно это касается инновационного развития, уровня и качества жизни населения; существенно отставание в науке, образовании; велика коррупционность, монополизм, очень слаба конкурентная среда.

Исправить положение дел возможно лишь на основе проведения в жизнь крупномасштабной модернизации, а решить задачи, стоящие в целом перед национальной экономикой, можно лишь тогда, когда мы обеспечим безопасное, устойчивое развитие предпринимательства с учетом региональных особенностей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации. М.: Проспект, 2000.
2. Закон РФ «О безопасности» от 5 марта 1992 г. № 2446-1 // Федеральная служба по техническому и экспертному контролю (ФСТЭК России): [сайт]. URL: fstec.ru/docs/doc_1_2_002.htm (дата обращения: 02.02.2012).
3. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года. Утв. Указом Президента РФ 12 мая 2009 г. № 537 // Совет Безопасности Российской Федерации: [сайт]. URL: scrf.gov.ru/documents/99.html (дата обращения: 02.02.2012).
4. Грунин О.А., Грунин С.О. Экономическая безопасность организации. СПб.: Питер, 2002.
5. Экономическая безопасность России / под ред. В.К. Сенчагова. 2-е изд. М.: Дело, 2005. 896 с.
6. Комсомольская правда. 2011. 15 июня.

В.В. Циганов

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННОСТЬЮ РЕГИОНАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Рассмотрены вопросы управления собственностью с позиций предупреждения банкротства организаций сферы услуг. Приведены результаты анализа экономической ситуации в данной сфере. Дано обоснование необходимости принятия радикальных решений в процессе управления собственностью на этапе латентной экономической несостоятельности организации.

Ключевые слова: экономика; управление; собственность; сфера услуг; организация; банкротство.

We look at problems of property management from the point of view of preventing bankruptcy of the service sphere organizations. The results of the analysis of the economic situation in this sphere are offered. We prove the need to make radical solutions concerning property management during latent economic business insolvency.

Keywords: economics; management; property; service sphere; organization; bankruptcy.

Не вызывает сомнений то обстоятельство, что методы и общая политика управления региональной организацией формируются с учетом социально-экономической ситуации, сложившейся в ней и в ее внешней среде. Присутствие опасностей и угроз и высокая вероятность их существенного негативного влияния на уровень экономической состоятельности организации вызывает необходимость осуществления радикальных изменений, касающихся техники, технологии, экономической политики, информационного и кадрового обеспечения процессов производства и управления, инновационного менеджмента и т.д.

Этот тезис в полной мере относится и к управлению собственностью. Так, например, стоит упомянуть, что при возникновении необходимости реструктуризации региональной организации в первую очередь решается вопрос об изменении либо сохранении формы собственности, об источниках инвестирования и т.д. Управление собственностью должно быть особо динамичным и адаптивным, когда организация находится в кризисной ситуации, или вероятность возникновения подобной ситуации достаточно высока. Решения, принимаемые в области управления собственностью, в этом случае чаще всего радикальны и носят инновационный характер.

Если учитывать экономическую ситуацию, характерную сегодня для сферы услуг (см. таблицу), то можно утверждать, что в настоящее время актуальность совершенствования методов управления собственностью возросла. Анализ показателей, приведенных в

таблице, и ряда других показателей результатов деятельности организаций, осуществляющих услуги [4], позволил сделать следующие общие выводы.

Соотношение прибыльных и убыточных организаций свидетельствует о недостаточной экономической устойчивости большого числа организаций. Доля убыточных предприятий для всех видов экономической деятельности, осуществляемой в сфере услуг, составила в январе-мае 2011 года 35%, что на 0,5% ниже, чем в аналогичном периоде 2010 года [4]. Для отдельных видов экономической деятельности, относящихся к сфере услуг, доля убыточных организаций существенно различается. В организациях железнодорожного транспорта, связи, оптовой и розничной торговли доля убыточных организаций больше среднего значения, определенного для всех видов экономической деятельности, а в организациях, осуществляющих эксплуатацию жилого фонда, а также в организациях автомобильного транспорта – меньше среднего значения. Однако для всех видов экономической деятельности, относимых к сфере услуг, доля убыточных организаций составляет не менее 25% [4].

Для подавляющего большинства видов экономической деятельности, относимой к сфере услуг, удельный вес убыточных организаций в анализируемом периоде выше, чем его величина, зафиксированная в предыдущем периоде (в январе-мае 2010 года). В этом отношении особо можно отметить услуги, связанные с эксплуатацией жилого фонда. Рост доли убыточных организаций, занимающихся

Соотношение прибыльных и убыточных организаций сферы услуг

Вид экономической деятельности	январь-май 2011 года		январь-май 2010 года	
	доля прибыльных организаций, %	доля убыточных организаций, %	доля прибыльных организаций, %	доля убыточных организаций, %
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов многократного пользования	75,1	24,9	74,9	25,1
Транспорт и связь, в том числе: железнодорожный транспорт	53,6	46,4	56,0	44,0
	71,2	28,8	77,9	22,1
	74,6	25,4	76,5	23,5
Эксплуатация жилого фонда	57,1	42,9	54,3	37,3

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики.

этим видом экономической деятельности, за анализируемый период составил около 6% [4].

Анализ показал также, что организациями, осуществляющими эксплуатацию жилого фонда, получен убыток, почти в два раза превышающий прибыль, полученную этими же организациями. Увеличение суммы убытка по сравнению с предыдущим периодом замечено почти для всех видов экономической деятельности. Так, для организаций транспорта и связи увеличение убытка составило 43% (превышение прибыли – 27,8%), для организаций оптовой и розничной торговли, включая ремонт автотранспортных средств и бытовых изделий, – 92% (превышение прибыли – 86,6%), в организациях железнодорожного транспорта убыток вырос в 3,4 раза, а прибыль – на 88,1% [4] и т.д. Таким образом, можно сделать вывод об ухудшении сальдированных финансовых результатов деятельности организаций, относящихся к сфере услуг.

Кредиторская задолженность организаций сферы услуг по отдельным видам экономической деятельности, накопленная к маю 2011 года, по своей сумме в отдельных случаях превышала сумму задолженности в аналогичном периоде 2010 года (оптовая и розничная торговля, связь и др.). В других случаях кредиторская задолженность в 2011 г. была ниже, чем в 2010 г. (железнодорожный транспорт, эксплуатация жилого фонда и др.) [4]. Однако улучшение кредитного статуса этих организаций выглядит незначительным.

Таким образом, для большого числа организаций сферы услуг в настоящее время характерно наличие кризисной ситуации, что является предпосылкой принятия радикальных решений по отношению к собственности организации. При этом особо важным фактором можно считать своевременность принятия таких решений. В связи с этим для определения периода, наиболее подходящего для принятия радикальных управленческих реше-

ний, предлагаем использовать ряд принципиальных положений. При установлении этого периода мы руководствуемся тезисом о предпочтительности превентивных управленческих решений.

Необходимость выбора наиболее благоприятного периода принятия решения об изменении формы и структуры собственности определяется тем, что экономическая несостоятельность организаций не возникает внезапно. Процесс ее возникновения и нарастания можно представить в виде ряда сменяющих друг друга этапов, отличающихся не только по времени их прохождения, но и по содержанию процессов, протекающих в их границах. Во многих научных публикациях [2; 3] этапы возникновения и нарастания кризисной ситуации рассматриваются с учетом особенностей деятельности организаций на отдельных стадиях их жизненного цикла. В этом случае на графике, представляющем жизненный цикл организации, отражается величина ее прибыли и убытков, то есть процесс формирования ситуации экономического кризиса рассматривается в свете изменения результатов деятельности организации.

Однако в нашем случае, когда речь идет о постановке и решении задач управления собственностью, этот процесс должен быть представлен с учетом возможности выбора предпочтительных управленческих воздействий. В связи с этим выделяется три основных этапа развития организации, продолжительность которых может существенно различаться. Эти этапы отличаются не только содержанием процессов, протекающих в их границах, но и характером мероприятий, приемов и методов, используемых с целью разрешения противоречий, приводящих к негативным экономическим последствиям. Ниже кратко раскрывается содержание каждого из этапов возникновения и нарастания кризисной ситуации в организации.

1. Этап, на протяжении которого организация находится в состоянии относительной экономической стабильности. В этом случае можно говорить об устойчивости и предсказуемости существования организации, об отсутствии существенных нарушений в процессе ее функционирования и, как следствие, об отсутствии серьезных предпосылок изменения политики управления собственностью.

2. Этап скрытой (латентной) экономической неустойчивости организации. На этом этапе на результатах деятельности организации сказывается негативное влияние некоторых факторов внешней среды, и возникают ощутимые результаты ошибок, допущенных в процессе управления организацией, в том числе и в процессе управления собственностью. На этом этапе важно определить и сопоставить характер и силу влияния внешних и внутренних факторов эффективности деятельности организации.

3. Этап, во время которого появляются явные признаки банкротства организации, что является мультипликативным результатом влияния негативных факторов на уровень экономической устойчивости организации. На этом этапе организация подходит к процедуре банкротства, которое может иметь различные виды (реальное банкротство, техническое банкротство, криминальное банкротство и др.).

Как показывает опыт, именно на третьем этапе чаще всего принимаются радикальные управленческие решения по поводу собственности организации. На наш взгляд, более оправданным выглядит выбор момента для принятия таких решений на втором этапе процесса нарастания экономической несостоятельности, когда можно говорить о пока еще скрытой (латентной) экономической неустойчивости организации. На этом этапе экономическая несостоятельность организации может рассматриваться как пока еще виртуальная угроза появления риска ее банкротства. На выходе из этапа латентной несостоятельности организации возможна реализация одного из двух основных путей дальнейшего пути ее развития.

Первый путь заключается в углублении тех негативных тенденций, которые не были преодолены (или даже не были обнаружены) на этапе скрытой экономической несостоятельности организации. Этот путь, как правило, приводит к банкротству. Банкротство является крайней формой кризисного состояния, когда коммерческая организация не может оплатить кредиторскую задолженность и восстановить платежеспособность за счет собственных денежных источников. До начала процедуры банкротства еще можно решать вопрос о восстановлении платежеспособности организации. После начала процедуры банкротства это уже невозможно: организация ли-

бо ликвидируется, либо меняет свое юридическое лицо и финансируется из других источников.

Суть второго пути заключается не только в своевременном определении скрытых негативных факторов и их нейтрализации, но и в активном использовании методов управления, обеспечивающих повышение уровня экономической состоятельности организации. Второй путь при условии эффективного антикризисного управления организацией приводит к улучшению финансовых результатов ее деятельности.

Предложенный нами подход к выбору момента принятия радикальных решений по поводу собственности организации отличается от других следующим. В большинстве случаев в теории и практике антикризисного управления считается, что кризисная точка (точка бифуркации), означающая необходимость выбора дальнейшей стратегии развития организации, находится на этапе банкротства организации. Нам представляется, что кризисная точка, по достижению которой решается проблема выбора наиболее обоснованного направления развития организации (включая вопросы управления собственностью), должна устанавливаться менеджерами на этапе латентной экономической несостоятельности организации, что предупреждает приближение этой организации к банкротству.

Подобный подход отвечает положению, согласно которому главной целью организации является ее выживание на рынке услуг. Только в том случае, когда организация достигла этого состояния и удерживает его в течение значительного времени, она может ставить более значимые цели – рост рентабельности, завоевание позиции лидера на рынке услуг и т.п.

Для того чтобы менеджмент организации мог реализовывать в процессе управления собственностью воздействия превентивного характера, необходимые для того, чтобы организация не приблизилась к банкротству, следует использовать специальные методы экономического анализа, позволяющие принимать управленческие решения по слабым сигналам. Этот вопрос пока еще не нашел достаточной методической поддержки и требует отдельного рассмотрения.

Использование антикризисных методов управления собственностью особенно важно в период общих экономических кризисов, когда платежеспособность организаций становится весьма зависимой от общей экономической ситуации в стране, а вероятность банкротства существенно возрастает. Однако если даже не существует общей напряженности экономической ситуации во внешней среде, то и в этом случае возможно возникновение кризисов развития организации, ставящих под угрозу ее существование. Так, до 80% пред-

приятый в настоящее время не способны преодолеть кризис развития и вынуждены уходить с рынка [1].

При выборе целеполагания процесса управления собственностью должны учитываться как реальная ситуация, сложившаяся в организации к моменту выбора целей и задач управления, так и характер наиболее значимых опасностей и угроз по отношению к деятельности организации. Наличие угроз и опасностей приводит к срыву каналов связи организации с субъектами внешней среды, причинами чего, по мнению авторов справочника «Стратегии бизнеса» [3], является следующее:

- внезапные изменения окружающей среды (изменение общей социально-экономической ситуации, инфляция, изменение налогового законодательства и др.);
- появление более выгодных предложений (более рентабельный заказ, более привлекательные условия работы, льготные ценовые условия и др.);
- изменение целевых установок руководителей и владельцев других организаций, являющихся экономическими партнерами данной организации;
- изменение личных отношений, как между руководителями сотрудничающих организаций, так и руководителями разного уровня внутри самой организации;
- изменение физических условий перемещения товарных, финансовых и трудовых

ресурсов (аварии, изменения таможенных правил, возникновение новых границ или региональных отношений и др.) [3].

Приведенного выше списка вполне достаточно для того, чтобы сделать вывод о разнообразии и высокой вероятности появления названных в нем причин. При появлении любой из этих причин возникает угроза экономической безопасности организации, снижение которой приводит к негативным финансовым результатам, и потому в организации должны осуществляться такие управленческие воздействия, которые не только компенсируют потерю и искажение прежних каналов связи, но и обеспечивают установление новых каналов. В первую очередь это относится к вопросам управления собственностью организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Асаул А.Н., Князь И.П., Коротаяева Ю.В. Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2007.
2. Дубенецкий Я.Н. Финансовый кризис – некоторые истоки и уроки // Экономическое возрождение России. 2009. № 2 (20).
3. Стратегии бизнеса: справочник / С.А. Айвазян, О.Я. Балкинд, Т.Д. Боснина и др.; под ред. Г.Б. Клейнера. М.: КОНЭСКО, 1998.
4. Федеральная служба государственной статистики: [сайт]. URL: www.gks.ru (дата обращения: 23.01.2012).

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

УДК 334.722.8:338.246.027

Е.П. Акимова

МЕХАНИЗМ ВЛИЯНИЯ РАЗЛИЧНЫХ СТИМУЛОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

Рассматриваются современные тенденции развития системы стимулирования труда, механизм влияния различных стимулов на эффективность деятельности компании. Выявлены модели влияния стимулов на производительность труда и исследованы фазы воспроизводства стимулов, также представлен вариант решения выявленных проблем в области системы стимулирования труда персонала.

Ключевые слова: стимулы; положительное стимулирование; отрицательное стимулирование; нейтральное стимулирование; система стимулирования труда.

We consider modern trends in the development of labour stimulation system as well as the mechanism of various incentives' influence on business performance. We reveal models of incentives' influence on productivity and research phases of incentive reproduction. A way to solve the discovered problems concerning labour stimulation is offered.

Keywords: incentives; positive stimulation; negative stimulation; neutral stimulation, labour stimulation system.

Традиционно стимулы представляют собой внешние побудители в труде, деятельности и работе, которые им адресует предприятие. А система стимулирования определяется и конструируется на предприятии исходя из его возможностей, целей и уровня профессионализма руководителей [3]. Зарубежные компании стремятся повысить заинтересованность работников в труде, считая, что вклад работника в деятельность фирмы напрямую влияет на повышение эффективности организации. Цель компании – увеличение прибыльности и рентабельности, поэтому разработке системы стимулирования труда должно отводиться особое внимание. Но руководство порой игнорирует различные стимулы, не уделяет должного внимания совершенствованию мотивационной политики компании, забывая о новых тенденциях в области системы стимулирования труда и их значимости для предприятия или организации, что приводит к недополучению прибыли и снижению эффективности деятельности компании в целом.

Рассмотрим условный пример влияния различных стимулов на производительность труда персонала, в котором выявляются несколько вариантов стимулов.

Первый вариант – положительное стимулирование. В данном случае стимулирование дает ожидаемый эффект, то есть в результате действия этого вида стимула повышается стимулирование работника (работников), что приводит к запланированному росту произво-

дительности труда, которая сохраняется в течение определенного времени (рис. 1).

Модель поведения работников, представленную на рис. 1, можно назвать идеальной моделью. Поведение персонала может быть адекватным стимулированию работника, а может и не носить адекватный характер, так как, по большей части, всё зависит от оценки стимула, которую предлагает руководитель. Если эта оценка адекватна стимулированию работника, то руководитель может надеяться на ожидаемое производительное поведение работника. Если же оценка стимула неадекватна самому стимулированию, то производительность труда может не расти или вообще снизиться. Положительный стимул ориентирует человека на достижение целей, в которых он сам заинтересован, тем самым побуждает его производительную активность. В данном варианте явно прослеживаются четыре поведенческих этапа простимулированного работника:

- I этап – оценка работником стимула и полученный эффект от стимулирования. Этот эффект состоит в незначительном стимулировании персонала, которое приводит к низким темпам роста производительности труда;

- II этап – фаза роста производительности труда в результате повышения материального (или нематериального) стимулирования. На этом этапе наблюдается рост производительности труда работника вследствие принятия стимула, который адекватен предпочтени-

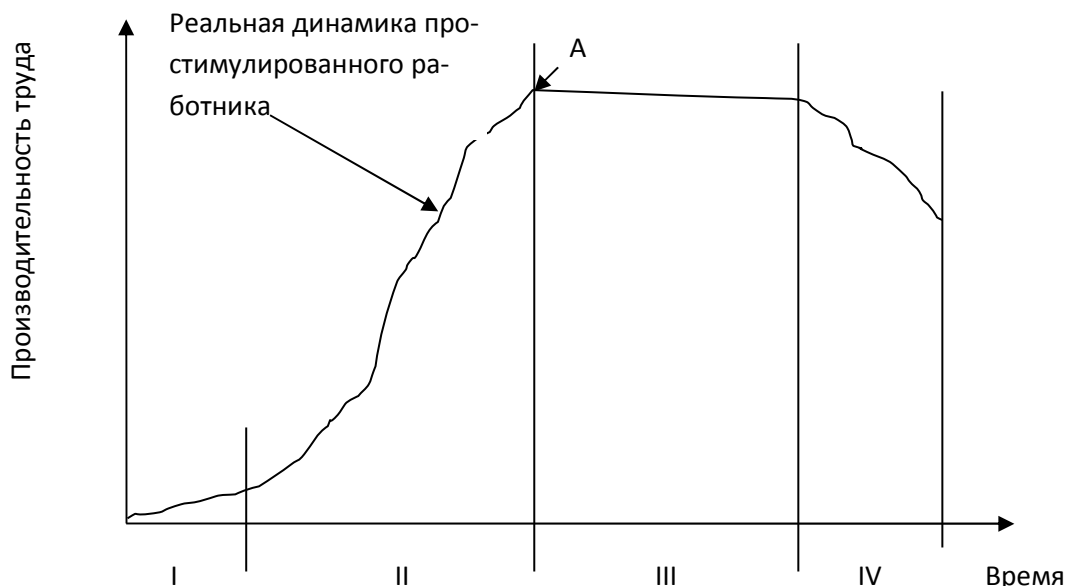


Рис. 1. Поведение простимулированного работника

ям работника;

- III этап – инерция. На этом этапе мы можем проследить снижение производительности труда при данном варианте стимулирования труда, предложенном руководством. Стимул, вследствие привыкания, начинает утрачивать для работника свою силу. Точка А на рисунке обозначает предел насыщения работника данным видом стимулирования, в которой происходит «перелом» его предпочтений, и дальнейшее стимулирование не принесёт работнику удовлетворения его потребностей, то есть не даст результатов труда работника (см. этап 4).

- IV этап – депрессия. На этом этапе происходит угасание активности, снижение

производительности труда даже при стимулировании работника, так как стимул утратил свое мотивирующее действие.

Второй вариант – нейтральное стимулирование. В данном случае стимул имеет краткосрочное влияние, либо вообще не дает эффекта (рис. 2).

На рис. 2 представлена модель поведения работника, отображающая динамику производительности труда в зависимости от стимулирования работника. В данной модели практически отсутствует стимулирование труда или возможно незначительное стимулирование, которое не приведет к благоприятной тенденции роста производительности труда, так как у работника нет заинтересованности в работе

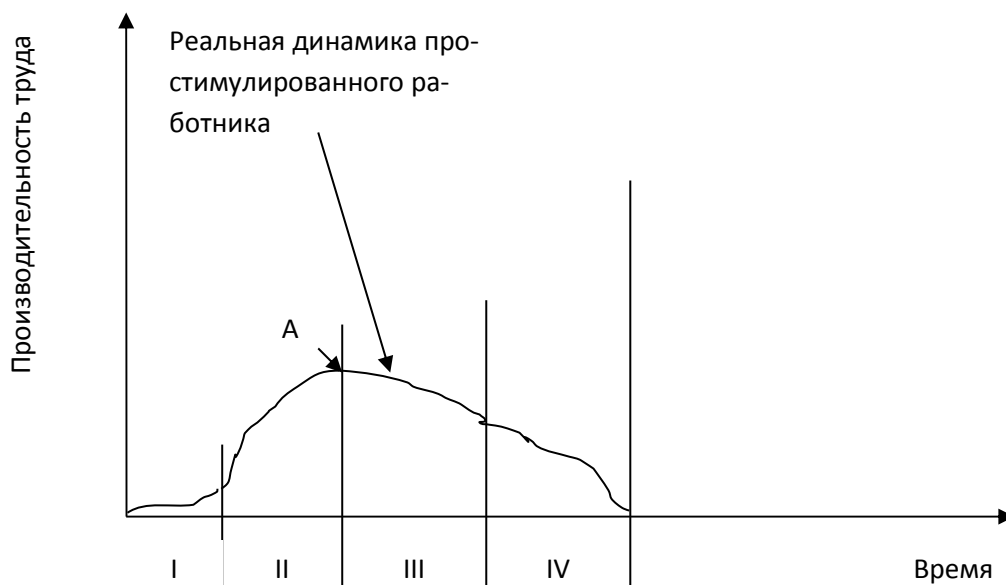


Рис. 2. Поведение непростимулированного работника

и ориентации его возможностей, способностей и навыков на результат деятельности. В данном варианте можно выделить следующие поведенческие этапы непростимулированного работника:

- I этап – фаза оценки, часто занимает краткосрочный период;
- II этап – фаза роста, имеет незначительный эффект и не достигает ожидаемого максимума;
- III этап (фаза инерции) и IV этап (фаза депрессии) фактически сливаются в одно целое. На этих этапах активность и производительность быстро снижаются. Это происходит в тех случаях, когда:
 - стимул не способствует побуждению деятельности работника, то есть работник не может в полной мере понять стимул;
 - стимул является незначимым (например, незначительное денежное вознаграждение).

Третий вариант – отрицательное стимулирование. Стимул приводит к кратковременному положительному эффекту, действия работника становятся протестными, и далее стимулирование несёт в себе отрицательный эффект для работника. Зачастую именно стимулы, которые абсолютно не побуждают работников к действию, могут быть оценены как дестимулирующие. Общая схема действия

такого вида стимула изображена на рис. 3.

В этом варианте в поведении дестимулированного работника возможно проследить следующие этапы:

- I этап – фаза оценки работником стимула. На данном этапе происходят незначительные колебания в росте производительности труда, практически незаметные;
- II этап – фаза роста активности работника в результате положительно оцененного стимула. Наблюдается очевидный рост производительности труда;
- III и IV этапы – инерция и депрессия. Фазы насыщения стимулом и угасания его действия. Производительность труда на этих этапах падает практически до уровня, отмеченного на I этапе, и достигает своего минимума;
- V этап – фаза переоценки воздействия стимула, которая приводит к бездействию работника и снижению производительности труда;
- VI этап – рост деструктивной активности. Производительность труда достигает отрицательного значения;
- VII и VIII этапы – инерция и депрессия деструктивной активности.

Все три рассмотренных варианта поведения работников представляют собой чёткую картину влияния стимулирования на произво-

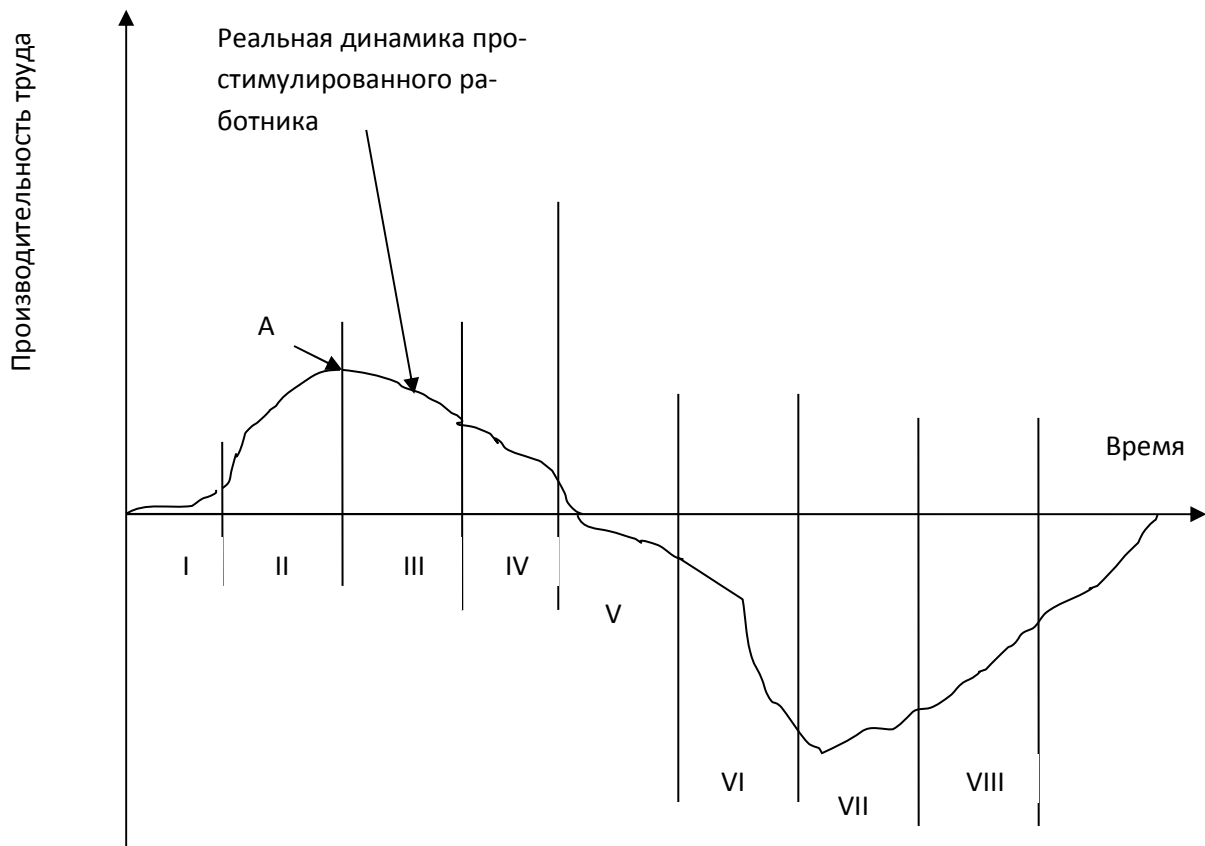


Рис. 3. Поведение дестимулированного работника

дительность труда персонала. Практика показывает, что смысл совершенствования системы стимулирования заключается не только и не столько в совершенствовании самих стимулов, сколько в снижении, нивелировании или устранении отрицательного стимулирования, то есть совершенствовании положительного стимулирования таким образом, чтобы не допускать появления отрицательного. Поэтому очень важным аналитико-оценочным инструментарием является получение информации как о положительных стимулах, так и о стимулах, которые приводят к отрицательному стимулированию. Для человека гораздо важнее не усилить плюсы, а нивелировать или даже ликвидировать минусы. Это более действенный инструмент, способный дать тот или иной положительный эффект [3].

Таким образом, на краткосрочном этапе зависимости производительности труда от

стимулов работников можно выявить слабые стороны системы стимулирования труда или, наоборот, сильные стороны и способствовать дальнейшему развитию стимулов, приводящих к положительному эффекту от их применения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Боковня А.Е.* Мотивация – основа управления человеческими ресурсами (теория и практика формирования мотивирующей организационной среды и создания единой системы мотивации компании). М.: ИНФРА-М, 2011.

2. *Ветлужских Е.* Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика. М.: Альпина Паблишерс, 2010.

3. *Комаров Е. И.* Современные тенденции в мотивации и стимулировании персонала // Управление персоналом. 2006. № 23.

С.В. Бурцев

ЗОЛОТОМОНЕТНОЕ ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Рассмотрены вопросы уникальных свойств золота, история возникновения металлических денег и их дальнейший генезис, демонетизация, а также роль золотых денег в возникновении эмиссионных банков и банковского дела в целом.

Ключевые слова: возникновение денег; золотая монета; банкноты; эмиссионные банки.

We look at unique properties of gold; study the origins of coins and their further genesis and research demonetization and the role of golden money in creating banks of issue and banking on the whole.

Keywords: money origins; gold coin; banknotes; banks of issue.

Человечество познало золото почти 15 тыс. лет тому назад, однако функции денег золото начало выполнять незадолго до начала нашей эры. Оно выполняло эти функции на протяжении многих веков и прекратило выполнять их, превратившись в особый валютный товар лишь во второй половине XX века.

Во всех теориях и суждениях общепризнанным считается определение денег как всеобщего эквивалента, сущность которого проявляется в том, чтобы определять стоимость любого товара и обеспечивать обмен денег на другой товар. Обладая свойством всеобщей непосредственной обмениваемости на все другие товары, деньги разрешают заключенные в товаре противоречия, в частности, противоречия между затратами труда экономически обособленного товаропроизводителя и общественно необходимыми затратами.

В результате общественного разделения труда и повышения его производительности значительно расширились границы торговли. В таких условиях наличие различных товаров-эквивалентов вызвало много дополнительных трудностей, в частности, связанных с сохранением, транспортировкой и взаимозаменяемостью эквивалентов. У товаропроизводителей и купцов возникла объективная потребность в денежном товаре, который был бы наиболее пригоден в качестве всеобщего эквивалента.

Можно назвать две основные причины, в связи с которыми золото стало преимущественно деньгами: во-первых, его уникальные физические свойства, придающие равноценность и делимость всем частям металла, которые, становясь монетами, слитками или другими изделиями, сохраняли все свои качества; во-вторых, редкость и рассеянность золота в недрах земли и поэтому максимальная по

сравнению с другими металлами трудоемкость извлечения его из россыпей и руд и, как следствие, концентрация в небольшом объеме высокой стоимости, сопоставимой с затратами общественно необходимого труда при изготовлении иных товаров. Этому же способствовала инертность золота во взаимодействии с окружающей средой [1].

С образованием рабовладельческих, а затем феодальных государств появляются слитки золота, имеющие определенную форму. При их изготовлении гарантиями пробы и веса выступают правители страны. Первые такие слитки в форме монет появились в государстве Лидия. Оно существовало в 7–6 веке до н.э., затем вошло в державу Александра Македонского, а к началу нашей эры являлось частью Римской империи [4].

Металлические деньги в Риме, а потом и в большинстве других стран стали называть «монета». В ряде стран слово «монета» стало синонимом слова «деньги», например, в английском языке – money (деньги), monetary (денежный, валютный). С древнейших времен до наших дней в различных странах изготовлены сотни тысяч монет разнообразных форм и наименований. Перечень названий и краткое описание только античных монет в нумизматических справочниках составляют 15 томов.

Первоначально в роли мировых денег выступали слитки, имеющие определенный вес. Если надо было заплатить другой стране золотом, то есть погасить пассивное сальдо платежного баланса, монеты данной страны переплавлялись в слитки и по весу использовались для оплаты результатов торговли в пользу другой страны. Здесь слитки вновь чеканились в монету заинтересованной страны. По мере расширения мировой торговли (торговлю, как правило, вели частные компании) пошлина за перечеканку монет увеличи-

вала издержки обращения. Возникла идея рассчитывать национальными валютами без переплавки их в слитки. Для этого необходимо было, чтобы все монеты, во-первых, чеканились из золота одинаковой пробы, во-вторых, их вес был бы легко сопоставим, то есть был бы взаимно кратным.

Для реализации этой идеи на Парижской конференции 1867 г. было принято решение провести универсализацию денежных систем Великобритании, Франции и США, за которыми должны были последовать другие страны. Предполагалось приравнять английский золотой соверен (1 фунт стерлингов) к двадцатипятифранковой золотой монете, а пятифранковую золотую монету – к 1 доллару. При этом проба у всех монет должна быть равной 0,90. Однако решения конференции выполнить не удалось, так как универсализация монет означала бы у одних стран повышение золотого содержания, а у других – снижение. Это ставило партнеров в неравное положение. В связи с расширением практики выпуска банкнот и системы безналичных денег эта проблема была решена сама собой.

В 50-е и 60-е гг. XX в., когда золото еще выполняло роль денег и не был развит процесс его демонетизации, значительное число вновь добытого золота использовалось на монетарные цели и через рынки золото вновь поступало в государственные банки. Например, в период с октября 1949 г. по июль 1950 г. на монетарные цели ушло 75% мировой добычи золота (примерно 672 т из 896 т добытого металла). В 1961 г. на эти цели было использовано 68% добытого золота. В дальнейшем, вплоть до официальной отмены обмена золота на доллары, значительная часть добываемого золота в виде слитков также переходила в государственные резервы [2].

В современных условиях, когда золотые монеты ушли из обращения, осуществляется их изготовление уже не как средства платежа, а как объекта инвестиций. В 2000 году на изготовление монет было использовано 77 тонн золота, а в 2009 году в связи с сокращением доверия к конвертируемым валютам спрос на золотые монеты как объект накоплений увеличился в три раза и составил 229 тонн, что равно почти 9% от всей мировой добычи золота за этот год [3].

К началу XX в. на долю золотых монет в наличной денежной массе приходилось не более 20%. В качестве денег в основном использовались разменные на золото банкноты, монеты из недрагоценных металлов и другие знаки действительных денег. Несмотря на сравнительно небольшой удельный вес золотых монет, на их изготовление использовалась значительная часть вновь добываемого металла.

Существенное влияние на обращение золотых монет оказало появление эмиссионных

банков и банкнот. Английские исследователи связывают историю банковского дела с деятельностью ювелиров. Владельцы золотых монет первоначально хранили свое золото в королевском монетном дворе, размещавшемся в хорошо защищенном замке – лондонском Тауэре. Однако этой традиции был положен конец в 1640 году, когда английский король присвоил 130 тыс. фунтов стерлингов, находившихся там на хранении [5].

Крупные владельцы монет стали искать другие места, где они могли бы хранить в безопасности свои сокровища. За этой услугой они стали обращаться к ювелирам, которые принимали особые меры безопасности для защиты своих мастерских, в которых хранилось золото, необходимое для работы. За предоставляемые услуги ювелиры назначали плату. Принимая монеты на хранение, ювелир выписывал квитанцию на вложенную сумму. Когда собственнику требовалось вернуть деньги, чтобы заплатить кому-то долг, он предъявлял ювелиру квитанцию и забирал монеты. Как правило, позже монеты опять возвращались к ювелиру, потому что получатель денег также хотел их обезопасить. Это натолкнуло ювелиров на мысль, что значительно удобнее было бы передавать квитанцию от должника его кредитору, оставив монеты в хранилище. Однако практика показала, что выданные ювелирами квитанции (векселя) не могут быть предъявлены все одновременно. Обычно в день их предъявлялось определенное количество, но даже в этом случае часть монет в скором времени снова возвращалась к ювелирам.

В 80-х годах XVII века английский ювелир Френсис Чайлдз впервые эмитировал бессрочные векселя без указания в них векселедержателя, но с указанием банкира-векселедателя. Так появились банкноты – векселя на банкиров. Предоставление ссуд банкнотами стало основным занятием большой группы ювелиров. Они стали банкирами частных банков с правом эмиссии банкнот.

В 1844 году правительство Англии ввело ограничение на фидуциарную, то есть не обеспеченную драгоценными металлами, эмиссию банкнот. Была ограничена и затем прекращена эмиссия банкнот частными банками. К началу XX века в обращении остались лишь банкноты Банка Англии, который стал впоследствии государственным банком – основным эмиссионным центром страны.

С тех пор как золото стало деньгами до второй половины 20-го столетия оно выполняло роль международного платежного средства и служило в определенной степени обеспечением внутрисударственного обращения денег. Как резерв платежей для покрытия пассивного сальдо внешнеторговых отношений и инструмента устойчивости национального денежного обращения золото хранилось в

центральных банках соответствующих стран.

Однако по решению международного сообщества произошла демонетизация золота. Оно лишилось возможности выполнять функции денег. В то же время свойства, которые в прошлом превратили золото в деньги, позволили этому металлу в настоящее время занять особое место в мире современных товаров.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Борисов С.М.* Золото в экономике со-

временного капитализма. М.: Финансы и статистика, 1988.

2. *Марфуни А.С.* История золота. М.: Наука, 1987.

3. *Пеликан В.* Семь металлов. М., 2010.

4. *Светловский В.В.* Происхождение денег и денежных знаков. М.–Петроград, 1923.

5. *Смыслов Д.В.* Мировые деньги в прошлом, настоящем и будущем // Финансы и кредит. 2002. № 5.

А.В. Герасимов

ФОРМЫ И МЕТОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИКИ: ОПЫТ США

Исследуются формы и методы инновационного развития экономических систем, роль государства и проблемы создания различных институтов поддержки высокотехнологичных компаний. Анализируется опыт США в построении инновационной инфраструктуры: рассматриваются законодательные меры, а также инструменты финансовой поддержки малых и средних компаний. Проводится описание и анализ деятельности существующих институтов поддержки высокотехнологичного предпринимательства, определяется их роль в обеспечении конкурентоспособности экономики США.

Ключевые слова: инновационное развитие; институты развития; инновационная инфраструктура; малое и среднее предпринимательство; высокотехнологичный сектор.

We look at the forms and methods of innovation development of economic systems, the role of the state and problems of creating various institutions to support high-tech companies. We analyze the U.S. experience in constructing innovation infrastructure; we consider legislative measures as well as tools of financial support to small and medium companies. We describe and analyze existing institutions supporting high-tech businesses and define their role in ensuring the competitiveness of the U.S. economy.

Keywords: innovation development; institutions of development; innovation infrastructure; small and medium enterprises; high-technology sector.

В последние годы наблюдалась тенденция, когда подавляющая часть прироста валового внутреннего продукта в развитых странах была получена за счет новых научных знаний, воплощенных в технологиях, услугах, оборудовании и системах, квалификации кадров, организации производства. Действительно, важной составной частью государственной промышленной политики во всех развитых и развивающихся странах является активная инновационная политика. Эта политика может принимать различные формы поддержки инновационной деятельности, ее стимулирования. Но для всех стран основными приоритетами такой политики являются повышение эффективности использования научных разработок и внедрение результатов фундаментальных и прикладных исследований в производство. При этом используются различные институциональные инструменты и меры государственной или смешанной (частно-государственной) поддержки.

Так, в странах «большой семерки» на долю новых или усовершенствованных технологий, оборудования и других продуктов, содержащих новые знания или решения, приходится от 70% до 85% прироста валового внутреннего продукта. Эти же страны концентрируют более 90% мирового научного потенциала и контролируют 80% глобального рынка высоких технологий, объем которого оцени-

вается в 2,5–3 трлн. долл. [6. С. 32–44].

Производственно-технологический сектор мировой экономики и промышленности, особенно в сфере высоких технологий, становятся по своему содержанию глобальными. Разработка высоких технологий, производство на их основе высокотехнологичной продукции (товаров и услуг), выход с ней на мировые рынки, расширение международной интеграции в этой области стали для большинства развитых стран Западной Европы, США, Японии и стран Юго-Восточной Азии важнейшей стратегической моделью и «локомотивом» экономического роста.

Сравнивая структуру расходов на исследование и разработки по источникам финансирования стран с развитой экономикой и Россию, становится очевидным, что частный сектор западных стран тратит на науку гораздо больше, чем Россия. При этом, несмотря на кажущуюся в процентном соотношении большую поддержку исследований и разработок со стороны государства в нашей стране, в реальных цифрах оказывается, что эта поддержка ничтожна мала.

Величина капитала, который вкладывает отечественный предпринимательский сектор в исследования и разработки, составляет 20,1% всех расходов на исследования и разработки. В США, например, доля промышленности в финансировании исследований и раз-

работок, составляет 66%, в Германии – 64,1%, в Канаде – 49,4%, Франции – 48,5% [8].

Активная инновационная политика характерна для всех стран, как проводящих активную интервенционистскую политику (активное участие государства в экономике путем перераспределения общественного продукта, государственного предпринимательства, например в Японии и Германии), так и для стран, проводящих либеральную экономическую политику, предполагающую невмешательство государства в экономические процессы (к примеру, в США). Встает естественный вопрос, а с чем связано такое большое внимание государства к инновационному бизнесу? Очевидно, такое активное влияние государства на инновационную деятельность связано с особой ее экономической природой, со спецификой отношений собственности в инновационной сфере, с существованием внутренних противоречий в самом инновационном процессе. Участие государства в инновационном процессе должно быть направлено на снятие недостатков рынка, на активизацию рыночного потенциала инновационного бизнеса, всех участников отношений, связанных с изобретением и внедрением инноваций (самим государством, фундаментальной наукой, корпорациями и их отделами НИОКР, инноваторами и фирмами, обеспечивающими коммерциализацию инноваций).

Рассмотрим, каким образом различные формы инновационной политики используются в США. Формирование сегодняшнего механизма стимулирования инновационной деятельности в США происходило в 1980-е годы под влиянием трех существенных факторов. Первый фактор был связан с относительным замедлением темпов научно-технического прогресса в 1970-е годы и ослаблением конкурентных позиций США (прежде всего в сравнении с Японией). Второй фактор диктовался необходимостью выработки новой модели стимулирования инновационной деятельности. Дело в том, что уже к началу 1970-х годов прежняя модель себя изжила. Это выразилось в резком падении затрат на НИОКР. В 60–70-е годы XX века темп прироста затрат на НИОКР достигал 8–9% в год, что намного превышало рост ВВП [2. С. 82].

С конца 1960-х до середины 1970-х годов наступил резкий спад темпов, перешедший в абсолютное уменьшение объемов затрат (в неизменных ценах). Так, затраты на НИОКР в 1975 г. оказались ниже уровня 1968 г. (пикового) на 5,5%. Такое снижение объяснялось прежде всего резким сокращением федеральных ассигнований. А оно, в свою очередь, было связано с низкой эффективностью государственных затрат, с необходимостью структурной перестройки инновационной сферы. Третьим фактором, повлиявшим на формирование новой инновационной политики, стал

энергетический кризис 1973–1975 гг. и резкий рост цен на энергоносители. Этот кризис вызвал интерес к политике энергосбережения, что поставило вопрос о разработке и внедрении новых энергосберегающих технологий. Собственно, эти три фактора и привели к необходимости выработки новой инновационной политики государства, способной решить проблему структурной перестройки экономики и увеличить конкурентоспособность экономики США.

В настоящее время инновационная инфраструктура в США представлена тремя основными участниками рынка инноваций, которые очень тесно связаны между собой [8]. К этим участникам относятся: государственные ведомства, институты и государственные лаборатории; представители академической науки, прежде всего университеты; лаборатории, НИИ, КБ частного сектора, принадлежащие как крупным корпорациям, так и независимые мелкие и средние инновационные фирмы.

Все составные части этой инфраструктуры тесно связаны между собой, образуя единую систему, имея соответствующую специализацию в общем разделении труда в рамках единого комплекса. Так, частный сектор берет на себя не только создание своих, но и доводку в производстве и распространение идей и новшеств, созданных в других секторах, отвечающих новым общественным потребностям, а также снятие их с производства, когда потребности изменяются или насыщаются. Государственный сектор определяет общие контуры стратегии экономического и научно-технического развития, стимулирует инновационный процесс в стране, проводит исследования и разработки, имеющие общенациональное значение, особенно в области обороны. Университеты, помимо подготовки квалифицированных кадров, выступают как постоянный генератор новых научных идей, прежде всего теоретического характера, по всем областям знания, и как постоянный поставщик кадров для инновационной экономики.

Функционирование всех трех элементов инфраструктуры инновационной экономики в США определяется рычагами и стимулами рыночной конкуренции и государственного регулирования. В апреле 1978 г. в США была начата реформа структуры управленческого аппарата, коснувшаяся и работы государственных органов, ответственных за научно-технический прогресс. В частности, в октябре 1980 г. был принят закон о технических нововведениях. Согласно этому закону, в рамках министерства торговли США создано управление по промышленной политике, директор которого назначается президентом по согласованию с сенатом. В 1984 г. был принят закон, разрешающий американским фирмам

сотрудничество в сфере НИОКР.

Важным фактором повышения эффективности инновационного потенциала США стало создание механизма тесной кооперации научной и производственной деятельности, создание единого научно-производственного процесса на всех уровнях – от завода до государственного аппарата [3]. Речь идет об органическом вхождении сферы научной деятельности в материальное производство, о широкой научно-технической кооперации между крупными и мелкими фирмами, между бизнесом и правительством, университетами и промышленными фирмами. Возникли разнообразные формы товариществ, пулов, партнерств, новые формы межрегиональной (внутри страны) и международной научно-технической кооперации.

По оценкам, приводимым Национальным научным фондом США, около половины основных промышленных нововведений дают малые и средние фирмы с числом занятых до 1 тыс. человек. На каждый доллар, вложенный в НИОКР, эти фирмы дали в 4 раза больше нововведений, чем фирмы с численностью занятых от 1 тыс. до 10 тыс. человек, и в 24 раза больше, чем компании с числом занятых свыше 10 тыс. человек [5. С. 33].

В начале 1980-х годов большую роль в развитии малых новаторских фирм играло государство. В 1981 г. был принят закон о капиталовложениях в мелкий бизнес, в 1982 г. – закон о нововведениях в малых фирмах. К этому же периоду относится и активизация муниципальных органов власти, которые стали активно участвовать в создании при университетах специальных бизнес-инкубаторов по отбору инноваций и «выращиванию» фирм в высокотехнологичных отраслях. Эта политика привела к созданию целого ряда инновационных центров, технопарков, бизнес-инкубаторов, которые стали специализироваться на всех этапах инновационной деятельности, начиная от превращения научно-технических разработок в инновационный продукт, привлекательный для инвестора, производителя и покупателя, и заканчивая освоением их в производстве.

Одним из примеров такого инновационного центра, созданного еще в 80-е годы 20 века и играющего исключительно важную роль и сегодня, является так называемая Силиконовая долина, расположенная в Калифорнии. Создание таких технологических центров предполагало формирование целой инфраструктуры, предусматривающей наличие телекоммуникационной среды, упрощенного механизма регистрации и закрытия фирм, наличие высококвалифицированных кадров, менеджеров, специализирующихся на работе в инновационной сфере.

Особую роль в активизации инновационной деятельности в США играли и продол-

жают играть мелкие и средние инновационные фирмы. Это связано с тем, что небольшим коллективам удается достичь более высоких эффектов за счет повышения творческого потенциала, уменьшения элементов бюрократизма. Это приводит к тому, что многие крупные корпорации начинают работать по принципу аутсорсинга, передавая свои заказы на разработку или коммерциализацию тех или иных инноваций мелкому или среднему бизнесу, чьи затраты на выполнение работ оказываются меньше, а эффективность выше. Государство проводит специальную политику, направленную на формирование широкой сети венчурных фирм и исследовательских центров мелких и средних инновационных фирм, использующих так называемый эффект spin-off (передачи технологий). Эти компании отделяются от государственных исследовательских центров и лабораторий, университетов, лабораторий крупных корпораций. Создание средних и мелких фирм стимулируется государством путем их бесплатного субсидирования за счет специально созданного для этой цели Научного фонда США.

В 1993 году в США была принята программа «Технологии для экономического роста Америки: новый курс на создание экономической мощи». В рамках этой программы при Министерстве торговли США был создан Совет по конкурентоспособности.

Большую роль в активизации инновационного процесса в США сыграло и решение о бесплатной выдаче лицензии на коммерческое использование изобретений, которые получены в ходе исследований, проводившихся на федеральные средства и собственником которых по идее должно было бы выступать федеральное правительство [10].

В США существует развитая система предоставления грантов инноваторам-одиночкам за счет внебюджетных средств, которые выделяются всевозможными институтами, созданными с государственным участием. В качестве примера можно привести инвестиционный фонд Министерства энергетики США, Научный фонд США и множество других подобных организаций.

На федеральном уровне существует специальная государственная программа – SBIR, в рамках которой государство участвует в финансировании начальной стадии инновационной деятельности. Кроме нее с 1992 года действует Программа передачи технологий малому бизнесу – Small Business Technology Transfer. В соответствии с этой программой государство в лице Администрации малого бизнеса участвует в капитале совместных с малыми предприятиями проектов – частно-государственных партнерств. При этом доля частного бизнеса в таких партнерствах не может быть ниже 40%.

Государство во всех развитых странах ак-

тивно поддерживает инновационный бизнес. В США с 1958 г. действует программа поддержки инновационных компаний малого бизнеса. Государство участвует в капитале, приобретая привилегированные акции, передавая компаниям дополнительные средства в соотношении 1:3. Аналогичный фонд (Европейский инвестиционный фонд) был создан в Европе в 1994 году [9].

Другой формой является предоставление государством государственных гарантий. В США в качестве гаранта выступает Администрация по делам малого бизнеса, где объем государственных гарантий составляет до 75% от суммы займа, предоставляемого небольшим инновационным фирмам с большими перспективами роста. Для стимулирования инновационной деятельности ее субъектам предоставляются существенные льготы по оплате государственных услуг (тепла, электроэнергии, связи и других).

Особую роль в формировании и развитии в США фирм-инноваторов сыграл американский фондовый рынок, в частности NASDAQ, специализирующийся на торговле акциями высокотехнологичных компаний.

Особенностью государственного регулирования инновационного сектора в США является то, что доля государственного финансирования НИОКР в американской экономике ниже, чем, к примеру, в странах Западной Европы. Подтверждением этого тезиса являются данные, представленные в таблице. При этом для всех стран на протяжении последнего десятилетия доля государственного сектора постепенно сокращается.

Доля предпринимательского сектора в % к общенациональным затратам на НИОКР

Страна	%
Великобритания	65,4
Германия	67,5
Южная Корея	72,6
США	74,3
Франция	61,2
Швеция	74,8
Япония	72

Источник: Steil B., Victor D.G., Nelson R.R. Technological Innovation And Economic Performance. Princeton University Press, 2002.

Как можно видеть из таблицы, основной объем средств на НИОКР поступает именно из частного сектора. Но при этом, что касается американской экономики, значительная часть государственных средств поступает в инновационный сектор через существующую уже сто лет федеральную контрактную систему. Все государственные ведомства (в том числе связанные с оборонными заказами) обязаны публиковать требования об условиях заказа, его технических параметрах в открытой печати. Фирмы, участвующие в конкурсе,

обязаны подавать заявки в закодированной форме. Это стимулирует выбор наиболее эффективного проекта. Так, 77% всех федеральных затрат на НИОКР оформляется через контрактные соглашения [7]. Прежде всего, это касается внебюджетных фондов поддержки научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, часть средств которых используется на финансирование национального и зарубежного патентования и поддержание международных патентов, используемых в инновационных проектах.

С этим же связан и такой принцип контрактирования, как «принцип корпорации второго подрядчика». Этот принцип предполагает, что ведомство-заказчик обязано выдвигать и рассматривать дополнительную группу конкурентов-заказчиков на каждом этапе осуществления заказа независимо от того, существует ли один генеральный подрядчик или нет.

Например, в США все федеральные ведомства и 12 агентств по развитию инновационного предпринимательства с бюджетом более 100 млн. долл. обязаны передавать 1,25% своих финансовых ресурсов для обеспечения деятельности научно-исследовательских компаний. В 1982 г. в США был принят «Закон об инновационных исследованиях бизнеса» (Small business innovation research act) с дополнениями в 1992 и 1996 гг. В рамках этого Закона были приняты и действуют две программы – Программа инновационных исследований для бизнеса – (Small business innovation research – SBIR) и Программа передач технологий инновационного бизнеса (Small business technology transfer – STTR).

Программа SBIR призвана обеспечить начальным капиталом и помочь инновационным предпринимателям участвовать в научных и опытно-конструкторских работах, осуществляемых федеральными агентствами. Организационная структура программы отражает понимание того, что государственная поддержка инновационного предпринимательства носит рискованный характер, и в этом смысле государство выступает как венчурный капиталист.

Основными положениями программы являются:

- необходимость поддержки только инновационных предпринимателей;
- обязательность участия в программе всех федеральных агентств, чей бюджет на научные исследования и разработки превышает 100 млн. долларов;
- необходимость направления на поддержку этой программы определенного процента средств внешнего бюджета;
- обязательность для каждого федерального ведомства предварительного оповещения о направлениях деятельности, в которых нуждается данное федеральное ведомство;

- конкурсность всех этапов программы.

Основным смыслом программы STTR в рамках государственной поддержки инновационного предпринимательства в США является расширение финансирования инновационных процессов в крупных исследовательских неприбыльных организациях (в первую очередь университетах) с целью продвижения разработанных там высокотехнологичных продуктов на рынок с использованием коммерческого опыта инновационных предпринимателей [2. С. 82].

Отличием этой программы от SBIR является финансирование инновационных предпринимателей только для проведения ими совместных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ с исследовательскими организациями. При этом организация и инновационный предприниматель заключают соглашение о разделе интеллектуальной собственности, создаваемой в процессе работы. Вклад инновационного предпринимателя в финансирование должен быть не менее 40%.

Основные положения данной программы аналогичны положениям программы SBIR. Характер выполняемых этапов также в целом отражает предыдущую программу с той лишь разницей, что процесс перехода инновации на рынок финансируется инновационным предпринимателем или венчурными фондами.

Американское государство частично финансирует инновационных предпринимателей через инвестиционные компании инновационного бизнеса («Small Business Investment Companies» – SBIC), закон о создании которых вышел еще в 1958 году. SBIC создаются с участием государства, имеют налоговые и финансовые льготы и государственные гарантии по кредитам (до 75%), предоставляемым инновационным предпринимателям. Эти компании обеспечивают инновационных предпринимателей венчурным капиталом, субсидируемым государством. Со дня основания до начала 1990-х годов SBIC выплатили 55 тыс. инновационных предпринимателей 8,5 млрд. долл., в том числе 2,6 млрд. в виде государственных кредитов [4].

Аналогичные меры государственной поддержки инновационного предпринимательства созданы практически во всех развитых странах. Во Франции был создан специальный банк для долго-среднесрочного кредитования на льготных условиях закупок оборудования инновационными предпринимателями. Действует Национальное агентство по внедрению результатов исследований, кото-

рое компенсирует до 50% расходов инновационных предпринимателей на НИОКР и до 30% расходов по внедрению новой техники в размере не более 1 млн. франков [1].

Одно из направлений государственного регулирования в США связано с поддержкой наиболее значительных международных соглашений в области кооперации в научно-техническом сотрудничестве, направленных на интеграцию, использование передового опыта НИОКР, существующего в зарубежных странах. К таковым относится, например, соглашение об американо-японском сотрудничестве в области науки и техники. Оно предполагает, в частности, развитие кооперации в областях, являющихся наиболее важными для обеих стран, а также образование совместного комитета для ежегодного обмена мнениями и выработки направлений совершенствования двустороннего сотрудничества.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бегиджанов П.М.* Особенности инновационного предпринимательства и управление его развитием. М.: Монолит, 2002.
2. *Иванова Н.И.* Национальные инновационные системы. М.: Наука, 2002.
3. *Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития: монография / В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий, Л.В. Минько, В.П. Таров, Л.Н. Чайникова, О.И. Летунова.* М.: Изд-во «Машиностроение-1», 2007.
4. *Калинин В.Д.* Зарубежный опыт поддержки малого предпринимательства // Бизнес в России. 2006. № 4.
5. *Кудров В.* Научно-технический потенциал и механизм его реализации // Научно-технический прогресс в США. М.: Наука, 1988. С. 33.
6. *Ласкин Г.А., Ленчук Е.Б.* Промышленно-инновационная политика России в условиях глобализации // ЭКО. 2004. № 6.
7. *Лебедева Е.А., Недотко П.А.* Программно-целевой подход к научным исследованиям в США. М., 1980.
8. *Рогов С.М.* Россия и США: уроки истории и выводы на будущее // Россия и Америка в XXI веке. 2007. № 1.
9. *Baumol J.W.* The free market innovation machine: analyzing the growth miracle of capitalism. Princeton University Press, 2002. 320 с.
10. *Jaffe A.B., Lerner J.* Innovation and its discontents. Princeton University Press, 2004.
11. *Steil B., Victor D.G., Nelson R.R.* Technological Innovation And Economic Performance. Princeton University Press, 2002.

В.А. Гумённый

МОДЕЛИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КАРТЫ ПРИ РАЗРАБОТКЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ КОМПАНИИ

Дана характеристика сбалансированной системы показателей как наиболее эффективной для применения на предприятиях различных сфер деятельности. Представлены разработка стратегической карты в рамках внедрения сбалансированной системы показателей с углублением в специфику девелопмента.

Ключевые слова: системы показателей; сбалансированная система показателей; контроллинг; девелопмент; стратегия; стратегическая карта.

We give a characteristic of a balanced system of indicators as the most efficient for different spheres of business. We offer a strategic map within the framework of balanced system of indicators with extension into development.

Keywords: systems of indicators; balanced system of indicators; controlling; development; strategy; strategic map.

В сфере управления и оптимизации бизнес-процессов любая компания стремится к сохранению устойчивой динамики развития бизнеса. Происходит это с помощью комплекса мероприятий, которые включают в себя повышение эффективности системы принятия решений и управления; отладку бизнес-процессов; внедрение системы показателей отдельно по проекту и по компании в целом; совершенствование применяемых при строительстве и управлении недвижимостью технологий, а также разработки новых девелоперских решений.

Следует отметить, что не все показатели оценки хода выполнения девелоперского проекта имеют отношение к финансовой сфере. Например, ход строительства контролируется по таким показателям, как объем выполнения работ (в процентах или в натуральном выражении), временные отклонения от графиков строительства (по диаграммам Ганта) и др. [4. С. 27].

Контроллинг предполагает выбор системы показателей, на основании которых происходит оценка текущего состояния предприятия, результатов деятельности, а также планирование направлений его стратегии [1. С. 195].

С целью выявления оптимальных показателей, подходящих для девелоперской компании, нами были рассмотрены логико-дедуктивные, эмпирико-индуктивные системы показателей и концепции измерения достижений. На наш взгляд, из всех проанализированных выше систем с проекцией на сферу девелопмента наиболее эффективной является сбалансированная система показателей

(ССП). Сопоставление этих систем показателей с СПП позволяет сделать вывод, что сбалансированная система показателей имеет ряд несомненных достоинств, среди которых в первую очередь нужно отметить высокую адаптивность к изменениям внешних условий функционирования предприятия, а также единство финансовых и нефинансовых индикаторов деятельности предприятия.

Построение и внедрение сбалансированной системы показателей включает в себя этапы, представленные в таблице. В рамках данной статьи более подробно рассмотрено содержание второго этапа «Создание стратегической карты».

Для рассмотрения процесса внедрения стратегической карты необходимо определить понятие стратегии. В настоящее время учёными предлагаются различные модели разработки стратегии [5; 6]. Мы считаем, что в полной мере суть понятия отражает определение, предложенное Майклом Портером: «стратегия – это выбор таких видов деятельности, в которых организация достигнет совершенства, создав устойчивое конкурентное преимущество на рынке» [7].

Следует отметить, что стратегия в масштабах девелоперской компании предполагает наличие единой базисной концепции у всех проектов. Этой концепцией может стать фокусировка на конкретном сегменте потребительского рынка, использование уникальной технологии, предложение самой выгодной цены на рынке и т.д. Примечателен тот факт, что для победы в конкурентной борьбе важно иметь уникальное конкурентное преимущество, не поддающееся мгновенному копирова-

Этапы построения и внедрения системы сбалансированных показателей

№	НАИМЕНОВАНИЕ	ПРИМЕЧАНИЕ
ЭТАП 1	ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРАТЕГИЙ	Обследование компании с целью конкретизации стратегии
ЭТАП 2	СОЗДАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КАРТЫ	Создание стратегической карты для предприятия в целом путём связывания стратегических целей
ЭТАП 3	РАЗРАБОТКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ	Разработка показателей, определение их целевых значений и алгоритма их расчета
ЭТАП 4	КАСКАДИРОВАНИЕ	«Каскадирование» ССП на подразделения
ЭТАП 5	СВЯЗЫВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ С БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ	Определение связи показателей с бизнес-процессами
ЭТАП 6	ВНЕДРЕНИЕ ССП	Внедрение ССП в системе управления компанией
ЭТАП 7	УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ	Закрепление ССП, контроль выполнения стратегии, развитие, обновление и поддержка ССП

нию. Оно достигается усилиями в нематериальной сфере: планомерное развитие ключевых компетенций организации в заранее заданном направлении.

Например, девелоперская компания сфокусировала свою деятельность на экономичном сегменте загородного жилья. Её целью будет постоянный поиск возможностей удешевления проведения коммуникаций за счет планирования территории; удешевления конструкций за счет материалов и технологий, уменьшения общей площади за счет улучшения планировок и т.д. Для выполнения этих задач требуются знания и навыки кардинально отличные от знаний и навыков, требуемых для сегмента элитного городского жилья или

сегмента коммерческих многофункциональных комплексов. Необходимым действием для определения перспектив, целей и показателей, а также причинно-следственных связей между ними будет создание стратегической карты.

Универсальная модель стратегической карты, разработанная авторами ССП Р. Капланом и Д. Нортон, представлена на рис. 1. Данная модель демонстрирует объединение нематериальных активов и процесса создания стоимости с помощью стратегии.

Цели четырех составляющих, представленных на рис. 2, связаны друг с другом причинно-следственными отношениями. В состав стратегической карты необходимо включать



Рис. 1. Модель стратегической карты

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

показатели, дополняющие информацию из финансовых отчетов и снижающие риск принятия решений, нацеленных на краткосрочные приоритеты.

Модель стратегической карты не только включает систему показателей деятельности в определенном формате, но и характеризует возможности и условия ее применения.

Разработка и представление стратегической карты даст возможность топ-менеджерам подготовиться к предстоящим преобразованиям и получить поддержку сотрудников для их проведения. В процессе ее обсуждения могут появиться весьма ценные идеи о наиболее эффективных путях проведения преобразований.

В настоящее время существуют отдельные разработки, пытающиеся учесть тот или иной вид деятельности компаний. Применительно к девелоперской деятельности таких разработок нет. В связи с этим нами была раз-

работана соответствующая стратегическая карта, учитывающая девелоперскую специфику.

В заключение отметим, что стратегическая карта описывает логику стратегии, четко показывая важнейшие внутренние процессы. Сбалансированная система показателей переводит цели стратегической карты в показатели и конкретные задачи. Стратегическая карта обеспечивает компанию пониманием логики ведения бизнеса в долгосрочном периоде, необходимым для формирования ее уникальной компетенции и достижения успеха на рынке. Это весьма существенно как для разработки стратегических планов компании, так и для ведения текущих операций. В идеальном случае стратегические карты внедряются в каждом подразделении и виде деятельности в качестве эффективного и понятного средства формирования уникальной компетенции компании.



Рис. 2. Модель стратегической карты для девелоперской компании

ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
2. Нортон Д., Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес, 2010.
3. Нортон Д., Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты. М.: Олимп-Бизнес, 2007.

4. Федотова М.А. Девелопмент недвижимости. М.: КноРус, 2010.
5. Ghemaat P. Competition and Business Strategy in Historical Perspective // Business History Review. 2002. Spring. P. 37–74.
6. Mintzberg H., Ahlstrand B., Lampel J. Strategy Safari: A Guided Tour Through the Wilds of Strategic Management. New York: Simon & Schuster, 1998.
7. Porter M. What Is Strategy? // Harvard Business Review. 1996. November/December. P. 61–78.

М.И. Дли, Т.П. Карпова

КРИТЕРИИ ОПТИМИЗАЦИИ ПУТЕЙ ДОСТАВКИ ПРОДУКЦИИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ НЕЧЕТКИХ МОДЕЛЕЙ МУРАВЬИНЫХ КОЛОНИЙ

Работа выполнена при финансовой поддержке гранта РФФИ № 11-01-00374-а

Разработана процедура построения нечеткой производственной базы правил поведения программных агентов, а также генерации решений с использованием нечетко-логического вывода, учитывающих множество ограничений задачи маршрутизации. Сформулированы критерии оптимизации путей доставки продукции конечному потребителю при наличии сложного графа возможных маршрутов, большого количества используемых типов и видов транспортных средств и специфических условий транспортировки, погрузки и разгрузки, хранения продукции.

Ключевые слова: маршрутизация доставки продукции; нечеткая логика; алгоритмы муравьиных колоний.

We offer a procedure of constructing a fuzzy production base of behavior rules of software agents and solution generation by using fuzzy inference taking into account numerous restrictions of routing. We outline the criteria for optimizing delivery routes to end consumer having a complex graph of possible routes, a large number of types and kinds of vehicles used and the specific conditions of transportation, loading, unloading and storage of products.

Keywords: product delivery routing; fuzzy logic; ant colonies algorithms.

В современной экономике рациональное распределение изготовленной предприятиями-производителями продукции невозможно без распределительной логистики. Задачу оптимизации структуры доставки продукции потребителям можно описать формально как задачу минимизации функционала:

$$TC = \min \sum_i \sum_j \left(\int_l T_i(l, S_j) dl + \sum_n c_n \right),$$

где $\{T_i\}$ – множество типов транспортных средств; $i = 1 \dots n$; $\{S_j\}$ – ассортимент продукции; $j = 1 \dots m$, $T_i(l, S_j)$ – стоимость перевозки j -го типа продукции как функция от расстояния; c_n – стоимость n -й перевалки.

При поиске оптимальной системы маршрутов доставки продукции с использованием муравьиных алгоритмов можно выделить следующие шаги:

Шаг 1. Установка начального значения феромона, представляющего собой весовой (рейтинговый) коэффициент приоритетной прокладки локального маршрута муравьем, для всех ребер графа возможных маршрутов. Начальное значение феромона τ_0 определяет некоторую начальную конфигурацию системы распределения [2].

Начальная концентрация феромона определяется как:

$$\tau_0 = \frac{\sum_{(i,j) \in G} r(i,j)}{\min_{(i,j) \in G} r(i,j)},$$

где $r(i, j)$ – стоимость перевозки из i -го в j -й узел (точку разгрузки); G – граф маршрутов.

Шаг 2. Осуществление пошаговой прокладки маршрутов с использованием набора эвристических правил, определяющих поведение муравья как «программного агента».

Множество муравьев образуют колонию, которая подчиняется поведенческим правилам, определяемым набором правил маршрутизации (ППМ): ППМ-1 – выбор направления прокладки локальной трассы из i -ой в j -ю вершину графа маршрутов; ППМ-2 – разгрузка товара; ППМ-3 – возвращение на базу; ППМ-4 – смена транспортного средства.

ППМ-1: «ЕСЛИ (смежная вершина j не принадлежит списку табу $T^{(m)}$) И (величина $[\tau_{i,j}]^\alpha \cdot [\eta_{i,j}]^\beta$ максимальна для всего множества допустимых направлений), ТО (выбрать ребро (i, j) и добавить вершину j в $T^{(m)}$)».

Для формализации правила ППМ-2 целесообразно использовать нечетко-логические производственные правила вида:

«ЕСЛИ ($V_i^{(k)}$ ЕСТЬ A_j И ($Q^{(m)(k)}$ ЕСТЬ B_r) И ($Q_i^{(k)}$ ЕСТЬ C_l), ТО ($P_i^{(k)}$ ЕСТЬ D_m), где $V_i^{(k)}$ – вероятность спроса заданного количества k -го типа продукции в узле i ; $Q_i^{(k)}$ – спрос на k -й тип продукции в i -м узле; $Q^{(m)(k)}$ – количество k -го типа продукции у муравья m ; $P_i^{(k)}$ – прибыль, полученная муравьем от продажи k -го типа продукции в узле i ; $c^{(k)}$ – стоимость k -го

типа продукции.

ППМ-3: «ЕСЛИ (смежная вершина j не принадлежит списку табу $T^{(m)}$) И $(\psi_j^{(m)} + d(i, j) > \psi_i^{(m)} + P_j)$, ТО (муравей перемещается на базу)».

Формализованная запись ППМ-3 имеет вид:

$\{(i,0) \mid \forall (i, j), j \notin T^{(m)}, \psi_j^{(m)} + r(i, j) > \psi_i^{(m)} + P_j\}$, где P_j – выручка, которая может быть получена муравьем от продажи товара в узле j .

ППМ-4: «ЕСЛИ (смежная вершина j не принадлежит списку табу $T^{(m)}$) И $(2 \cdot c_n + r^*(i, j) < r(i, j))$, ТО (производится смена транспорта)»,

где c_n – стоимость перевалки; $r^*(i, j)$ – стоимость перевозки из узла i в узел j после смены транспортного средства; $r(i, j)$ – стоимость перевозки из узла i в узел j без смены транспортного средства.

Муравей совершает движение до тех пор, пока не посетит все узлы, после этого движение начинает второй муравей и т.д. После того как все муравьи в колонии проложат свои маршруты, необходимо осуществить процедуру обновления феромонов на всех ребрах с учетом опыта всех муравьев колонии.

Шаг 3. Обновление концентрации феромонов на всех ребрах графа маршрутов по следующему правилу в типовой схеме метаэвристики муравьиных колоний:

$$\tau_{i,j} = (1 - \rho) \cdot \tau_{i,j} + \rho \cdot \Delta \tau_{i,j},$$

где $\tau_{i,j}$ – переменная, определяющая скорость испарения феромона ($0 \leq \rho \leq 1$); $\Delta \tau_{i,j}$ – приращение концентрации феромонов на очередной итерации алгоритма, определяемое по известной формуле:

$$\Delta \tau_{i,j} = \begin{cases} \frac{Q}{\text{cost}(S_i)} & \text{если } (i, j) \in S_i, \\ 0 & \text{иначе.} \end{cases}$$

где Q – некоторая константа; $\text{cost}(S_i)$ – стоимость полученной конфигурации маршрута.

Шаг 4. Повторение шага 2 и 3, пока результат распределения продукции по маршрутам не перестанет изменяться.

После того как произошло обновление концентрации на всех ребрах графа, алгоритм запускается повторно. Список табу для каждого муравья очищается. Концентрация феромона на ребрах графа, которые входят в лучшее решение, постепенно возрастает, а на других убывает. По мере того как муравьи делают новые проходы, все больше и больше муравьев выбирают пути движения, формирующие систему распределения с наименьшей стоимостью, а остальные пути пустеют. Таким образом, достигается построение оптимальной схемы поставок с наименьшими затратами на перевозку. В качестве вспомогательного инструмента оптимизации маршрутов доставки продукции можно рассматривать нечеткие когнитивные модели, которые позволят выявить влияние предлагаемых решений на процесс распределения изготовленной предприятиями-производителями продукции [1].

ЛИТЕРАТУРА

1. Дли М.И., Какатунова Т.В. Нечеткие когнитивные модели региональных инновационных систем // Интеграл. 2011. № 2(58). С. 16–18.
2. Жилкин И.А., Образцов А.А. Многоагентный подход к управлению распределением ЖБИ в условиях неопределенности спроса // Математические методы в технике и технологиях – ММТТ-23: сб. трудов XXIII Межд. науч. конф. Т. 4. Саратов: Изд-во СГТУ, 2010. С. 87–96.

Д.А. Климов

МЕТОД ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ В АВИАСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Исследуется роль авиастроительной промышленности в обеспечении экономической стабильности и национальной безопасности страны. Выделены и проанализированы основные проблемы отрасли, обоснована необходимость активизации инновационного развития. Определены особенности инновационных проектов в авиастроении и на их основе предложен метод управления инновационными проектами, учитывающий специфику производственного цикла авиастроительной продукции.

Ключевые слова: авиастроительная промышленность; отраслевая специфика; особенности инновационных проектов; структура продукции авиастроения; метод управления инновационными проектами.

We look at the role of the aircraft industry in ensuring economic stability and national safety. The key problems of the industry are revealed and analyzed and the need to encourage innovation development is proved. We define specific features of innovation projects in the aircraft industry and on their basis offer a method of managing innovation projects taking into account specific characteristics of the production cycle in the aircraft building industry.

Keywords: aircraft building industry; industry specificity; specific features of innovation projects; structure of production of aircraft building industry; method of managing innovation projects.

Авиастроительная промышленность относится к числу высокотехнологичных отраслей, конечная продукция которой имеет высокую добавленную стоимость. Стратегическое значение отрасли заключается в обеспечении национальной безопасности и экономической стабильности страны, удовлетворении потребностей в транспортных перевозках. Кроме того, наличие развитого авиастроения способствует технологическому развитию и придает импульс инновационным разработкам в приборостроении, машиностроении, металлургии, что обеспечивает использование инноваций в экономике в целом.

В настоящее время структура авиастроительной отрасли России имеет сильно развитый сегмент военного авиастроения, в котором отечественные предприятия конкурируют с мировыми лидерами не только по числу произведенных самолетов, но и по уровню используемых технологий. В то же время в российском гражданском авиастроении можно выделить ряд негативных особенностей: технологическое отставание, низкий уровень финансирования НИОКР и модернизации производственных фондов, кадровый «голод», отсутствие эффективной системы взаимодействия с участниками разработки, потребителями и заказчиками. Всё это приводит к низкому спросу и конкурентоспособности отечественной продукции в условиях олигополи-

стического рынка.

Ежегодно в мире производится 1100–1200 самолетов для гражданской авиации, объем рынка авиатехники оценивается в 60–65 млрд. долл. При этом 90% рынка принадлежит четырем ведущим производителям: *Boeing* (Америка), *Airbus* (ЕС), *Bombardier* (Канада) и *Embraer* (Бразилия) [1].

Начиная с 2003 г., по количеству поставленных самолетов лидирует компания *Airbus*. Страны СНГ, получившие после распада СССР крупные авиастроительные предприятия, производят в совокупности менее 2% авиатехники гражданского назначения. Кроме того, реалии состояния российского авиапарка на сегодня таковы, что при сохранении существующих темпов списания к 2015 году он сократится на 70%. При этом не менее остро стоит проблема морального износа воздушных судов. Большинство из них не соответствует международным стандартам по таким показателям, как шум, экология двигателя, точность навигации. Таким образом, уровень дефицита самолетов в условиях глобально растущего рынка и ужесточения конкуренции, соответствующих современным мировым стандартам эффективности и качества, постоянно возрастает [3].

Изучение характерных черт развития гражданских воздушных судов является актуальной задачей для отечественных произво-

дителей, сопряженной со стремлением укрепления своих конкурентных позиций на внутреннем и внешнем рынке гражданской авиатехники. Масштабность авиастроительной отрасли, её технологическая сложность в условиях усиления конкуренции и ужесточения требований со стороны потребителей, совершенствование методов управления предприятиями требуют от авиапроизводителей повышенного внимания к разработке и внедрению инновационных проектов, способствующих созданию, поддержанию и рациональному управлению конкурентными преимуществами отечественных предприятий.

Инновационная деятельность – деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для улучшения качества выпускаемой продукции, совершенствования технологии её изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутреннем и зарубежных рынках [2].

Инновационные проекты в авиастроительной промышленности обладают следующими основными особенностями:

- высокая степень неопределенности будущих инвестиций, сроков достижения целей и возвратов от вложений;
- необходимость постоянного пересмотра и переоценки полученных результатов на каждой следующей стадии и в многочисленных контрольных точках реализации проекта;
- многокритериальность оценки успешности инновационных проектов;
- необходимость разработки новых подходов к организации работы в условиях высокой мотивации и свободы действий участников проекта;
- отсутствие привычных стандартов для инновационного проекта;
- объемы инвестиций в разработку и освоение серийного производства новых изделий, а также организацию их послепродажного обслуживания достигают нескольких миллиардов долларов;
- предпроизводственные стадии жизненного цикла (ЖЦ) изделий длятся несколько лет, а этапы серийного производства и эксплуатации – несколько десятков лет, что усиливает неопределенность процесса реализации проекта.

Для снижения рисков, сопряженных с разработкой и освоением новых типов авиатехники или сервисных услуг, необходимо использовать различные организационные решения в зависимости от стадии ЖЦ произво-

дства продукции авиастроения, как показано на рисунке.

На стадии предварительного исследования и внешнего проектирования предполагается осуществление анализа потребностей и пожеланий заказчиков и критериев их отбора, а также поиска предварительных заказов.

Рабочее проектирование включает этапы разработки конструкторской документации опытного образца, а именно:

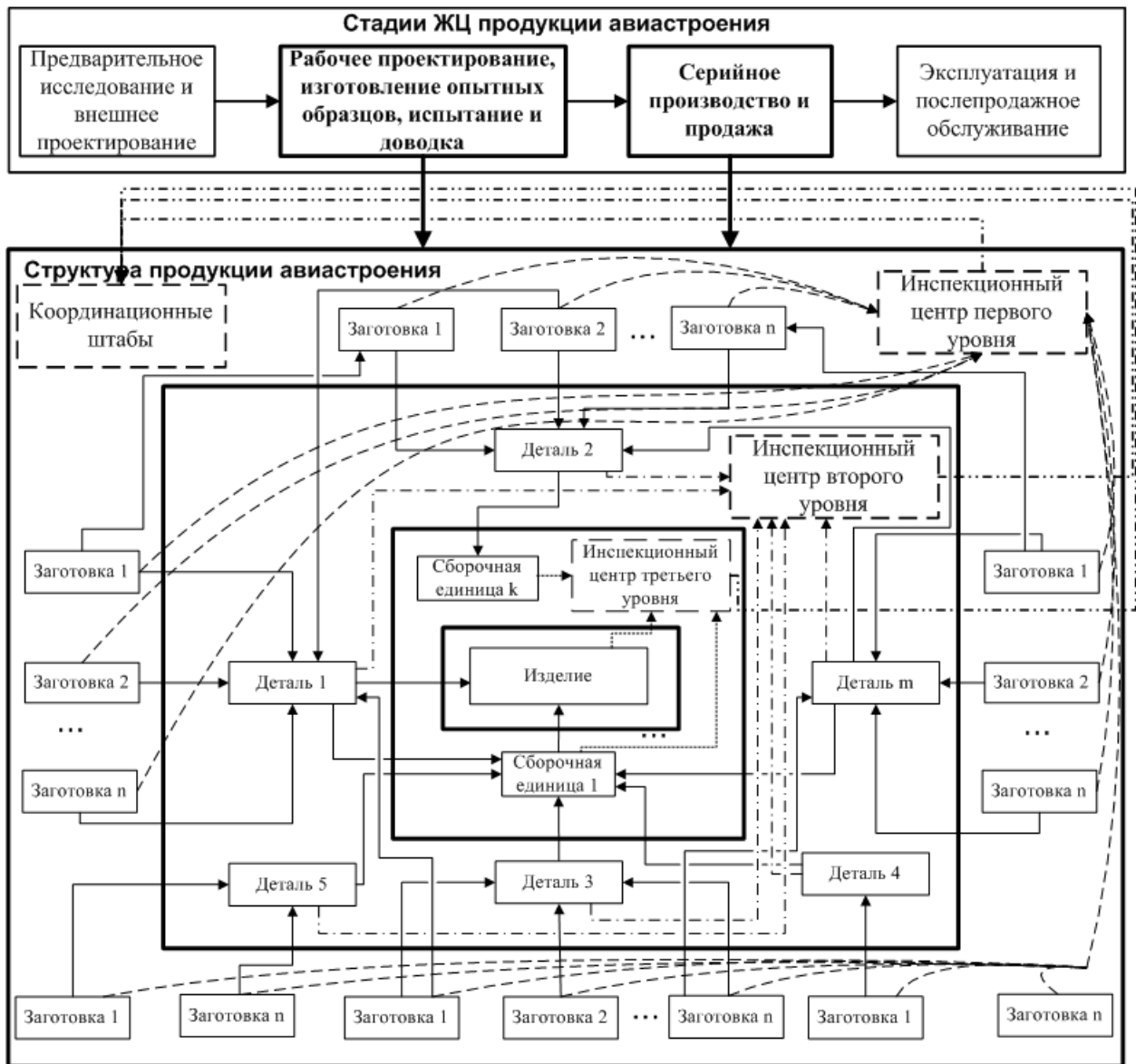
- разработка рабочих чертежей всех деталей, подлежащих изготовлению на данной фирме;
- разработка сборных чертежей и монтажных схем изделия;
- разработка инструкций по монтажу, испытаниям, эксплуатации и ремонту изделия;
- изготовление и испытания опытного образца;
- корректировка КД по результатам испытаний.

Стадия серийного производства и внедрения характеризуется появлением товара на рынке и стартом продаж.

Технологическая сложность разрабатываемого и производимого изделия предполагает необходимость осуществления дополнительных контрольных функций на каждом этапе его сборки. Так, на этапе разработки и производства или приобретения заготовок, деталей, сборочных единиц (а также готовых изделий) на предприятии формируются инспекционные центры первого, второго и третьего уровней.

Инспекционный центр направлен на контроль качества поступающей и произведенной продукции, отслеживание полученных потребительских свойств, оценку научной новизны и практической значимости отдельных единиц каждого уровня. Координационные штабы формируются на предприятии с целью управления работой всех инспекционных центров и передачи информации между ними в случае выявления каких-либо отклонений и передаче единицы на предыдущий этап.

Формирование новых организационных единиц инспекционных центров различных уровней, а также координационного штаба будет способствовать повышению эффективности реализации инновационных проектов разработки и производства авиастроительной продукции за счет увеличения числа контрольных мероприятий, внедрения дополнительных этапов проведения оценки и переоценки промежуточных результатов реализации проекта.



Метод управления инновационным проектом в авиационной промышленности

ЛИТЕРАТУРА

1. Губарев В.А. Курсом на реализацию четырех «И» // Авианорама. 2009. № 5. С. 8–12.
 2. Дли М.И., Литвинчук Ю.Я., Какатунова Т.В. Роль локальных инновационных процессов авиационного предприятия в

условиях нестабильности внешней среды // Креативная экономика. 2009. № 4. С. 59–63.
 3. Каргопольцев В.А. Инновационный подход к авиационному: принцип «единого поставщика» // Регионы России: национальные проекты. 2009. № 11–12. С. 30–32.

Р.П. Куксин, И.М. Петрушко

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ МЕТОД ОЦЕНКИ СОСТАВЛЯЮЩИХ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА МЕТАЛЛООБРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрены особенности развития металлообрабатывающей отрасли России, проанализированы современные подходы к оценке инновационного потенциала промышленного предприятия, предложено использование растущих пирамидальных сетей для диагностики инновационного потенциала, приведена система показателей оценки составляющих инновационного потенциала металлообрабатывающего предприятия.

Ключевые слова: *металлообрабатывающие предприятия; оценка инновационного потенциала; растущие пирамидальные сети.*

The features of Russian metal-working industry development are considered; contemporary approaches to assessing innovation potential of industrial enterprise are analyzed. We propose to use growing pyramidal networks for the diagnostics of innovation capacity and offer a system of indicators to assess the innovation capacity of a metal-working company.

Keywords: *metalworking enterprises; assessment of innovation capacity; growing pyramidal network.*

В настоящее время развитие российской металлообрабатывающей промышленности ограничивается рядом факторов, среди которых можно отметить существенное отставание от зарубежных конкурентов по уровню используемых производственных технологий, высокую степень износа оборудования, высокие показатели энерго- и ресурсоемкости произведенной продукции и т.д. Очевидно, что решение данных проблем невозможно без реализации крупных инновационных проектов, осуществляемых в рамках инновационной стратегии промышленного предприятия [2].

Одним из важнейших этапов организации инновационной деятельности является оценка инновационного потенциала металлообрабатывающего предприятия, результаты которой ложатся в основу формирования управленческих решений по выбору и реализации инновационной стратегии. На практике широкое распространение получил детальный подход к оценке инновационного потенциала, основанный на анализе ограниченного набора хорошо измеряемых показателей внутренней среды промышленного предприятия [3].

Однако при одновременной реализации нескольких долговременных стратегических инновационных проектов предпочтительным является способ диагностики инновационного потенциала предприятия, заключающийся в анализе его состояния на основе оценки внешних и внутренних параметров, некоторые из них могут быть измерены только при помощи экспертных шкал. При выборе диа-

гностического метода обычно наблюдается наличие сложных перекрестных связей между показателями, характеризующими инновационный потенциал предприятия, что в ряде случаев не позволяет получить однозначную оценку данного потенциала, особенно в условиях их динамических изменений в ходе реализации стратегических инновационных проектов.

В этой связи для проведения диагностики инновационного потенциала целесообразно использовать сетевые методы интеллектуального анализа данных. Проведенный нами анализ показал, что для решения поставленной задачи в наибольшей степени подходит аппарат растущих пирамидальных сетей, в которых, в отличие от нейронных и семантических сетей, эффект адаптации к особенностям предметной области обеспечивается без введения априорной избыточности, а процесс обучения не зависит от предопределенной конфигурации сети.

Растущая пирамидальная сеть – это ациклический ориентированный граф, состоящий из рецепторов и концепторов [1]. В данной предметной области рецепторы представляют собой вершины, выступающие в качестве результатов оценки составляющих инновационного потенциала, которые, в свою очередь, формируют концепторы. Построение сети осуществляется путем формирования пирамид исходов (типов инновационного потенциала), определяющих структурные взаимосвязи между элементами сети. Внесение новой информации вызывает перераспределение

связей между вершинами сети, а именно изменение ее структуры, которое происходит автоматически в результате работы алгоритма построения сети.

В таблице представлены показатели оценки составляющих инновационного потенциала металлообрабатывающего предприятия.

Как представляется, учет особенностей накопленного инновационного потенциала позволит увеличить эффективность иннова-

ционной деятельности металлообрабатывающего предприятия за счет разработки соответствующих его научно-техническим и финансовым возможностям проектов, реализация которых будет направлена на внедрение в производство ресурсосберегающих технологий, повышение технического и технологического уровня и экологическую безопасность производства для укрепления конкурентных позиций производителей металлопродукции на внутреннем и внешних рынках.

**Показатели оценки составляющих инновационного потенциала
металлообрабатывающего предприятия**

Составляющие	Показатели
Научно-технический потенциал	Удельный вес затрат на НИОКР в производственных затратах; удельный вес затрат на приобретение (лицензий и ноу-хау) в производственных затратах; количество зарегистрированных патентов; доля нематериальных активов в стоимости основных фондов; средняя продолжительность разработки новшества; удельный вес новшеств, доведенных до реализации; доля собственных новшеств в общем объеме разработок; показатель инновационности ТАТ.
Производственно-технический потенциал	Коэффициенты: износа оборудования; модернизации оборудования; прогрессивности оборудования; автоматизации производства; удельный вес оборудования со сроком эксплуатации до 10 лет.
Финансовый потенциал	Коэффициенты финансовой устойчивости; показатели платежеспособности; показатели кредитоспособности, рентабельность активов и собственного капитала.
Кадровый потенциал	Доля работников, имеющих ученую степень; доля научно-технических специалистов; доля персонала, задействованного в инновационных проектах предприятия, в общей численности; средний возраст сотрудников, занятых в инновационных проектах.
Коммерческий потенциал	Удельный вес маркетологов, занимающихся инновациями; доля затрат на продвижение инновационной продукции в общем объеме затрат на продвижение; удельный вес новой продукции; удельный вес прибыли от реализации усовершенствованной продукции в общем объеме.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гладун В.П.* Растущие пирамидальные сети // *Новости искусственного интеллекта.* 2004. № 1.
2. *Дли М.И., Какатунова Т.В., Литвинчук Ю.Я.* Управление потоками инноваций на

предприятиях авиационной промышленности // *Интеграл.* 2009. № 1.

3. *Шляхто И.В.* Оценка инновационного потенциала промышленного предприятия // *Вестник Брянского государственного технического университета.* 2006. № 1 (9).

Д.А. Мизгулин

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД В ИССЛЕДОВАНИИ ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОЙ КОНСТРУКЦИИ «УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕМ»

Предложены авторские дефиниции понятий «управление» и «управление налогообложением» в целях грамотного решения задач по управлению налогообложением в рамках реализации стратегических целей и тактических задач конкретного экономического субъекта.

Ключевые слова: управление; менеджмент; налогообложение; управление налогообложением.

We offer our own definitions of “management” and “taxation management” in order to manage taxation correctly when meeting strategic goals and applying tactical schemes of a specific business.

Keywords: administration; management; taxation; taxation management.

Эффективное управление организацией и, в частности, ее налогообложением в современных крайне динамично изменяющихся условиях требует разработки и применения адекватных концепций управления и его разновидностей. Различные отрасли современной науки предлагают множество разнообразных определений понятий «управление» и «менеджмент», при этом разброс мнений крайне широк и зависит, в частности, от страны, школы (направления) и конкретного исследователя. Единого мнения относительно содержания понятия «управление» и «менеджмент» на сегодняшний день не существует, оно постоянно уточняется и находится в постоянном развитии.

Если на бытовом уровне вполне допустимо неосознанное отождествление названных понятий, то в научном обороте, в том числе в экономических науках, целесообразно их содержательное разграничение и наполнение. У делового сообщества существует настоятельная необходимость формирования вместо имеющихся в настоящее время разрозненных эклектичных теоретических изысканий описательного характера и фрагментарных практических наработок целостной методологически выверенной концепции, разработанной теоретиками. Данная концепция должна предоставлять адекватные ответы на вызовы современной экономики, комплексно объяснять происходящие в организации процессы и применять на практике при построении эффективной системы управления различные, в частности налоговые, ресурсы.

Как и любая другая теория, теория управления и его разновидностей, в том числе управления налогообложением, призвана пу-

тем объяснения тех или иных наблюдаемых явлений, выявления особенностей исследуемых объектов сформировать основу для принятия решений по развитию соответствующих процессов. Точность теории подразумевает наличие обоснованного понятийного аппарата и должную степень формализации выявленных закономерностей. В настоящее время теория управления налогообложением практически отсутствует. Ее формирование необходимо начать с создания базового понятийного аппарата, то есть с выделения и дефиниции терминов, позволяющих комплексно и эффективно решать насущные практические задачи в сфере налогообложения хозяйствующих субъектов.

Сложившийся в настоящее время процесс построения концепции соответствующего управления или менеджмента, содержащийся в зарубежных и отечественных исследованиях, по нашему мнению, представлен двумя алгоритмами методологии познания соответствующих явлений.

1. Многими авторами сначала исследуется непосредственно само управление или менеджмент, а затем классифицируется по видам, формам и т.п. в зависимости от отраслевой принадлежности, факторов производства и т.д., и раскрывается их содержание, что представлено на рис. 1.

Представленная на рис. 1. пирамидальная конструкция наглядно свидетельствует о ее неустойчивости, если повернуть ее на 180 градусов.

2. Другими учеными, занимающимися, как правило, более прикладными разновидностями управления, первоначально детально рассматривается объект управления или мене-



Рис. 1. Процесс построения концепции соответствующего управления или менеджмента, базирующийся на раскрытии понятия «управление» и его последующей видовой градации

джмента и на основе его глубокого изучения предлагаются варианты управления им, что схематически представлено на рис. 2.

Так же как и в первом случае, пирамидальная конструкция неустойчива, если повернуть ее на 180 градусов.

Мы полагаем необходимым объединить эти два процесса построения концепции соответствующего управления или менеджмента, формирования понятийного аппарата соответствующих предметных областей на основе применения междисциплинарного подхода. Считаем необходимым предложить в исследовании управления чем-либо использование «принципа песочных часов», когда глубоко изучается как само управление, с одной стороны, так и, с другой стороны, его объект, что делает данное изучение максимально равновесным. В результате в точке пересечения двух потоков знаний получается квинтэссенция наиболее обоснованного представления о соответствующем виде управления. На рис. 3 это наглядно представлено применительно к понятию «управление налогообложением».

Применение предлагаемого принципа (см. конструкцию на рис. 3) наглядно демонстрирует, что при базировании на управлении крипицы знаний по налогообложению естественным образом «перетекают» в массив знаний по управлению, тем самым формируя максимально полное представление об управлении налогообложением. Если конструкцию

перевернуть, то, основываясь на изучении налогообложения в него естественным образом «вливаются», дополняя и развивая его, знания по проблемам управления, формируя максимально полное представление об управлении налогообложением. Объем знаний, степень изученности проблем (размер треугольников на рис. 3) по управлению и его объекту должен быть одинаково ёмкими, чтобы создать максимальное равновесие конструкции, что на практике означает возможность обеспечения принятия обоснованных решений в соответствующей области управления.

По аналогии следует подходить к изучению управления финансами, управления коммерческим банком, управления персоналом и т.д. При этом следует отметить, что такой подход, конечно же, делает процесс исследования конкретного вида управления более трудоёмким, но при этом позволяет сформировать максимально обоснованное представление о предмете исследования. Кроме того, использование данного подхода позволяет по-новому взглянуть на управление налогообложением и широко использовать в нем наработки, сделанные исследователями управления в целом, а также его разновидностей (стратегического управления, корпоративного управления и т.д.) и смежных с управлением налогообложением управления финансами, управления банковской деятельностью и т.д. При этом крайне важно не де-



Рис. 2. Процесс построения концепции соответствующего управления или менеджмента, базирующийся на раскрытии непосредственно «объекта управления» и управления им

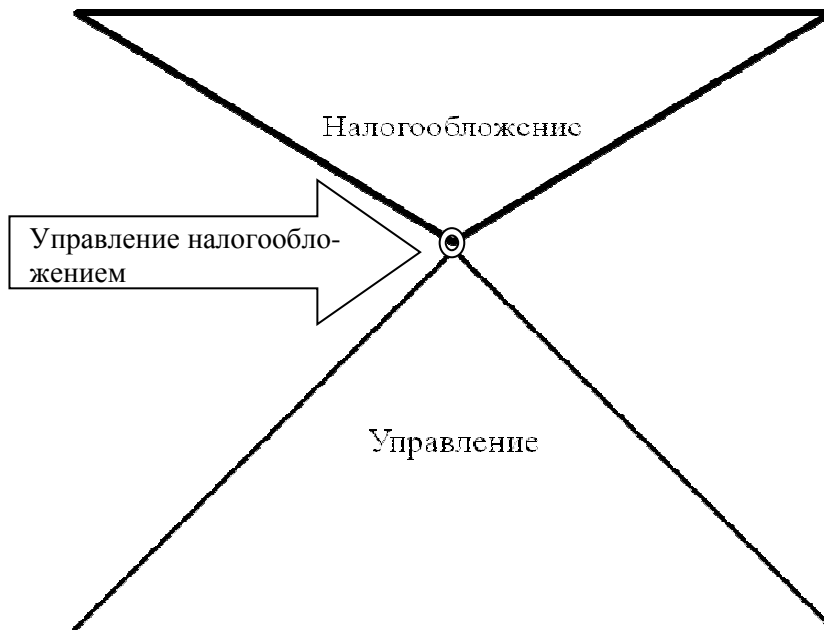


Рис. 3. «Принцип песочных часов» применительно к понятию «управление налогообложением»

лать «кальку» с имеющихся наработок, а осмыслено адаптировать их применительно к управлению налогообложением.

Необходимо указать, что, по нашему мнению, задача научного исследования состоит не столько в том, чтобы дать новое авторское определение чего-либо, сколько в том, чтобы правильно определить содержание исследуемого явления или понятия, причем практически ориентированное, чтобы обеспечить должные теоретические предпосылки для решения насущных практических проблем. При этом следует помнить о том, что еще на рубеже I–II вв. в Дигесте Юстиниана было записано: «Всякая дефиниция в гражданском праве опасна, ибо мало случаев, когда она не может быть опрокинута». Еще раз подчеркнем, что не следует преследовать цель формировать универсальное определение чего-либо, а необходимо достичь должного уровня взаимопонимания исследователей в трактовке предмета исследования.

Для выполнения данной задачи как нельзя лучше приемлем подход, предложенный Е.С. Вылковой, и неоднократно использованный ею и ее последователями [1; 2]. Базируясь на данном подходе и развивая его, мы полагаем, что изучение различных экономических категорий и понятий должно основываться на рассмотрении их содержания с максимально возможным количеством позиций: этимологической, лингвистической, философской, политологической, социологической, юридической, экономической, в том числе прикладной отрасли экономики. Логика изложения перечисленных позиций должна включать в исторической ретроспективе, прежде всего, сбор и систематизацию положений различных отечественных и зарубежных энциклопедий, справочников и словарей; затем материалов по

общетеоретическим аспектам соответствующих вопросов, содержащихся в монографиях, учебниках и научных статьях, и завершаться анализом законодательно-нормативных актов с целью максимально всестороннего рассмотрения соответствующего понятия или категории, выявления его многоаспектного содержания и определения практически ориентированных направлений его совершенствования.

Исходя из вышеизложенного и следуя логике научного подхода к изучению экономических категорий, считаем необходимым кратко и исчерпывающе разъяснить отличительные признаки понятий «управление» и «налогообложение» и на этой основе дать определение понятия «управление налогообложением».

Анализ существующих в экономической литературе взглядов на термин «менеджмент» в различных словарях и справочниках («Большой экономический словарь» под ред. А.Н. Азрилияна, Доунс Дж. «Финансово-инвестиционный словарь», Зайцев Н. Л. «Краткий словарь экономиста» и мн. др.) и работах отечественных исследователей, таких как Г.Л. Багиев, Г.М. Гукасян, С.Н. Ивашковский, А.П. Егоршин, Э.А. Уткин и др., дает возможность прийти к заключению, что практически ничего нового по сравнению с тем, что излагается в публикациях относительно понятия «управление» («Большой экономический словарь» под ред. А.Н. Азрилияна, Гукасян Г.М. «Экономика от "А" до "Я": тематический справочник», Королев М.И. «Экономика. Риски. Защита: словарь-справочник» и мн. др.) они не приносят, наиболее часто трактуя менеджмент как процесс управления, функцию управления, органы или аппарат управления и т.д.

Таким образом, можно сделать вывод,

что термины «управление» и «менеджмент» идентичны по содержанию. Поэтому, по нашему мнению, не вполне обоснованно употребление заимствованного слова «менеджмент», а не термина «управление».

На основе всестороннего изучения существующих в экономической литературе взглядов на термин «менеджмент» и «управление» под управлением как функцией мы понимаем целенаправленное воздействие на людей и экономические объекты, осуществляемое с целью направить их действия для получения желаемых оптимальных результатов. Управление как процесс мы определяем как совокупность управленческих действий, которые обеспечивают достижение поставленных целей путем преобразования входящих ресурсов в соответствующую продукцию (результаты) на «выходе».

По нашему мнению, под налогообложением следует понимать совокупность экономических и организационно-правовых отношений между государством и экономическими субъектами в области перераспределения в законодательно установленном порядке стоимости товаров, работ и услуг путем трансформации налоговых платежей в налоговые поступления бюджетной системы.

Базируясь на предложенном в начале статьи подходе к изучению терминологических конструкций, после дефиниции терминов «управление» и «налогообложение» возможно формирование наиболее обоснованного представления о таком виде управления, как «управление налогообложением». При этом следует отметить, что на микроуровне большинство исследователей (А.Н. Артемьева, В.А. Бабанин и Н.В. Воронина, А.В. Грищенко, М.В. Коршунова, И.В. Липатова, С. Малаяева, Н.О. Овчинников, В.В. Семенихин, Ю.В. Емельянова, К.Н. Серeda, С.М. Рюмин, В.Г. Пансков и др.) говорят не об управлении налогообложением, налоговыми платежами и

т.п., а о налоговом планировании. Е.С. Вылкова в своем определении налогового планирования [1] говорит скорее не о планировании, а об управлении налогообложением. С.В. Барулин, Е.А. Ермакова, В.В. Степаненко очень многопланово исследуют налоговый менеджмент.

На основе критического осмысления содержащихся в экономической литературе дефиниций терминов «управление» и «налогообложение», полагаем возможным сформулировать следующее определение.

Управление налогообложением – это целенаправленное воздействие на индивидуумов и экономические объекты, осуществляемое с целью направить их действия в рамках совокупности экономических и организационно-правовых отношений между государством и экономическими субъектами в области перераспределения в законодательно установленном порядке стоимости товаров, работ и услуг путем трансформации налоговых платежей в налоговые поступления бюджетной системы с целью получения оптимальных желаемых результатов путем преобразования входящих ресурсов в соответствующую продукцию (результаты) на «выходе».

Базируясь на теоретических основах, заложенных в данном определении, возможно грамотное решение задач по реализации на практике управления налогообложением в рамках осуществления стратегических целей и тактических задач конкретного экономического субъекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вылкова Е.С. Налоговое планирование. М.: Юрайт, 2011.

2. Вылкова Е.С., Красавин В.И. Формирование налоговых льгот в субъектах Российской Федерации (на примере СЗФО) / Центр подготовки персонала Федеральной налоговой службы. СПб., 2011.

В.Д. Морозова, О.Л. Маргания

МЕТОДОЛОГИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА КОРПОРАТИВНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Рассматриваются основные предпосылки формирования методологии стратегического управления, его сущность и принципы. Исследуется модель развития предприятия, определяющая основные области стратегически важных решений по его долгосрочному развитию. Определены специфические особенности внедрения стратегического менеджмента в современной России и названы основные условия его успешной реализации. Рассмотрены уровни стратегических решений корпоративного предприятия.

Ключевые слова: методология; стратегическое управление; корпоративное предприятие.

We research the main prerequisites of developing the methodology of strategic management as well as its essence and principles. The model of company development defining the key areas of long-term strategic decisions is studied. We define specific features of implementing strategic management in modern Russia and list the main conditions of its successful functioning. Levels of strategic decisions at a corporate enterprise are considered.

Keywords: methodology; strategic management; corporate enterprise.

Интенсивное развитие экономики западных стран во второй половине двадцатого века потребовало новых действенных методов конкурентной борьбы. Одним из таких методов стало стратегическое управление (стратегический менеджмент), которое позволяет рассматривать организацию с общесистемных позиций. К основным предпосылкам формирования методологии стратегического управления с конца 60-х гг. XX в. можно отнести следующие:

- со второй половине XX в. возрастает число задач, которые обусловлены внутрифирменными изменениями, внешними изменениями. Часть из них явились принципиально новыми и не подлежали решению, исходя из опыта, полученного в первой половине XX в.;

- усилилась нестабильность внешней среды, повышающая вероятность стратегических внезапных изменений, их непредсказуемость;

- множественность задач наряду с расширением географических рамок деятельности национальных экономик обуславливают постоянное усложнение управленческих проблем;

- разработанные ранее управленческие методы не справлялись с решением задач сегодняшнего дня, возросла роль управленческих менеджеров высшего звена.

Термин «стратегическое управление» принадлежит И. Ансоффу [1]. Общепринятого определения данного понятия пока нет. Более того, существует несколько школ, каждая из которых по-своему трактует понятие стратегического менеджмента.

Под стратегическим управлением мы обычно понимаем процесс разработки, принятия и реализации решений, основанных на взвешенном сравнении возможностей собственного предприятия с ресурсным потенциалом конкурентов.

Выделяются следующие основные принципы стратегического управления:

- научность в сочетании с элементами искусства: в процессе стратегического планирования должны использоваться данные и выводы множества наук, и в то же время необходима постоянная импровизация, поиск индивидуальных подходов к ситуации;

- целенаправленность стратегического управления: при формировании стратегии развития предприятия следует ориентироваться на выполнение генеральной цели предприятия;

- гибкость стратегического управления: стратегия должна предполагать возможность внесения корректировок в уже принятые решения в зависимости от внешних обстоятельств в любой момент времени;

- создание необходимых условий для реализации стратегии: для осуществления стратегических планов должна быть создана сильная организационная структура, разработана система мотивации персонала и т.п.

Изначально понятие «стратегия» взято из военного лексикона [2]. Позднее понятие стратегии стало употребляться в теории игр, в которой стратегия игрока трактуется как функция, отображающая информацию, которой располагает игрок в ответ на очередной ход (последовательность ходов). На опреде-

ленном этапе экономического развития понятие «стратегия» подразумевало политику, или деловую политику [2].

По нашему мнению, достаточно приемлемой является трактовка, которая объясняет стратегию как обобщающую модель действий, необходимых для достижения поставленных целей путем координации и распределения ресурсов компании, то есть предприятие в своей деятельности должно принимать решения на основе определенного набора правил.

Как было отмечено выше, начальный этап в развитии стратегического управления относится к концу 60-х годов XX в. На данном этапе стратегическое управление осуществлялось на основе предвидения изменений и определения реакции на них путем выработки соответствующей стратегии.

К 1990-м годам в быстро развивающихся отраслях, требующих мгновенной реакции на изменения внешнего окружения, предприятия не успевали вносить изменения в свою стратегию, поэтому начало развиваться новое направление стратегического управления – управление на основе гибких экстренных решений. Данное направление также называют «стратегическим управлением в реальном масштабе времени» и связывают с решением неожиданно возникающих стратегических задач. В современных условиях большинство корпораций по всему миру совершают переход к данному типу стратегического менеджмента.

Таким образом, сущность стратегического управления на современном этапе с учетом нестабильности внешней среды состоит в формировании и реализации стратегии развития предприятия на основе мониторинга происходящих изменений в его деятельности и обеспечения его эффективного функционирования.

Как мы уже отмечали, реализация функций стратегического управления осуществляется посредством разработки и принятия стратегических решений. Стратегические решения имеют следующие отличительные особенности: инновационный характер; направленность на перспективные цели и возможности; сложность формирования при условии, что множество стратегических альтернатив неопределенно; субъективность оценки; необратимость и высокая степень риска; потребность в специальных знаниях, так как результат, как правило, в большей степени зависит от качества решения.

Развитие предприятия может происходить как за счет внутреннего расширения, так и вследствие его интеграционной деятельности (интеграционного роста) (см. рис. 1).

В процессе внутреннего расширения увеличение объема ресурсов предприятия приводит к росту его производственных возможно-

стей, однако данный рост ограничивается ростом спроса на продукцию предприятия, как впрочем, и наоборот – рост спроса ограничивается производственными возможностями предприятия. Уравнивание роста предложения и роста спроса является условием равновесия для предприятия. Бессмысленно наращивать производственные мощности в отсутствие спроса на продукцию, и наоборот – стимулировать спрос без расширения производственных мощностей. В длительном периоде неравенство роста спроса и предложения приведет к появлению постоянно растущей свободной производственной мощности. Таким образом, внутреннее расширение предприятия осуществляется вследствие совместного роста ресурсов предприятия (роста предложения) и роста спроса на продукцию предприятия.

Развитие предприятия по вышеуказанным направлениям обеспечивается различного рода инвестициями. Рост спроса на продукцию предприятия требует значительных рыночных инвестиций: расходов на все виды маркетинга, ценовую конкуренцию и т.п., а также осуществления научных исследований и разработок по продуктам. Рост предложения обеспечивается физическими (производственными) инвестициями и расходами на процесс исследования и разработок, влияющих на условия предложения предприятия. Интеграционная деятельность предприятия также должна обеспечиваться соответствующими инвестиционными расходами на приобретение других предприятий через слияния или поглощения. Таким образом, представленная на рис. 1 модель определяет основные области стратегически важных решений, обеспечивающих долгосрочное развитие предприятия.

Современные условия поддержания лидерских позиций требуют от предприятия обеспечения скорости развития большей, что скорость роста рынков. В данной ситуации решения в области инновационных и интеграционных стратегий приобретают не менее важное значение, чем разработка инвестиционной стратегии.

Следует отметить, что российская экономика характеризуется рядом специфических признаков, поэтому внедрение стратегического менеджмента в России требует решения ряда макроэкономических проблем. Одной из таких проблем является трудно прогнозируемое, быстрое изменение условий внешней среды: постоянно меняется законодательство в области налогов, внешнеэкономической деятельности, бухгалтерского учета, весьма непредсказуемыми являются также и инфляционные изменения.

Еще один отличительный признак российской экономики – это ее несбалансированность. Основной отраслью, которая приносит

стабильные и высокие доходы, является добы-

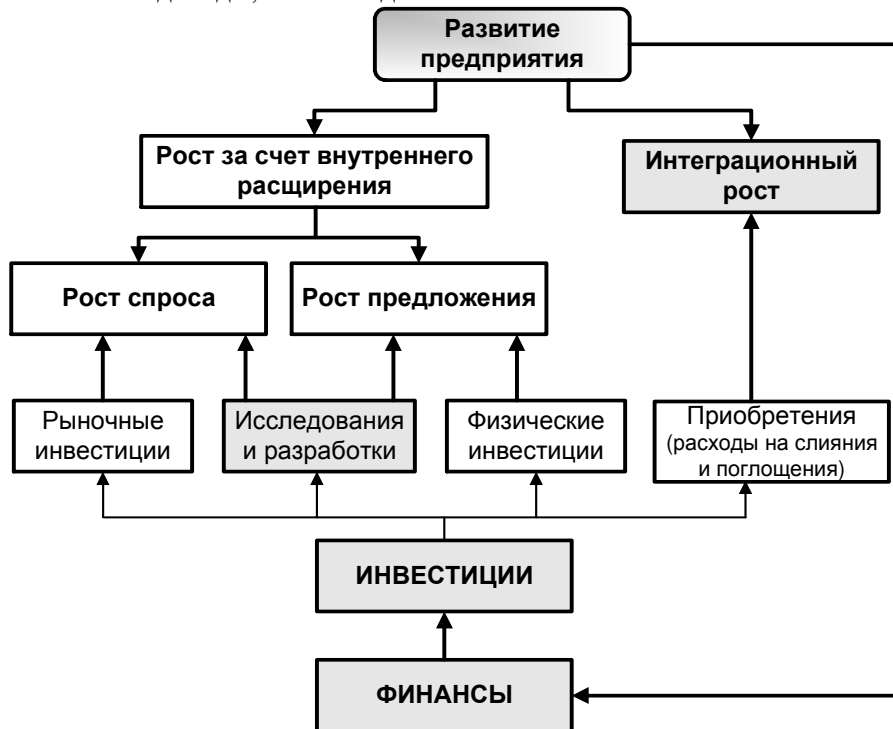


Рис. 1. Модель развития предприятия

вающая промышленность. В то же время при сырьевой направленности экономики не обеспечивается в полной мере устойчивое развитие страны. Значительно лучших результатов достигают страны, ориентированные на развитие обрабатывающих отраслей экономики с высоким удельным весом добавленной стоимости в продукции.

Кроме того, существенное негативное влияние на процесс распространения методологии стратегического управления в нашей стране оказывает низкий профессиональный уровень предпринимателей и сотрудников предприятий, а также все еще довольно серьезная криминализация российской экономики, сращивание государственных структур с преступным миром в сфере экономики, несовершенство правоприменительной практики.

Таким образом, основными условиями успешной реализации методологии стратегического управления в России являются:

- высокая культура рыночных отношений, а также внутрифирменная культура;
- достаточно полная и надежная информация о требованиях рынка, ценах, ресурсах, партнерах, конкурентах, а также затратах и потенциале самого предприятия;
- наличие кадров, владеющих инструментами стратегического управления и обладающих стратегическим мышлением.

Для реализации вышеперечисленных условий необходимо проведение подготовительных работ по соответствующим направлениям:

- создание систем стратегического информационного обеспечения предприятий;

- разработка удобных моделей стратегического анализа, позволяющих определить текущее состояние предприятия, перспективы отрасли, выработать реальные стратегии развития;

- подготовка и переподготовка кадров в области стратегического управления.

Трем основным структурообразующим уровням корпоративного предприятия соответствуют три группы объектов стратегического управления:

- корпорация в целом;
- стратегическое поле хозяйствования, которое, как правило, дробится на стратегические бизнес-единицы (СБЕ);
- функциональная сфера деятельности, как правило, структурные подразделения предприятия, ориентированные на выполнение определенных функций (НИОКР, производство, маркетинг, финансы и т.д.).

Каждой группе объектов стратегического управления соответствует свой уровень стратегических решений (см. рис. 2).

Корпоративная (портфельная) стратегия – это стратегия, описывающая направление роста предприятия в целом, развитие его производственно-сбытовой деятельности, позволяющая сбалансировать портфель товаров и услуг в различных видах бизнеса. Деловая стратегия – это стратегия обеспечения долгосрочных конкурентных преимуществ СБЕ. Функциональные стратегии – стратегии, которые разрабатываются функциональными отделами и службами предприятия на основе рассмотренных выше корпоративной и деловой стратегии [2].

Следует отметить, что стратегические решения корпоративного уровня наиболее слож-

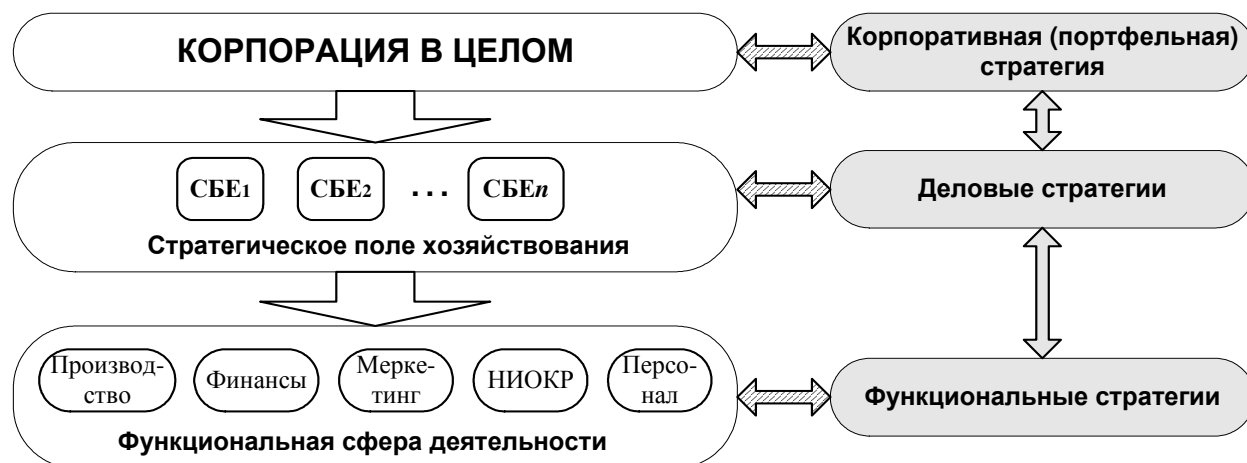


Рис. 2. Уровни стратегических решений предприятия

ны. Данные решения имеют концептуальную основу и характеризуются значительным уровнем риска. В то же время для достижения успеха все уровни стратегических решений должны быть согласованы и взаимодействовать друг с другом, поскольку каждый предыдущий уровень образует стратегическую среду для следующего уровня. Различают стратегическое планирование как «сверху вниз», так и «снизу вверх», когда формирование стратегии основывается на предложениях хозяйственных и функциональных подразделений. В настоящее время специалисты по управлению, как правило, рекомендуют именно этот путь. В то же время на практике подход «снизу вверх» часто бывает весьма затратным как с точки зрения времени разработки, так и с точки зрения денежных затрат. В качестве компромиссного варианта может быть предложена следующая последовательность действий:

- Идентификации и выделение СБЕ, разработка для каждой СБЕ кратких стратегических концепций.

- Разработка первого варианта корпоративной стратегии: формирование портфеля СБЕ на основе определения относительной конкурентоспособности СБЕ и перспектив развития соответствующих рынков (портфельный анализ).

- Для наиболее важных направлений бизнеса разработка детальных стратегий СБЕ.

- С учетом разработанных стратегий СБЕ уточнение общей корпоративной стратегии.

- Разработка детального плана реализации стратегии.

Разработка предварительных стратегических концепций дает возможность сформировать наиболее оптимальный портфель СБЕ и определить приоритеты корпоративного уровня в самые краткие сроки, что позволяет разрабатывать детальные стратегии только для приоритетных СБЕ. В результате качество принимаемых решений повышается, а затраты сокращаются.

Совершенствование концепции стратегического управления как науки тесно связано с эволюционной теорией развития экономики. Согласно этой теории фирма способна к выживанию в меняющихся условиях внешней среды только в том случае, если она может соответствующим образом изменять методы и принципы управления. Поэтому постоянное развитие экономики требует не только обособленного применения уже разработанных методов управления, но также их постоянного пересмотра и совершенствования. Процесс формирования стратегии требует обширных знаний, способностей того, кто ее разрабатывает. Высокая ответственность при разработке стратегий обуславливается тем, что необходимо обеспечивать научный характер ведения хозяйственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989.

2. Карлоф Б. Деловая стратегия / пер. с англ. М.: Экономика, 1991.

А.В. Неретин

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПЕРЕХОДА ПРЕДПРИЯТИЯ НА АУТСОРСИНГ

Рассматриваются методологические основы при принятии решений о переходе предприятия на аутсорсинг.

Ключевые слова: аутсорсинг; алгоритм; матрица аутсорсинга; управленческие решения.

We research methodological basis for making a decision concerning the transition to outsourcing.

Keywords: outsourcing; algorithm; outsourcing matrix; managerial decisions.

При переходе предприятия на аутсорсинг, по нашему мнению, необходимо изучить основные методические вопросы:

1) алгоритм реализации процесса аутсорсинга, который позволит наиболее эффективно использовать возможности внешнего поставщика услуг;

2) методика определения тех бизнес-единиц, которые необходимо передать на аутсорсинг.

Необходимость формулирования методологических основ для принятия решения о переходе на аутсорсинг несет ценностную и практическую значимость для менеджеров предприятия, поскольку аутсорсинг не всегда приносит желаемые результаты. По оценкам ряда статистических агентств, обычно достаточно большое число менеджеров предприятия недовольны результатами аутсорсинга. В ходе специализированного исследования удовлетворенности сделками по аутсорсингу, проведенного компанией «Roland Berger Strategy Consultants» в 2006 г., были выявлены

следующие тенденции (см. рис. 1):

1. Независимо от временного периода 70% совершенных сделок по аутсорсингу отличаются неоправданно высокими затратами и неудовлетворительным (с точки зрения ожидаемого эффекта) качеством услуг.

2. В 20% сделок неудовлетворительные результаты проявляются в первые два года взаимодействия с партнером по аутсорсингу.

3. Вероятность неудовлетворительного результата для первых 5 лет составляет 50% [2].

По оценкам компании «Roland Berger Strategy Consultants», являющейся одним из лидеров на рынке стратегического консалтинга для предприятий, высокие требования к подготовке и ошибки в реализации приводят к тому, что большинство проектов аутсорсинга для них оказываются неудачными [2]. Специалисты компании «Roland Berger Strategy Consultants» выделяют несколько основных ошибок в реализации процесса аутсорсинга, присущих отдельным стадиям процесса.

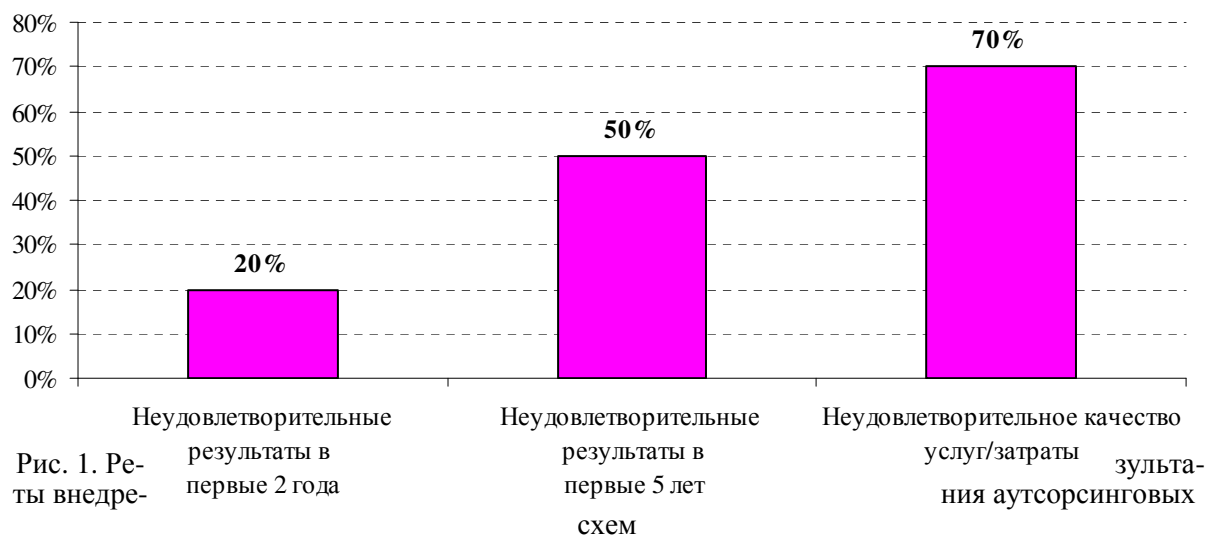


Рис. 1. Результаты внедрения аутсорсинга. Источник: данные агентства «Roland Berger Strategy Consultants».

На стадии разработки концепции аутсорсинга ошибками, имеющими негативное влияние на весь процесс реализации аутсорсинга, являются:

1) непрозрачность отдельных положений концепции, которая проявляется в отсутствии представления у предприятия о структуре собственных затрат и процессах при реализации программы передачи отдельных функций или процессов на аутсорсинг;

2) возможное отсутствие опыта специалистов по реализации программы аутсорсинга, а также отсутствие профессионального подхода к управлению процессом аутсорсинга [2].

На стадии заключения сделки с партнером по аутсорсингу ошибками могут являться:

1) неправильная структура сделки: принятые договоренности основаны на неверных допущениях о развитии;

2) недостаток совместимости с услугами партнера по аутсорсингу: услуги исполнителя не соответствуют требованиям бизнеса заказчика (банка) [2].

На стадии реализации сделки причинами ошибок выступают:

1) дефицит контроля и взаимодействия. Данный аспект проявляется также в том, что эффекты аутсорсинга для банка не могут быть адекватно оценены и проанализированы в ходе реализации взаимодействия с поставщиком услуг;

2) отсутствие ответственности: менеджер, задействованный в подготовке, не несет ответственности после ее завершения [2].

Основным средством избежания ошибок при аутсорсинге является тщательная предварительная проработка алгоритма действий по реализации процесса, а также предваритель-

ный анализ эффективности принятия данной стратегии для предприятия и анализ возможных рисков.

Правильная разработка алгоритма передачи отдельных функций предприятия на аутсорсинг с организационной и экономической точек зрения является основой для успешной реализации данной стратегии. Следует особо подчеркнуть, что алгоритм действий по реализации процесса и методические аспекты, связанные с аутсорсингом на предприятии, носят рамочный характер. Для каждого конкретного предприятия, исходя из его специфики, возможно формирование дополнительных шагов и принятие особых решений, свойственных именно данному предприятию.

В связи с тем, что информация об особенностях организации аутсорсинга на конкретном предприятии является конфиденциальной, мы остановимся на рассмотрении общих базовых методических подходов к построению алгоритма реализации стратегии аутсорсинга и проанализируем различные подходы к оценке эффективности данного процесса для предприятия.

На наш взгляд, основными этапами реализации стратегии аутсорсинга являются:

1) принятие решения об аутсорсинге и разработка концепции аутсорсинга для данной функции;

2) выбор партнера по аутсорсингу и заключение сделки аутсорсинга;

3) сопровождение процесса аутсорсинга.

Наиболее сложным из представленных этапов является разработка концепции и принятие решения об аутсорсинге. Данный этап, с практической точки зрения, можно разделить на следующие стадии:

1) определение функций, которые необходимо передавать сторонней организации, с



Рис. 2. Матрица аутсорсинга

учетом стратегии банка и других факторов принятия решения;

2) предварительная оценка эффективности передачи данных функций сторонней организации;

3) оценка рисков предприятия при реализации процесса передачи функции на аутсорсинг.

Цели и задачи аутсорсинга и сама концепция должны соответствовать общей стратегии предприятия.

В теориях, описывающих различные стратегические альтернативы реорганизации предприятия, существуют несколько теоретических подходов к принятию решения об аутсорсинге, которые могут применяться менеджментом предприятия.

Следует отметить, что с методической точки зрения, при анализе этапа принятия решения предприятием об аутсорсинге и разработки концепции аутсорсинга следует использовать микроэкономический подход и рассматривать предприятие как «производственную организацию», для которой свойственны все те законы развития, что и для организаций другого типа.

Одним из основных подходов по определению функций, которые целесообразно передавать на аутсорсинг, является построение матрицы аутсорсинга (рис. 2), разработанной специалистами компании «BKG Profit Technology», специализирующейся на анализе стратегии реструктуризации предприятий [1]. По вертикальной оси матрицы рассматривается степень соответствия способностей организации ее стратегическим целям. Чем выше степень соответствия организационных способностей целям предприятия, чем больше вклад этих способностей в формирование ключевых компетентностей, чем уникальнее эти компетентности, тем в большей степени предприятию или другой коммерческой структуре следует развивать и сохранять эти

способности.

С другой стороны, чем меньше способности предприятия соответствуют стратегическим целям, чем меньше их вклад в ключевые компетентности, тем безопаснее для организации отдавать эти способности на аутсорсинг.

Горизонтальная ось определяет позиции организационных способностей менеджеров предприятия в сравнении с конкурентами. Если организационные способности у предприятия хуже, чем на рынке, следует ориентироваться на внешние источники знаний. Если организационные способности компании лучше, чем у конкурентов, то больше внимания следует уделить защите связанных с этими способностями знаний, их сохранению в информационных системах и эффективному использованию на предприятии.

Все виды работ, процедур, компетенций и т.д. принято рассматривать с двух точек зрения – соответствия стратегическим целям бизнес-системы и соответствия предложениям на открытом рынке.

В результате разнесения по полям матрицы, вырабатываются управленческие решения [1]. В «Матрице аутсорсинга», предложенной специалистами «BKG Profit Technology», центральное поле обладает неопределенностью, поэтому те объекты управления, которые попадают туда, так или иначе должны разниться по остальным 8-ми полям матрицы при уточнении стратегических целей и стратегии предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Компания «БизнесКонсалтГрупп»: [сайт]. URL: bkg.-company.ru (дата обращения: 02.07.2008).
2. Компания «Roland Berger Strategy Consultants»: [сайт]. URL: <http://www.rolandberger.com> (дата обращения: 02.07.2008).

И.М. Павленкова

СОЦИАЛЬНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: УПРАВЛЕНИЕ РАЗНООБРАЗИЕМ

Характер и результат совместной деятельности в организации зависят от форм социального взаимодействия, которые складываются между участниками этой деятельности. Способность руководителя использовать разнообразие стратегий взаимодействия поддерживает целостность и устойчивость системы. Предложен анализ понятия «социальное взаимодействие» и возможности комбинаций социальных взаимодействий в бизнес-моделях организации.

Ключевые слова: совместная деятельность; социальное взаимодействие; организация; сотрудничество; соперничество; конфликт; договор.

The character and the results of joint activity in an organization depend on forms of social interaction among the participants. The ability of the manager to use various strategies of interaction supports the integrity and stability of the system. We analyze the concept of “social interaction” and the possibility to combine types of social interaction in organization’s business-models.

Keywords: joint activity; social interaction; organization; collaboration; rivalry; conflict; agreement.

Традиционно образ организации связан с представлением о внутренней упорядоченности и согласованности взаимодействий участников организационного процесса, обусловленных структурой и спецификой совместной деятельности. Сегодня организации меняются: прогрессивные рабочие места выглядят и функционируют иначе по сравнению с прошлым, возникают новые подходы к построению организационных структур и отношений, требующие анализа взаимосвязей между менеджментом, культурой и организацией. Растущий уровень конкуренции, высокая скорость и интенсивность технологических и инновационных изменений, неопределенность и риски бизнес-среды отражаются на поведении персонала в организации. Эти процессы заставляют выявлять новые критерии оценки качества управленческого труда, осваивать все новые инструменты, позволяющие улучшать или изменять типы поведения сотрудников.

Управление, являясь важнейшим признаком и атрибутом совместной деятельности, встроено в совместную деятельность людей и как механизм социальной регуляции, и как самостоятельный вид деятельности в соответствии с общественным разделением труда. При этом процесс управления – это всегда управление взаимоотношениями между людьми. Целесообразная совместная деятельность порождает управленческий труд, характерной особенностью которого оказывается направленность именно на участников совместной деятельности, а уже через них на предмет труда.

В постиндустриальном обществе наблюдаются существенные изменения в характере взаимоотношений между субъектом и объектом управления. Объект управления перестает быть только подчиненным и зависимым от субъекта индивидом и становится способен противостоять силовому влиянию. Причем и сам субъект управления усложняется, становится «развивающимся социальным образованием, расслаивающимся на различные виды деятельности и людей, осуществляющих эту деятельность» [9. С. 29]. Такое усложнение требует все большей ответственности от руководителя за обеспечение равновесия в системе социальных взаимоотношений и взаимодействий, поддержания норм и правил совместной деятельности.

Сегодня существенным ограничением практики управления является слабая ориентация на стратегическую перспективу развития организации, а также недостаточное внимание к процессам внутренней интеграции. Многие руководители все еще склонны отдавать «первенство структурам и системам, а не людям», потому что «изучать структуры и системы гораздо легче, чем людей» [3. С. 19]. Но как бы старательно менеджмент не прятался за бизнес-процессы и должностные инструкции, носителями их по-прежнему остаются люди. Усиление роли человека в организации в условиях быстрых и даже спонтанных изменений в экономике и технологиях по-новому расставляет приоритеты в решении управленческих задач.

Социальный аспект управленческих отношений находится в предметном поле со-

циологии управления, изучающей «закономерности функционирования и трансформации регулятивных механизмов, оптимально сочетающих интересы участников совместной деятельности, их организацию и самоорганизацию, формальные нормы и неформальные правила, достижение продуктивных целей, устойчивых связей и отношений» [8. С. 79], а также социальные последствия управленческой деятельности, то есть охватывает широкий спектр вопросов, способных обогатить практику управления. Но в социологии управления, как и в других социогуманитарных науках, сегодня можно отметить тенденцию «к накоплению актуального, но не признанного и не применяемого знания» [4].

Ориентация на стратегическое управление заставляет организации быть гибкими и адаптивными, использовать новые формы кооперации, как на этапе разработки стратегии, так и на этапе ее реализации. Возникает необходимость в новых моделях управления, в новых управленческих компетенциях, так как управление индивидуальными действиями сотрудников в таких условиях задает совместной деятельности качественно новый уровень сложности.

Стратегический менеджмент, являясь сравнительно молодым направлением научного познания, объединяет в себе теорию организации и управления, экономику, маркетинг, управление человеческими ресурсами. Стратегический анализ внутренних процессов и структур организации связан, прежде всего, с оценкой стержневых компетенций (отличительных особенностей) компании как ключевого фактора конкурентоспособности, которые достигаются за счет лучших знаний, владения информацией, наличия навыков, превосходящих конкурентов, использования технологий, а также наличия соответствующих взаимоотношений, выстроенных между сотрудниками и структурными подразделениями.

Одним из существенных аспектов стратегического анализа сегодня должен стать аудит качества социального взаимодействия при реализации совместной деятельности в организации. Это требует от руководителей знания основных форм взаимодействия и особенностей их проявления в разных организационных моделях.

Классификация форм взаимодействия Г. Зиммеля может стать отправной точкой в построении методики аудита социальных взаимодействий в организации. Рассмотрение каждой формы взаимодействия позволит определить, каким образом *конфликт, конкуренция, договор, авторитет, подчинение и сотрудничество* реализуются участниками совместной деятельности и влияют на их результативность (прямо или косвенно) [2]. Рассмотрим особенности обозначенных форм

подробнее.

Авторитет, по Г. Зиммелю, представляет особую форму социального взаимодействия, основой которой является власть [2]. Власть – это инструмент, гарантирующий соблюдение правил и норм в группах, организациях, обществе. Причем интересен тот факт, что «власть заключается в способности пользоваться действиями других людей как средствами достижения собственных целей» [1. С. 62].

Власть и влияние занимают центральное место в организации. В совместной деятельности отношения по типу «власть – подчинение» всегда базируются на ожиданиях подчиненных, связанных с тем, что положительный эффект от услуги, которую оказывает ему «властитель», превысит издержки, которые он несет, подчиняясь распоряжениям руководителя. Основой власти являются отношения обмена между подчиненным и властителем, где один взамен на жизненно важные услуги соглашается на повиновение другому. И этот другой, обладающей властью, будет контролировать, координировать, организовывать деятельность исполнителя, влиять на его поведение.

Для властных отношений в современной организации более всего характерен рационально-легальный авторитет в веберовской формулировке. Права и обязанности регулируют взаимоотношения власти и подчинения, а не отношения поклонения. Признаки традиционной власти, основанной на вере в священное происхождение существующих порядков, можно обнаружить в организациях, где основатель выступает как единственная доминантная фигура. Такая власть как харизматическое влияние основана на эмоциональной, аффективной реакции, выражающейся в поклонении и преданности носителю власти, признании его «исключительных» личных качеств. В современной организации такое влияние может быть и полезно, и опасно – в зависимости от того, кто оказывается «носителем харизмы» и способствует ли его харизматическое влияние повышению качества взаимодействия или разрушает его вовсе.

Власть – сложный, динамичный, и даже парадоксальный феномен. Чрезмерное применение власти может приводить к уменьшению возможности руководителя оказывать влияние. С другой стороны, способность руководителя делиться властью упрочивает, а не «размывает» власть, усиливая лояльность сотрудников, укрепляя их навыки принятия самостоятельных решений. Новые рабочие места все чаще требуют от менеджеров функций помощи и поддержки, а не указаний и контроля. Самые большие проблемы в условиях совместной деятельности начинаются тогда, когда власть становится самоцелью, препятствует продуктивным изменениям, искажает

восприятие и самооценку руководителя.

Приходя в организацию, человек, прежде всего, ориентирован на решение своих задач и ожидает получение выгоды от участия в кооперированной совместной деятельности. Но эти ожидания – недостаточное условие для конструктивного сотрудничества, так как совместная деятельность возникает, воспроизводится и развивается по причине наличия зависимостей между людьми, а любая зависимость воспринимается человеком, прежде всего, как ограничение. Необходимость подчинять свои индивидуальные цели и действия требованиям других в условиях ограниченных ресурсов неизбежно будет порождать у работника чувство протеста, что может приводить к различным формам сопротивления и соперничества.

Соперничество проявляется как конкуренция или конфликт. Основу соперничества составляют стремление победить, подчинить, уничижить соперника. *Конкуренция* – форма соперничества, при которой соперники пытаются опередить друг друга в чем-то. Зачастую это не предполагает непосредственной встречи соперников и оказания прямого воздействия на него, в большинстве случаев достаточно лишь демонстрации своих возможностей перед третьими лицами. Основой конкуренций в организации является возможность получения разнообразных благ, а также удовлетворение потребностей сотрудника. Конкуренция, с одной стороны, стимулирует активность в достижениях, развитие, с другой стороны, может стать деструктивным фактором, ухудшающим социально-психологический климат и снижающим работоспособность коллектива. Переход к прямому воздействию в непосредственном контакте означает, что конкуренты становятся противниками, оппонентами, а взаимодействие из конкуренции перерастает в конфликт.

Конфликт, являясь особой формой социального взаимодействия, характеризуется столкновением оппонентов, что проявляется в виде активных нападающих или защищающихся действий, что в большинстве случаев сопровождается повышенным негативным эмоциональным напряжением в связи с предметом разногласий. Любой социальной структуре присущи внутренние противоречия и напряжения. Именно в контексте социального напряжения очень часто рассматривается конфликт как силовое динамическое воздействие, нарушающее равновесие системы. Но напряжение в условиях совместной деятельности может стать детерминантом любого вида коллективного поведения, как усиливающего разрушительные тенденции, так и способствующего развитию и интеграции. Жизнеспособность организации во многом зависит от преодоления дихотомии в отношении организационного равновесия и организаци-

онного конфликта.

Договор является такой формой взаимодействия в совместной деятельности, которая позволяет регулировать и координировать разнообразные групповые и организационные процессы. В основе договорных отношений лежит практика переговоров, в которых участники должны стать равноправными партнерами, совместно принимающими решения и разделяющими ответственность как за результаты переговоров, так и за исполнение договоренностей. Предметом переговоров в условиях совместной деятельности могут быть любые обстоятельства, влияющие на ход и результат рабочего процесса.

В рамках теории «договорного порядка» мы можем считать, что любое согласованное действие (социальный порядок) должно постоянно воспроизводиться, или должно быть выработанным [10. С. 159]. Переговорный процесс тогда позволяет в проблемных организационных ситуациях «определять, уточнять и творчески изменять правила и конвенции <...>, то есть установить договорной порядок» [10. С. 163]. Ограничением в осуществлении договорных взаимодействий в совместной деятельности может стать доминирование властных отношений, так как в ходе переговоров те, кто обладают большей властью, могут навязывать свое понимание ситуации тем, кто обладает меньшей властью. Подобная асимметрия нивелирует суть переговоров и переводит договорные отношения в классические отношения власти – подчинения.

Сотрудничество, являясь основой для объединения людей в группы, характеризуется обоюдной заинтересованностью, выгодностью взаимодействия для обеих сторон, а также направленностью на достижение совместной цели. Сотрудничество может возникать в отношениях между людьми равного или разного социального статуса и предполагает признание определенных правил. Сотрудничество проявляется в формах делового партнерства, солидарности и подкрепляется доверием, уважением и поддержкой.

В своей основе деятельность организации – это создание и поддержание сотрудничества и координации. Основной трудностью управления является преодоление соперничества и конкуренции, приводящих к центробежным тенденциям в поведении сотрудников, и формирование позиции сотрудничества, усиливающей центростремительные силы в организации.

Сегодня можно говорить о том, что руководство, основанное лишь на принуждении безропотных исполнителей, осталось в прошлом. В современных организациях все чаще работники разных уровней вовлекаются в управление, осваивая навыки взаимодействия в условиях принятия решения, что повышает

ответственность за результаты деятельности организации и осознание необходимости согласования отдельных интересов в интересах всей организации. При этом необходимо учитывать, что сотрудничество – наиболее сложная и динамически подвижная форма социального взаимодействия. В организации сотрудничество может трансформироваться и перерасти в конфликт при изменении условий, возникновении новых требований с той или иной стороны по поводу ресурсов или властных полномочий. С другой стороны, сотрудничество может стать итогом преодоления функционального конфликта и новым этапом организационных отношений.

Разные формы взаимодействия в совместной деятельности могут трансформироваться и заменять одна другую, могут сосуществовать, дополняя друг друга, и каждая из них будет иметь разную эффективность в достижении целей организации. В этой связи очевидно, что на этапе стратегического планирования одной из задач является выбор организационных форм взаимодействия адекватных будущей бизнес-модели организации.

Классический менеджмент всегда акцентирует внимание на рациональности, видя в ней основания для достижения максимальной эффективности. И хотя сегодня все признают важность соблюдения баланса между человеческими и техническими аспектами жизни организации, реальные руководители пытаются все же вписать людей в механистическую систему, поскольку ждут от них надежности, предсказуемости, продуктивности как от механизмов. Механистический подход до сих пор остается весьма популярным в практике управления, хотя и не каждый современный руководитель найдет в себе силы признаться в этом. Это происходит отчасти из-за того, что управление совместной деятельностью людей опирается на достижение максимального автоматизма исполнителей, обеспечивающего при использовании конвейерных технологий высокую производительность труда. Однако отсутствие других форм взаимодействия не развивает у исполнителей самодисциплины, а также способности решать отклоняющиеся от стандартных задачи. Это, в свою очередь, требует от руководителей тотального контроля над действиями людей.

Основной формой взаимодействия, обеспечивающей эффективность в таких организациях, будет подчинение власти рациональных правил, авторитету должности. В процессах механистических организационных систем неизбежно будут возникать и конкуренция, и конфликт, но вряд ли возникнут договорные отношения равных, или отношения полноценного сотрудничества.

Интересно рассмотрение совместной деятельности в органических организационных системах, где взаимодействие представляет

собой непрерывный процесс обмена по аналогии с процессами в живых организмах. В таких организациях выживание выделяется «как главная цель или первичная задача, стоящая перед любой организацией» [6. С. 85], что дает руководителям больше гибкости, поскольку конкретные цели становятся частью фундаментального и длительного процесса, не дающего им стать отдельными конечными целями (что является ошибкой многих организаций). В таком случае организационный процесс оказывается намного шире, чем достижение конкретной цели. А эффективность организации будет зависеть от сбалансированности или совместимости между внешней средой и стратегией, структурой, технологией, обязанностями и потребностями людей.

Управление совместной деятельностью потребует подчинения легитимной власти, в ее и централизованной, и децентрализованной форме, обеспечивающей внутреннюю интеграцию через координацию, где возможны и сотрудничество, и договорные отношения. Когда же возникает конфликт, то он скорее воспринимается как временная дисфункция, которую необходимо преодолеть различными способами ради выживания.

Если рассматривать организацию как «микросоциум», у которого есть своя особенная культура, то все аспекты организационной жизни (структура, правила, цели, миссия, должностные инструкции и стандартные организационные процедуры) приобретают символическое значение и выполняют «интерпретирующую функцию, потому что начинают действовать, как первоочередные ориентиры для осмысления людьми контекстов, в которых они работают» [6. С. 163]. Такая организационная система и совместная деятельность в ней зиждется на разделяемой всеми членами системе ценностей, что находит выражение в действиях, воссоздающих общий смысл деятельности. Здесь велико значение идеологии, коллективных ценностей, верований, норм, обычаев. Основная форма взаимодействия в таком случае – это традиция, основывающаяся на власти харизматического лидера, причем отношения в системе «власть – подчинение» здесь формируются на уровне принятия их как ценности. Возникающие конфликты будут обусловлены особенностями доминирующего типа организационной культуры. Разрешение конфликтных ситуаций будет основано на принятых в нормах и правилах, отражающих традиции сотрудничества либо конкуренции, причем либо через договор, либо с позиции власти.

Когда организация отходит от фундаментальных и глубоких ценностей, объединяющих сотрудников, культура приобретает политический оттенок. Безусловно, политика является неотъемлемой частью совместной деятельности в организации. Политика отра-

жает главенствующие принципы организационного порядка, поскольку любая совместная деятельность людей связана с реализацией разнообразных и противоречивых интересов. Повседневная политическая жизнь в организации всегда связана с борьбой за влияние, с образованием группировок и коалиций, с интригами. По словам шотландского социолога Тома Бернса, «большинство современных организаций поощряют организационную политику, поскольку построены как системы одновременного соперничества и сотрудничества» [6. С. 189].

Рассматривая организацию как политическую систему, мы признаем, что все события организационной жизни воспринимаются через призму борьбы интересов. В качестве основной формы взаимодействия в такой организации будет себя обнаруживать конкуренция, сопровождающаяся конфликтом, при этом возможно возникновение временных договорных отношений, а иногда и инструментальное сотрудничество между группировками и коалициями.

Сегодня управление совместной деятельностью использует различные «конфигурации» во взаимодействии, поскольку менеджмент готов воплощать и механистический, и органический, и культурологический подход в зависимости от конкретной организационной ситуации. Глобализация бизнеса, формирование стратегических альянсов, развитие сетей требуют от руководителей навыков работы в условиях сотрудничества и партнерства. Все большее развитие получают горизонтальные, сетевые и виртуальные организации, основными единицами в которых являются межфункциональные автономные самоуправляемые рабочие группы и команды. Совместная деятельность постоянно усложняется, а персонал становится более образованным и самостоятельным в принятии решений, что требует новых социальных технологий в управлении, связанных с согласованием интересов отдельных сотрудников и подразделений.

Средовая изменчивость и неопределенность, являющаяся основным фактором усложнения совместной деятельности в организации, создает предпосылки для использования относительно нового инструмента управления, так называемого *diversity management*, что в переводе означает «управление разнообразием». Метод *diversity management*, прежде всего, связан с формированием многомерного управленческого мышления, основанного на восприятии разнообразия как возможности для развития организации. Управление совместной деятельностью всегда требует выбора адекватной организационной модели, и нелинейное управленческое мышление позволит использовать все формы взаимодействия ради выживания организации в долгосрочной перспективе.

Diversity management обладает потенциалом обеспечения внутриорганизационной интеграции, поскольку учитывает особенности всех форм социального взаимодействия в организации. Нужно отметить, что внутриорганизационная интеграция в рамках управления разнообразием предполагает диагностику и постоянный мониторинг жизненного цикла организации, доминирующего типа организационной культуры, а также конфликтного потенциала взаимодействий в организации.

Практика организационного консультирования¹ показывает, что зачастую попытки навязать «чужую» эффективную модель устройства взаимодействий наталкиваются на скрытое, но сильное и устойчивое сопротивление. Принятые в организации формы совместной деятельности противостоят внедрению новых организационных методов и бизнес-процессов. Адаптация «чужих» моделей, их «привитие» сплошь и рядом оказываются неэффективными. При этом упускается из виду тот факт, что разнообразие форм на основе грамотного управления скорее обогатит организационную жизнь. Это подтверждается использованием в одной организации, казалось бы, несочетаемых структурных форм, которые как раз отражают разнообразные формы совместной деятельности.

Регулярный менеджмент, как было уже отмечено выше, имеет склонность к эксплуатации устойчивых форм и организационного устройства, и методов управления совместной деятельностью. Зачастую выбор стиля руководства отражает именно эту тенденцию в функционировании организации, при этом опыт консалтинга руководителей высшего звена показывает, что они часто становятся заложниками выбранного стиля и это затрудняет принятие управленческих решений, связанных с переходом от одной организационной конфигурации к другой.

Diversity management предлагает вариативность управленческой стилистики, поскольку разные поведенческие модели и стили руководства могут быть востребованы на разных стадиях жизненного цикла организации, а также при взаимодействии с разными субкультурами подразделений. Способность руководителя к рефлексии и поведенческая гибкость являются необходимым условием управления разнообразием в совместной деятельности людей в организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бауман Э. Мыслить социологически. М., 1996.
2. Зиммель Г. Избранное. М.: Юрист, 1996.

¹ Исследования автора в рамках проектов Центра организационного развития и бизнес-тренинга ВЭШ СПбГУЭФ 2005–2011 гг.

3. *Ke de Ври Манфред*. Мистика лидерства. Развитие эмоционального интеллекта. М.: Альпина Паблишер, 2003.

4. *Коллинз Р.* Социология философии: глобальная теория интеллектуального изменения. Новосибирск, 2002.

5. *Минцберг Г.* Структура в кулаке: создание эффективной организации. СПб.: Питер, 2001.

6. *Морган Г.* Образы организации / пер. с англ.; Стокгольмская школа экономики. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008.

7. *Пригожин А.И.* Методы развития орга-

низаций. М.: МЦФЭР, 2003.

8. Социология управления: стратегия, процедуры и результаты исследования / отв. ред. А.В. Тихонов. М.: «Канон+»; РООИ «Реабилитация», 2010.

9. *Тихонов А.В.* Социология управления. Изд. 2-е, доп. и перераб. М.: «Канон +»; РООИ «Реабилитация», 2007.

10. *Чирков И.С.* Жизнь организации «с точки зрения действующего»: перспектива теории договорного порядка // Журнал социологии и социальной антропологии. 2010. № 4(53). Т. XIII. С. 158–173.

К.А. Павлова, М.Л. Слуцкий

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЦЕЛЕВЫХ И ОЦЕНОЧНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрены особенности формирования системы показателей на базе ключевых показателей эффективности в рамках основных стратегий обеспечения конкурентного преимущества предприятия. Обоснована целесообразность использования системы сбалансированных показателей в качестве основного инструмента информационного обеспечения системы управления.

Ключевые слова: управление; оценка деятельности предприятия; сбалансированная система показателей; целевые и оценочные показатели.

We research characteristics of forming the system of activities on the basis of key criteria within the basic strategies of securing competitive advantage. We prove the expediency of using the system of balanced showings as the main tool of information supply of management system.

Keywords: management; evaluation of business performance; balanced system of activities; targets and estimated figures.

Успешное функционирование предприятия в условиях конкурентной среды главным образом зависит от грамотного построения системы управления. Первостепенной задачей при построении эффективной системы управления, способной быстро адаптироваться к изменениям ценностей и запросов потребителей, а также условий конкуренции, становится обеспечение управленческого аппарата достоверной и релевантной информацией. Управление устойчивым развитием требует формирования соответствующей стратегии и системы показателей деятельности предприятия.

Основные дискуссии в последние десятилетия ведутся вокруг системы сбалансированных показателей (ССП). Журнал «Harvard Business Review» назвал систему сбалансированных показателей самым значительным вкладом в практику управления за последние 75 лет [1]. Это вызывает некоторое удивление, так как с начала XX века практика хозяйствования обуславливала развитие науки управления, в частности концепций, схожих по сути с СПП. Среди них можно выделить «tableau de bord» («бортовое табло») французского ученого Ж.Л.Мало, предложенную П. Друкером концепцию «Management by Objectives» (управление по целям, далее – МВО). С. Штерн разработал концепцию управления на основе показателя EVA, Р. Хьюберт – универсальную систему показателей деятельности. В дальнейшем каждая из концепций дорабатывалась и совершенствовалась другими учеными и специалистами в ответ на изменения потребностей практики и с развитием науки

управления [3].

Анализ существующих концепций управления выявил, что большинство из них построено на единой методической платформе «key performance indicators» (ключевые показатели эффективности, далее – КРІ).

В основах разработки концепции управления на базе КРІ лежит определение направления деятельности предприятия по реализации миссии, постановка, декомпозиция и построение дерева стратегических целей. Непосредственное применение КРІ происходит на этапе контроля достижения целей для измерения и оценки эффективности деятельности отдельных подразделений, а также сотрудников предприятия. В данном случае под декомпозицией целей понимается концептуальная декомпозиция, связанная с умозрительным разделением сложной системы без «вмешательства» в действительные отношения между элементами. «Дерево целей» нами рассматривается как наглядная графическая форма процедуры декомпозиции [5].

Рассмотрение вопросов целеполагания и подходов к классификации целей предприятия показало существование различных точек зрения на процесс целеполагания в целом и совокупность целей предприятия в частности.

Нами выдвинут тезис о том, что основной целью и одновременно главным критерием эффективности управления следует считать обеспечение конкурентоспособности предприятия. Исходя из этого, рассмотрим три основные стратегии, позволяющие реализовать конкурентные преимущества.

1. *Стратегия минимизации затрат.* Достижение и поддержание конкурентоспособности обеспечивается за счет максимального допустимого снижения затрат в каждом звене создания стоимости продукта и деятельности предприятия. Система показателей при данной стратегии должна отвечать задачам недопущения неоправданного роста затрат в результате несогласованности действий подразделений, а также обеспечения базовых потребительских характеристик каких-либо звеньев цепочки создания стоимости. Показателями-индикаторами при реализации стратегии минимизации затрат соответственно выступают показатели затрат во всех звеньях цепочки создания ценности, показатели оборачиваемости активов и запасов, узнаваемость торговой марки.

2. *Стратегия дифференциации.* При данной стратегии конкурентное преимущество достигается за счет предложения покупателям более высокой ценности в каком-либо звене или звеньях. В рамках данной стратегии возможна дифференциация по продукту, в послепродажном обслуживании (сервисная), обслуживании покупателей/клиентов (дифференциация персонала), путем создания торговой марки предприятия (имиджевая дифференциация). Система показателей при данной стратегии должна отвечать задачам выявления степени уникальности для потребителей тех или иных звеньев цепочки создания ценности и план-фактного анализа затрат. Специфическими показателями-индикаторами реализации стратегии можно считать, например, выручку и рентабельность продаж новых продуктов, удовлетворенность покупателей/клиентов, узнаваемость торговой марки.

3. *Стратегия оптимальных издержек.* Данная стратегия представляет собой компромисс между предыдущими двумя стратегиями, когда конкурентное преимущество заключается в низкой себестоимости при одновременной дифференциации в каких-либо звеньях создания ценности. Система показателей должна отвечать задачам, поставленным в рамках стратегий низких издержек и дифференциаций, диагностируя возможность соблюдения этих условий. Специфическими показателями стратегии можно считать, например, объем продаж постоянным клиентам, индекс их удовлетворенности, скорость выполнения заказов и устранения рекламаций, процент взаимозаменяемости персонала.

Для целей управления выбор КРП из множества показателей происходит в зависимости от выбранной стратегии и исходя из определенных критериев:

- соответствие стратегии и отражение ключевого аспекта хозяйственной деятельности;
- информативность показателя и ответственность для целей управления;

- возможность оперативного воздействия на величину показателя ответственными должностными лицами;

- наличие устойчивой причинно-следственной связи с другими показателями;

- возможность консолидации и трансформации на вышестоящих уровнях ответственности.

Следует отметить, что в основе концепций управления на базе КРП лежит оценка эффективности деятельности предприятия не только с помощью финансовых показателей ввиду невозможности распространения стратегии предприятия на всех уровнях ответственности, от управленческого аппарата до сотрудников производства. В зависимости от уровня ответственности эффективность деятельности предприятия определяется также на основе показателей нефинансового характера, позволяющих оценить удовлетворенность покупателей/клиентов, эффективность сервисного и послепродажного обслуживания, процессов производства, логистики, маркетинга и других бизнес-процессов, влияющих в итоге на финансовый результат деятельности предприятия.

В работе Р. Каплана и Д. Нортон «Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию» [3] был предложен целостный подход к оценке показателей. По Д. Нортону и Р. Каплану, сбалансированная система показателей эффективности – это взаимозависимость причинно-следственных связей с критериями оценки результатов и факторов их достижения. Сбалансированная система показателей, или критериев, рассматривает цели и стратегию компании сквозь призму системы оценки ее деятельности, обеспечивая определенной методикой для создания системы стратегических критериев и системы управления [3]. Сбалансированность используемых показателей реализуется с помощью увязки между стратегическим и тактическим уровнями управления, прошлыми и будущими результатами компании, финансовыми и нефинансовыми показателями, внутренними и внешними эффектами деятельности.

Таким образом, ССП обладает следующими существенными преимуществами [1; 4]:

- позволяет предприятию быстро реагировать на изменение конкурентной ситуации и рыночной конъюнктуры;

- полностью отвечает многообразию задач и направлений деятельности предприятия;

- ее элементы согласованы и непротиворечивы с точки зрения КРП и развития предприятия;

- сохраняет четкую структуру и причинно-следственную определенность показателей в условиях хаотично действующей внешней среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvath & Partners; пер. с нем. 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.

2. Друкер П. Практика менеджмента. М.: Вильямс, 2007. 400 с.

3. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. 2-е изд., испр. и доп. / пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005.

4. Нивен П. Система сбалансированных показателей. Шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / пер. с англ. Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. 314 с.

5. Слуцкий М.Л. Целеполагание и контроллинг на промышленном предприятии. СПб.: Изд-во СЗГТУ, 2005. 175 с.

Я.А. Серов

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ОТДЕЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ОБЩЕСТВЕННОЙ И ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

Анализируются нормативно-правовые положения в сфере обеспечения экономической безопасности в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: *экономическая безопасность; национальная безопасность; личная безопасность; безопасность отраслевых объектов.*

We analyze normative and legal regulations in the sphere of economic security under modern economic conditions.

Keywords: *economic security; national safety; personal security; security of industry objects.*

Закон Российской Федерации «О безопасности» от 5 марта 1992 года № 2446-1 [1] и Федеральный закон РФ «О безопасности» от 28 декабря 2010 года № 390-ФЗ [2] определяют методологические основы развития экономической безопасности в нашей стране. Современные условия хозяйствования требуют разработки новых нормативно-правовых положений, учитывающих происходящие трансформации во всех областях и сферах деятельности. Одним из таких документов стал Федеральный закон РФ от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных» [3]. Данный Закон регулирует отношения, связанные с обработкой персональных данных. В Законе определено, что обработка может быть осуществлена:

- федеральными органами государственной власти;
- органами власти субъектов Российской Федерации;
- органами местного самоуправления;
- муниципальными органами, не входящими в систему органов местного самоуправления;
- юридическими лицами;
- физическими лицами [3].

При этом отмечается, что обработка персональных данных может осуществляться как с применением средств автоматизации, так и без них. Последнее становится возможным в случае, если обработка персональных данных без использования таких средств соответствует характеру операций, совершаемых с персональными данными с использованием средств автоматизации [3].

Цель Закона заключается в обеспечении защиты прав и свобод человека и гражданина при обработке его персональных данных, в том числе защиты прав на неприкосновенность частной жизни, личную и семейную тайну. На наш взгляд, данная цель наиболее полно отра-

жает современную действительность в области обеспечения безопасности. Кроме того, следует отметить, что основной акцент сделан на частной жизни граждан. Такой подход позволяет использовать современные средства информатизации в процессе обеспечения безопасности. Также становится очевидной взаимосвязь безопасности на разных уровнях: личном, отраслевом, национальном.

В п.п. 2 и 3 ст. 19 ФЗ РФ «О персональных данных» определена роль государственных органов власти в процессе обеспечения безопасности персональных данных при их обработке. В частности, предусматривается установление Правительством РФ следующих требований:

- к обеспечению безопасности персональных данных при их обработке в информационных системах персональных данных;
- к материальным носителям биометрических персональных данных и технологиям хранения таких данных вне информационных систем персональных данных [3].

Таким образом, Закон ориентирован на повышение экономической безопасности, в частности, граждан. Это может быть обеспечено за счет использования современных средств связи.

Дальнейшие социально-экономические трансформации повлекли соответствующие изменения и в правовом законодательстве. Так, в 2009–2010 годах в рассматриваемый закон были внесены необходимые поправки.

Для обеспечения экономической безопасности в отдельных отраслях также принимаются соответствующие правовые акты. Так, например, 21 июля 2011 года был принят Федеральный закон РФ «О безопасности объектов топливно-энергетического комплекса» № 256-ФЗ [4]. Данный закон устанавливает организационные и правовые основы в сфере обеспече-

ния безопасности объектов топливно-энергетического комплекса (ТЭК) в Российской Федерации, за исключением объектов атомной энергетики. Это должно способствовать предотвращению незаконного вмешательства в сферу его деятельности отдельных элементов хозяйственных отношений. Также закон определяет полномочия федеральных органов государственной власти и органов государственной власти субъектов Российской Федерации в указанной сфере. Кроме того, законом определяются права, обязанности и ответственность физических и юридических лиц, владеющих на праве собственности или ином законном праве объектами топливно-энергетического комплекса.

На наш взгляд, принципы обеспечения безопасности, применимые для объектов ТЭК, определенные в Законе «О безопасности объектов топливно-энергетического комплекса» характеризуются большей системностью и учитывают интересы не только объектов ТЭК, но и отдельных граждан и государства. Так, в рассматриваемом законе выделены следующие принципы обеспечения безопасности объектов топливно-энергетического комплекса:

- законность;
- соблюдение баланса интересов личности, общества и государства;
- взаимная ответственность личности, общества и государства в сфере обеспечения безопасности объектов топливно-энергетического комплекса;
- непрерывность;
- интеграция в международные системы безопасности;
- взаимодействие субъектов топливно-энергетического комплекса, федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления;
- обеспечение антитеррористической защищенности объектов топливно-энергетического комплекса [4].

Данный закон, по нашему мнению, наиболее полно отражает процесс обеспечения экономической безопасности на примере отдельной отрасли.

Интересной с нашей точки зрения представляется ст. 11 данного закона. В ней определена роль информационных систем в процессе обеспечения безопасности объектов ТЭК. В Законе определено, что в целях обеспечения безопасности объектов топливно-энергетического комплекса субъекты ТЭК создают на этих объектах системы защиты информации и информационно-телекоммуникационных сетей от неправомерных доступа, уничтожения, модифицирования, блокирования информации и иных неправомерных действий и обеспечивают функционирование таких систем. Создание таких систем предусмат-

ривает планирование и реализацию комплекса технических и организационных мер, обеспечивающих в том числе антитеррористическую защищенность объектов топливно-энергетического комплекса [4].

Таким образом, проведенный анализ правовой базы в сфере обеспечения безопасности показал, что при разработке законов учитывается необходимость применения современных коммуникационных средств. Это позволяет повысить уровень безопасности и обеспечить соответствующую защиту с учетом появления новых угроз безопасности на различных уровнях.

В этих условиях должна быть усилена позиция государства. Такое мнение существует и у представителей торгово-промышленной палаты РФ. В частности, определено, что необходимо повышение роли государства в таких областях, как законодательная; финансовая; судебная; регулирующая; контролирующая [5].

В большинстве из перечисленных областей уже происходит требуемое усиление роли государства в процессе обеспечения экономической безопасности.

Таким образом, при разработке правовых документов необходимо учитывать происходящие изменения не только в сфере развития информационно-коммуникационных технологий, но и в других областях. Кроме того, при их разработке нужно принимать во внимание интересы всех участников рыночных отношений. Это позволит, на наш взгляд, обеспечить требуемый уровень как экономической, так и национальной безопасности в стране.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Российской Федерации «О безопасности» от 5 марта 1992 года № 2446-1 // Федеральная служба по техническому и экспертному контролю (ФСТЭК России): [сайт]. URL: fstec.ru/_docs/doc_1_2_002.htm (дата обращения: 27.01.2012).
2. Федеральный закон Российской Федерации от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ «О безопасности» // Российская газета. Фед. выпуск. 2010. 29 декабря. № 5374.
3. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных» // Российская газета. Фед. выпуск. 2006. 29 июля. № 4131.
4. Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2011 г. № 256-ФЗ «О безопасности объектов топливно-энергетического комплекса» // Российская газета. Фед. выпуск. 2011. 26 июля. № 5537.
5. Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства: [сайт]. URL: http://www.nisse.ru/business/article/article_1497.html?effort=#_Точ495299783 (дата обращения: 27.01.2012).

Н.Н. Сисина

АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ПРИРОДООХРАННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Рассматривается содержание понятия природоохранных затрат, их классификация для целей бухгалтерского учета, анализа, а также теоретические основы анализа экологических затрат, в том числе оценки их эффективности.

Ключевые слова: *природоохранные затраты; мероприятия по охране окружающей среды; показатели эффективности; механизм возмещения затрат; дотационный характер осуществления природоохранных мероприятий.*

We research the essence of environmental costs, their classification for accounting reasons as well as the theoretical basis of environmental costs analysis including the assessment of their efficiency.

Keywords: *environmental costs; nature-conservative measures; efficiency indicators; reimbursement mechanism, subsidized character of environmental measures.*

Исполнение предприятием действующего законодательства в области охраны окружающей среды и рационального природопользования требует реализации природоохранных мероприятий, направленных на снижение и дальнейшее прекращение негативного воздействия промышленных технологий на элементы окружающей природной среды. Осуществление средозащитных и средовосстановительных мероприятий связано с затратами значительного объема производственных и финансовых ресурсов предприятия-природопользователя.

О содержании понятия природоохранных (экологических) затрат в экономической литературе существуют различные точки зрения.

Природоохранные затраты, по мнению Е.Н. Колчиной, это – расходы, направленные на уменьшение в ходе обычных производственных процессов всех видов негативного воздействия на окружающую природную среду, а также на устранение последствий негативного воздействия на окружающую среду [5].

По мнению З.С. Туяковой и А.А. Чертовой, к экологическим затратам предприятия относятся материальные, трудовые, финансовые затраты, соединенные с природоохранными мероприятиями, осуществляемыми перед началом или в течение производственного процесса, включаемые в себестоимость продукции или аккумулирующиеся в стоимости природоохранных объектов [3].

М.Г. Трудова природоохранными затратами считает выраженную в денежной форме общую сумму всех видов материальных и трудовых ресурсов, потребляемых при осуществлении природоохранной деятельности

[2].

Группа авторов – Д.П. Ананишвили, Л.А. Барский, К.Г. Гофман и др. – под полными затратами на мероприятия по защите окружающей среды от загрязнения понимают сумму затрат на научно-исследовательские работы, экспериментальную проверку, техническую подготовку производства и освоение новой технологии, безвредной для окружающей среды, внедрение её в производство [1].

Некоторые исследователи определяют природоохранные затраты как сумму затрат народного хозяйства: на предупреждение экологических нарушений с помощью природоохранных мероприятий; на предотвращение воздействия экологических нарушений на реципиентов (население, объекты ЖКХ и др.); вызываемых воздействием экологических нарушений на реципиентов. Причем под природоохранными затратами понимаются затраты на предупреждение экологических нарушений с помощью природоохранных мероприятий, а два последующих вида затрат определяются как экономический ущерб.

Обобщая определения природоохранных затрат, экологическими затратами, в целях бухгалтерского учета и анализа, на наш взгляд, следует считать затраты, связанные с изменением технологического процесса производства в целях снижения негативного воздействия на окружающую среду; удалением технологических выбросов в производственных помещениях и в окружающую природную среду; восстановлением естественных параметров элементов окружающей природной среды.

Определение понятия экологических затрат, их классификация, возможность выявляе-

ния и подсчета является важным моментом в разработке методики их анализа в рамках предприятия, как основного звена системы рационального природопользования.

Качественный анализ природоохранных затрат на предприятии зависит от полноты их отражения в бухгалтерском учете. Для решения этой задачи необходимо классифицировать экологические затраты и разработать основные принципы их отражения на бухгалтерских счетах.

Классификационными признаками затрат на охрану окружающей среды являются виды и направления природоохранной деятельности предприятия. Этот специфический вид деятельности подразделяется по объектам охраны:

- деятельность по охране и рациональному использованию воздушного бассейна;
- деятельность, направленная на охрану и рациональное использование водных ресурсов;
- деятельность, связанная с охраной и рациональным использованием земельных ресурсов;
- деятельность, связанная с охраной физических полей околоземного пространства.

В соответствии с объектами природоохраны классифицируются и затраты: на охрану водных ресурсов; на охрану воздушного бассейна; на охрану земельных ресурсов; на охрану физических полей.

Характерными направлениями природоохранной деятельности предприятия являются реализация природоохранных мероприятий и эксплуатация природоохранных объектов.

В этой связи природоохранные затраты делятся на капитальные и текущие. Капитальные затраты, или экологические инвестиции, направлены на создание природоохранных комплексов, а текущие – на содержание природоохранного оборудования.

По действующему законодательству предприятие осуществляет природоохранную деятельность за счет собственных и привлеченных источников. В качестве собственных источников финансирования выступают фонды предприятия, созданные за счет отчислений из чистой прибыли, либо взносов акционеров (собственников). К привлеченным относятся кредиты и займы, целевое финансирование из бюджетов разных уровней (государственного, местного), поступления от международных экологических организаций, добровольные пожертвования юридических и физических лиц т.д.

Классификация затрат на охрану окружающей среды позволяет определить объекты учета природоохранной деятельности предприятия. Ими являются: основные средства экологического назначения; текущие природоохранные затраты; результаты природо-

охранной деятельности.

Учет основных средств экологического назначения ведется на синтетическом счете 01 «Основные средства» и регулируется Положением по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденным приказом Минфина России от 30.03.2001 г. № 26н и Методическими указаниями по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденными приказом Минфина России от 13.10.2003 г. № 91н. В аналитических целях целесообразно вести учет природоохранных основных средств на субсчете, например, вторым 01/2 – «Основные средства природоохранного назначения». А внутри субсчета по аналитическим счетам: «Основные средства по охране воздуха» и т.д. В рамках действующего законодательства предприятие самостоятельно вправе внести соответствующие субсчета в рабочий план счетов.

Текущие затраты на охрану окружающей среды – это часть ресурсов предприятия, потребленных в процессе содержания и эксплуатации природоохранных сооружений. Точность их измерения зависит от правильности определения состава этих затрат.

По мнению большинства аналитиков, в состав текущих экологических затрат необходимо включать:

- текущие затраты на содержание и обслуживание природоохранных объектов основных средств;
- текущие затраты, связанные с осуществлением мероприятий, способствующих улучшению качественных характеристик элементов окружающей среды, как относимые за счет основной деятельности, так и осуществляемые за счет ежегодных ассигнований из бюджета и других источников;
- дополнительные затраты на эксплуатацию основных производственных фондов, обусловленные изменением производственной технологии, с целью снижения (прекращения) негативного воздействия хозяйственной деятельности на окружающую среду;
- затраты на оплату услуг, связанных с охраной окружающей среды.

В состав капитальных затрат на охрану окружающей среды входят затраты на поисковые и научно-исследовательские работы, на конструкторскую и технологическую подготовку производства, на приобретение оборудования и инвентаря, на строительные и монтажные работы. Учет капитальных затрат на осуществление природоохранной деятельности ведется традиционным способом, как и учет капитальных вложений.

Кроме того, к капитальным затратам необходимо добавить затраты на мероприятия, носящие комплексный характер, в которых помимо охраны окружающей среды предусматриваются цели повышения эффек-

тивности производства. К таким мероприятиям, например, относятся система замкнутого водоснабжения, малобюджетные технологии, газоочистные и пылеулавливающие установки, служащие для получения той или иной продукции из отходов.

Используя информацию о составе, структуре и направлениях экологических затрат, их можно классифицировать по следующим признакам:

1) *по объектам охраны*: затраты на осуществление водоохраных мероприятий; затраты на реализацию воздухоохраных мероприятий; затраты на проведение землезащитных мероприятий; затраты на охрану и поддержание естественных параметров физических полей;

2) *по времени осуществления*: единовременные; периодические; постоянные;

3) *по направлениям затрат*: капитальные; текущие;

4) *по источникам образования*: затраты, осуществляемые за счет собственных источников; затраты, осуществляемые за счет заемных источников.

Совершенствование систем учетной и внеучетной информации природоохраны, разработка на их основе новых методических подходов к анализу являются одним из направлений поиска решений оптимизации затрат экологического назначения.

Для проведения анализа природоохранных затрат используются традиционные приемы экономического анализа. Изучение состава, структуры и динамики этих затрат на предприятии осуществляется с использованием приемов факторного моделирования, сравнения, детализации и группировки. Так как текущие экологические затраты учитываются в производственных затратах предприятия, весьма актуально изучать размер их влияния на себестоимость продукции и конечный финансовый результат деятельности – прибыль. В анализе капитальных затрат важным направлением является оценка их эффективности.

Итак, основные задачи проведения анализа затрат на природоохранные мероприятия, на наш взгляд, следующие:

- оценка объема и направлений затрат;
- анализ структуры и динамики затрат;
- анализ эффективности затрат;
- анализ источников возмещения затрат.

Первая задача связана с изучением и оценкой выполнения плана природоохранных мероприятий. Для её решения необходимо сравнить объем затрат по мероприятию, планируемому на отчетный период, с фактически произведенными затратами. Если фактические затраты равны плановым, то мероприятие выполнено, если меньше – не выполнено. В случае превышения фактических затрат над планируемыми необходимо выяснить, что по-

служило основанием превышения и насколько оно обосновано.

Вторая задача решается с помощью оценки удельных весов капитальных и текущих экологических затрат в их общем объеме за анализируемый период. Превышение удельного веса капитальных затрат свидетельствует о деятельности по созданию природоохранных объектов. Для оценки оптимального объема капитальных затрат предприятия можно применять алгоритм линейной оптимизационной модели, основанной на достижении максимального результата при минимальных затратах.

Для анализа эффективности природоохранных затрат в экономической литературе предлагается использовать разные показатели.

Например, А.П. Цыганков, О.Ф. Балацкий, В.Н. Сенин предлагают рассчитывать фактический коэффициент эффективности на основе определения сроков окупаемости капитальных вложений. Величина, обратная сроку окупаемости, является фактическим коэффициентом эффективности:

$$E_{\text{ф}} = \frac{\Delta Y - \Delta C}{\Delta K},$$

где ΔY – снижение величины ущерба в результате проведения природоохранного мероприятия; ΔC – увеличение себестоимости производимой продукции; ΔK – дополнительные капитальные вложения в природоохранное мероприятие [4].

М.Г. Трудова предлагает использовать для определения эффективности капитальных затрат следующую формулу:

$$E_{\text{к}} = \frac{\Delta B}{K},$$

где ΔB – снижение выброса вредного вещества; K – капитальные затраты [2].

Эффективность осуществления природоохранной деятельности, на наш взгляд, должна оцениваться системой показателей как в условно-натуральном, так и в стоимостном выражении. Этот вопрос требует дальнейшей научной проработки совместно аналитиками и экологами.

Анализируя источники возмещения экологических затрат, необходимо изучить их состав, объем, структуру.

Учитывая, что необходимость осуществления природоохранных мероприятий требует вложения огромных средств предприятия, то целесообразным, на наш взгляд, должен стать дотационный характер средозащитных и средовосстановительных мероприятий.

Средозащитные и средовосстановительные мероприятия финансируются из разных источников. Сложившаяся в большинстве стран рыночная система ведения хозяйства обусловила использование в хозяйственном обороте объектов природоохраны в качестве товаров. Субъекты хозяйствования покупают

у государства право на выброс в окружающую среду отходов производства в объемах, превышающих предельно допустимый объем. Целесообразно дополнить существующую практику природоохраны следующей системой мер.

Во-первых, особо опасные объекты народного хозяйства, имеющие государственную значимость и закрытие которых невозможно, должны быть оснащены природозащитными комплексами за счет средств государственного бюджета. Иными словами, расходы на строительство и ввод в действие природоохранных комплексов на особо опасных производствах, имеющих стратегическое значение для развития страны, вне зависимости от формы собственности, должны быть компенсированы государством в полном объеме.

Во-вторых, вновь создаваемые производственные мощности могут быть введены в действие только при условии государственной регистрации экологической чистоты предприятия. Причем государство должно компенсировать полностью все чисто экологические расходы. Например, при государственной регистрации предприятия химической отрасли промышленности расходы по строительству и вводу в действие сооружения водоочистки возмещаются государством. Механизм возмещения может быть разным. Либо это одномоментное перечисление денежных средств на расчетный счет предприятия, либо осво-

бождение от уплаты федеральных налогов на сумму расходов на объект водоочистки, либо 100%-е возмещение эксплуатационных расходов на природоохранный комплекс на весь период эксплуатации, включая текущий ремонт, заработную плату сотрудников, оплату электроэнергии и др.

Дотационный характер расходов на средозащитные и средовосстановительные мероприятия является необходимым условием развития системы природоохраны каждого государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ананиашвили Д.Н., Барский Л.А., Гофман К.Г. и др.* Охрана окружающей среды: модели социально-экономического прогноза. М.: Экономика, 1982.

2. *Трудова М.Г.* Статистический анализ природоохранной деятельности в регионе. М.: Изд-во МГУ, 1989.

3. *Туякова З.С., Черткова А.А.* Классификация экологических затрат в современном бухгалтерском учете // Вестник ОГУ. 2009. № 8 (102).

4. *Цыганков А.П., Балацкий О.Ф., Сенин В.Н.* Технический прогресс – химия – окружающая среда / под ред. В.Н. Зайцева. М.: Химия, 1979.

5. Экологические нормы. Правила. Информация. 2010. № 9.

О.В. Стоянова, И.В. Иванова, О.В. Багузова

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ СЛОЖНЫМИ ПРОЕКТАМИ

Работа поддержана грантом РФФИ № 11-07-00241-а

Предлагается подход к организации интеллектуальной поддержки принятия решений по управлению сложными проектами. Показано, что большие возможности в этой сфере предоставляет использование временных логик. Анализируются достоинства и недостатки различных временных логик и структур времени применительно к задаче моделирования сложных взаимосвязей между работами проекта. Обосновывается актуальность разработки точно-интервальных методов ветвящегося времени, предназначенных для построения моделей проектов.

Ключевые слова: *управление проектами; моделирование; временные логики.*

We offer an approach to organizing intellectual support of decision-making in complex project management. We prove that using temporal logic has considerable opportunities in this sphere. Advantages and disadvantages of various types of temporal logic and structures of time are analyzed concerning modeling complex correlation among project parts. We prove the relevance of developing point-interval methods of branching time intended to model projects.

Keywords: *project management; modeling; temporal logic.*

Актуальность вопросов, связанных с управлением проектами, в последние годы существенно возросла, поскольку все большее число компаний переходит к проектному управлению, так как оно наиболее соответствует современным динамично изменяющимся условиям. Высокий уровень конкуренции, необходимость быстрого реагирования на потребности рынка, всё новые научно-технические достижения и воздействие других факторов приводит к возрастанию сложности проектов, реализуемых в различных отраслях, увеличению количества наукоёмких и инновационных проектов. При этом значительно возрастает сложность задач проектного управления, что обуславливает актуальность разработки и использования методов, позволяющих эффективно решать данные задачи.

Центральным понятием проектного управления является проект как целенаправленная деятельность, органичная определенными временными рамками и направленная на преобразование ресурсов в результат. В основе большинства методов поддержки принятия решений по проектному управлению, рассматриваемых отечественными и зарубежными авторами [1; 4; 6], лежит использование модели проекта, представляющей его формализованное описание с точки зрения логики трактовки понятия «проект».

Особенности проектного управления промышленным предприятием обуславли-

ют требования к моделям проектов, используемым в качестве инструментов поддержки принятия решений. Во-первых, модель должна описывать проект как систему взаимосвязанных и взаимодействующих элементов с учетом воздействия на неё внешнего и внутреннего окружения проекта. Необходимо осуществлять декомпозицию проекта на элементы таким образом, чтобы динамика их состава была минимальной. Во-вторых, модель должна позволять рассматривать строгие и нестрогие отношения между элементами проекта, используя одни и те же формальные средства. При этом желательно, чтобы она была легко интерпретируема. В-третьих, следует обеспечивать удобство и высокую скорость проведения расчетов при решении задачи поддержки принятия решений. При этом необходимо предусмотреть алгоритмы, позволяющие решать указанные задачи при различной степени неопределенности и неполноты исходных данных.

Проведенный анализ показал, что как сложное системное явление проект может быть описан на основании двух различных подходов. В соответствии с первым, проект рассматривается как процесс перехода системы из исходного состояния в конечное с использованием определенного обеспечения и при наличии ряда ограничений. Получение формализованного описания проекта в соответствии с данным подходом является трудоёмким, для сложных нестационарных проек-

тов требует значительных затрат временных и интеллектуальных ресурсов, что снижает эффективность его использования в процессе проектного управления. Второй подход основан на рассмотрении проекта как совокупности действий взаимосвязанных во времени и направленных на достижение единого результата. Представление проекта в соответствии с данным подходом лежит в основе сетевых методов планирования и анализа проектов, таких как метод критического пути (МКП) и метод PERT. Использование методов предполагает знание точных значений длительностей всех этапов (МКП) или задание вероятностных значений (PERT), что сужает возможности использования методов в условиях неопределенности. Еще одним существенным ограничением является невозможность моделирования сложных семантических зависимостей между этапами проекта.

В результате проведенного анализа было выявлено, что получить модели проектов, отвечающие перечисленным выше требованиям, позволяет аппарат темпоральных логик, свободный от указанных выше недостатков традиционных методов. Среди всего разнообразия методов временных логик были выделены три больших класса: первопорядковые, модальные и овеществленные.

Простейшими временными логиками являются первопорядковые, где время выступает в качестве аргумента в предикатах. Эти логики основаны на тех же законах, что и классическая логика высказываний, что обуславливает простоту их применения. Вместе с тем, они не обеспечивают возможности удобной формализации высказываний, описывающих взаимосвязи между этапами проекта.

Модальные логики оперируют высказываниями типа «когда-нибудь будет, что», «всегда будет» и др., или временными модальностями. Возможности модальных логик для описания сложных взаимосвязей между этапами шире, чем первопорядковых.

Последний класс составляют овеществленные логики, рассматривающие время в структуре объектов типа «состояние», «событие» или «процесс». Эти логики самые выразительные, но и самые сложные. К их общим недостаткам относится невозможность получения в общем виде доказательств о непротиворечивости и полноте для временного аспекта. Вместе с тем, описание временных изменений в пространстве состояний, событий или процессов является наиболее близким к описанию проекта, как совокупности взаимосвязанных работ.

В результате оценки характеристик различных видов темпоральных логик разработана процедура, позволяющая осуществлять обоснованный выбор того или иного варианта временной модели в зависимости от следующих факторов: сложность проекта, стац-

нарность его структуры, наличие и виды качественных зависимостей между этапами, возможность описания проекта в терминах состояний, необходимость учета мгновенных событий и ряда других, зависящих от особенностей конкретного проекта.

В результате проведенного нами исследования было выявлено, что наибольший потенциал в сфере управления сложными проектами имеют овеществленные логики, в частности логика Алена [8]. Ограничением её является невозможность адекватно отражать мгновенные изменения. Преодолеть это ограничение позволяет переход к разработанной точно-интервальной модели, в которую были введены отношения между точками и интервалами и дополнительные количественные ограничения. Предложенный вариант также не свободен от недостатков, он не позволяет учитывать неопределенность развития ситуации в будущем. Для преодоления данного ограничения было предложено использовать в модели элементы логики ветвящегося времени [5], что обеспечивает возможность оценки различных сценариев реализации проекта в условиях неопределенности.

Разработанная процедура графической интерпретации временных отношений, описываемых с помощью предложенных темпорально-логических моделей, включает в себя алгоритмы унификации, свертки и упорядочивания, которые используются как для проверки логики взаимодействия этапов проекта, заданной пользователем, так и для обеспечения наглядности графического представления модели проекта и упрощения процедур расчетов, проводимых с её помощью. Алгоритм унификации основан на поиске эквивалентных узлов. Унификации могут быть подвержены узлы типа «начало» и «конец», участвующие в моделировании строгих отношений между этапами, если в качестве временной структуры выбрана точно ориентированная интервальная или смешанная модель. В случае чисто интервальной модели этап унификации пропускается. Алгоритм свертки устанавливает новые отношения между этапами на основе существующих.

Разработаны два варианта алгоритмов свертки на точно ориентированной интервальной модели: для ситуации наличия множественных потомков у одного узла и для случая, когда один и тот же узел является потомком у нескольких узлов-источников. Для чисто интервальной модели свертке подлежат дуги, поэтому свертка для этой модели осуществляется с целью проверки противоречий в структуре и циклов. Алгоритм упорядочивания используется для снижения сложности последующих расчетов. Для упорядочивания нами было предложено использовать модифицированный алгоритм Фалкинсона, обеспечивающий упорядочивание узлов и дуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Буркланов С.А., Бурков В.Н. Математические основы управления проектами. М.: Высшая школа, 2005. 790 с.

2. Еремеев А.П., Троицкий В.В. Методы представления временных зависимостей в интеллектуальных системах поддержки принятия решений // Известия РАН. Теория и системы управления. 2003. № 5. С. 75–88.

3. Караваев В.Ф. К вопросу о построении временной структуры // Вестник СПбГУ. Сер. 6. 1992. Вып. 4. № 27.

4. Грей К.Ф., Ларсон Э.У. Управление проектами: практич. руководство / пер. с англ.

М.: Дело и Сервис, 2003. 528 с.

5. Куриленко И.Е. Реализация логики ветвящегося времени // Сб. трудов XII нац. конф. по искусственному интеллекту КИИ–2010. Т. 1. М.: Физматлит, 2010. С. 38–46.

6. Управление проектами: справочное пособие / под ред. И.И. Мазура, В.Д. Шапиро. М.: Высшая школа, 2001. 875 с.

7. Шапчиц П.А. О проблеме разделяющего мгновения во временной логике // Современная логика: проблемы теории, истории, применения в науке. СПб., 2008. С. 407–410.

8. Allen J.F., Ferguson G. Actions and Events in Interval Temporal Logic // Technical Report. 1994. № 521. July.

А.А. Цыденова

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Рассмотрены теоретические и практические вопросы воздействия механизма государственного регулирования на управление инновационным развитием на основе анализа современного состояния инновационной деятельности в России. Проведена оценка концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года в целях формирования действенной инновационной политики страны.

Ключевые слова: инновационное развитие; модернизация; инновационный потенциал; экономический рост; инновационная политика.

We research theoretical and practical issues of how the mechanism of state regulation affects managing innovation development on the basis of the analysis of current state of innovation activity in Russia. We assess the concept of long-term social and economic development of the Russian Federation till 2020 to create an efficient national innovation policy.

Keywords: innovation development; modernization; innovation potential; economic growth; innovation policy.

В настоящее время назрела необходимость перехода к инновационной экономике, способной, с одной стороны, обеспечить разнообразие производимых в стране продуктов, а с другой – сократить зависимость от импорта стратегически важных товаров и технологий. Повышение конкурентоспособности экономики страны возможно на основе технологической модернизации промышленности за счет отечественных разработок и импорта передовых инновационных решений. Базовыми понятиями инновационной экономики являются инновация, инновационная деятельность, инновационная инфраструктура. Под инновацией будем понимать внедренное новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком, которое является конечным результатом интеллектуальной деятельности человека, его творческого процесса, открытий, изобретений и рационализации [2].

Инновационную деятельность определим как «процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок, либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки» [2].

Отнести экономику страны к инновационному типу можно по следующим признакам:

- основной (80% и выше) прирост ВВП

обеспечивается за счет использования интеллектуального потенциала и выпуска высокотехнологичной продукции;

- темпы роста финансирования фундаментальных исследований должны превышать темпы роста объема закупок промышленностью наукоёмких технологий;

- доля расходов на науку в национальном доходе составляет 3–5% в год [6].

Согласно прогнозам Правительства РФ, программа перевода российской экономики на инновационные рельсы экономического развития будет проводиться в два этапа [1]. Первый этап предполагает консолидацию конкурентных преимуществ (2009–2012 гг.):

- 1) реализацию конкурентных преимуществ в традиционных секторах;

- 2) адаптацию к кризисным процессам в мировой экономике;

- 3) создание условий и технологических заделов, обеспечивающих перевод экономики в режим инновационного развития;

- 4) опережающие инвестиции в человеческий капитал и инфраструктуру.

Второй этап – инновационный прорыв (2013–2020 гг.). Его связывают с совершением рывка в повышении конкурентоспособности на основе:

- 1) перехода на новую технологическую базу;

- 2) улучшения качества человеческого потенциала и социальной среды;

- 3) формирования структуры диверсификации экономики и завершения модернизации инфраструктурных секторов;

- 4) формирования общества доверия и социального благополучия, смягчения социаль-

ной и региональной дифференциации.

Между тем оценка состояния текущего инновационного потенциала страны свидетельствует о существенных сложностях в реализации планов по переводу экономики на инновационные рельсы. Так, Россия продолжает значительно отставать от развитых стран. Более того, этот разрыв увеличивается. По данным Всемирного банка, если по суммарному показателю конкурентоспособности экономики (380 показателей, включая уровень развития НИОКР) в 1994 г. Россия располагалась в четвертой десятке из 180 стран мира, то к сегодняшнему дню страна переместилась во вторую сотню [6].

По данным Центра исследований и статистики науки, только 5–6% промышленных предприятий ведут разработку и внедрение технологических инноваций, тогда как в конце 1980-х гг. их было 60–70% [4]. Сегодня инновационный продукт в США составляет 70% производства, в Китае приближается к 34%. Россия серьезно отстает: по данным комитета Госдумы по науке и наукоёмким технологиям, – всего 5–7% [3].

Нельзя добиться ведущей роли на международной арене без развития научного потенциала, так как получаемые сверхдоходы от экспорта энергетических ресурсов не были использованы нашей страной для диверсификации и модернизации экономики. Сегодня 40% ВВП Россия получает за счет экспорта сырья. Машиностроение, электроника и другие высокотехнологичные отрасли обеспечивают лишь 7–8% ВВП. Экспорт высокотехнологичной продукции составляет всего 2,3% промышленного экспорта страны [8]. Для сравнения: в США данный показатель – 32,9%, в Китае – 32,8% [3]. Удельный вес России в глобальном экспорте наукоёмкой продукции не превышает 0,3%. На долю отечественного производства приходится не более 1% всех станков, закупаемых российским бизнесом. Степень износа основных фондов в 2010 г. достигла 46%, а по машинам и оборудованию превысила 50%. У ведущих стран Запада расходы на НИОКР составляют 2–3% ВВП, в том числе в США – 2,7%, в Японии, Швеции, Израиле – 3,5–4,5% ВВП, тогда как в России данный показатель едва достигает 1,0% ВВП [5]. Сложившаяся ситуация создает угрозу национальной безопасности. Ресурсами обеспечения инновационной активности являются научно-технический и кадровый потенциал инновационной сферы. Между тем численность персонала, занятого НИОКР в России, сокращается.

Согласно различным оценкам только 8–10% российских промышленных предприятий можно отнести к инновационным. По сравнению с развитыми мировыми державами, интеллектуальная, высокотехнологичная продукция в структуре российского экспорта за-

нимает лишь малую часть [6]. Учитывая масштабы России, ее огромный научный потенциал, приходится констатировать, что подобная ситуация требует кардинальных изменений. Естественно, что не все инновационные продукты, разработанные и произведенные в РФ, могут экспортироваться, так как некоторые из них имеют стратегическое значение. В первую очередь это относится к инновационным разработкам в оборонной промышленности, а также к космической и атомной отраслям. Необходимо признать, что в данных отраслях Россия добилась высоких результатов. В то же время многие другие отрасли российской промышленности (машиностроительный комплекс, автомобильная, химическая, легкая, пищевая промышленность и т.д.) значительно отстают от аналогичных отраслей развитых стран.

Сегодня внедрение и выпуск новой продукции на большинстве отечественных предприятий происходит за счет использования закупленных у иностранных партнеров новых технологий и оборудования. Как показывает мировой опыт, экономики многих стран на определенном временном отрезке могут успешно функционировать за счет использования уже кем-то созданных инноваций. Однако даже при использовании чужих изобретений необходимо активно развивать собственную инновационную деятельность на уровне, соответствующем современным мировым стандартам.

Примером такого развития является Япония. США и развитые европейские страны с конца 40-х и до середины 80-х годов XX века предоставляли японским предприятиям право свободного доступа к использованию их научно-технической базы. Таким образом, Япония в течение почти 40-летнего периода довольно успешно занималась в основном усовершенствованием чужих изобретений. Когда ситуация изменилась, японцы изменили свою политику в инновационной сфере. Экономическая политика правительства Японии вышла на новую стадию – развитие собственных инноваций, взяв за основу данной политики институциональную модель США, заключающуюся в тесном сотрудничестве науки и бизнеса [3]. На сегодня объем «собственной генерации» Японии последовательно нарастает. Переход российской экономики на инновационный путь развития подразумевает внесение «радикальных качественных и количественных изменений» в прохождении инновационного процесса.

К сожалению, в настоящее время в России частные инвесторы не хотят вкладывать деньги в НИОКР. В США проблема привлечения средств в НИОКР была решена следующим образом: были созданы программы SBIR (Small Business Innovation Research) и STTR (Small Business Technology Transfer),

объединяющие средства одиннадцати федеральных ведомств. Средства данных ведомств направляются на приобретение инновационных товаров и финансовую поддержку НИОКР небольшими инновационными компаниями. Значимость малого и среднего бизнеса в инновационной экономике, ввиду его мобильности и способности быстро адаптироваться в различных условиях, выделяется многими странами. Малый и средний бизнес имеет способность к быстрому обновлению выпускаемой продукции, изменению специализации, внедрению инноваций [4].

К сожалению, можно сделать вывод, что разработанная Минэкономразвития концепция долгосрочного развития страны до 2020 г. не дает оснований для оптимизма. Во-первых, мировой финансовый кризис 2007–2009 гг. значительно откорректировал наполнение и структуру национального бюджета и, соответственно, инвестиционные намерения. В ближайшие два года не планируется заметно увеличить финансирование расходов на образование и науку. Откладывание этих мер на несколько лет может привести к снижению уровня отечественной науки и образования и сделать реализацию инновационного сценария более сложной. Во-вторых, в концепции не планируется устранить налоговые барьеры, мешающие переходу на инновационный путь развития. Мировой финансовый кризис изменил ситуацию, но не слишком радикально. Правительство предусмотрело преференции и льготы для ряда производств и финансового сектора, которые, однако, не носят системный характер. В-третьих, объем инвестиций в экономику, несмотря на его общий рост, явно недостаточен для проведения качественных структурных сдвигов и повышения эффективности [7].

Таким образом, общая оценка состояния российского общества позволяет заключить, что исходные предпосылки для инновационного развития у нас налицо. Страна обладает энергетическими и сырьевыми ресурсами, вполне достаточными для обеспечения стабильного роста современной экономики. Сравнительно высокий уровень научного потенциала и образованности населения может служить стартовой площадкой для «экономики знаний» – высокотехнологичного производства с преобладанием интеллектуального труда. Имеются и перспективные заделы в ряде отраслей производства, главным образом вышедших из военно-промышленного комплекса. Россия всегда была богата, богата и сегодня, талантами инновационного мышления и смелых инженерных решений. И нако-

нец, среди наиболее активной части населения и властной элиты укореняется понимание необходимости крупных инноваций, способных вывести развитие российского общества на принципиально новый уровень. Все это дает импульс политике инновационного развития страны. Однако эта политика сталкивается с острыми проблемами и противоречиями, обусловленными как социокультурными особенностями России, так и перипетиями и результатами происходящих в стране и мире перемен.

ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р // Министерство экономического развития Российской Федерации: [сайт]. URL: www.economy.gov.ru/minrec/activity/sections/fcp/rasp_2008_n1662_red_08.08.2009 (дата обращения: 17.01.2012)
2. Балдин К.В. Инновационный менеджмент. М.: Академия, 2008. 368 с.
3. Бекетов Н.В. Проблемы и перспективы инновационного развития экономики России // Евразийский международный научно-аналитический журнал «Проблемы современной экономики»: [сайт]. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=23985> (дата обращения: 17.01.2012).
4. Голиченко О. Модернизация и реформирование инновационной стратегии России: проблемы и решения // Вопросы экономики. 2010. № 8. С. 34–39.
5. Марков М.А. Теоретический анализ особенностей инновационного развития России в условиях финансовой нестабильности // Финансы. RU: [сайт]. URL: <http://www.finansy.ru/publ/rus/016markov.htm> (дата обращения: 18.01.2012).
6. Тодосийчук А. Проблемы и перспективы перехода российской экономики на инновационный путь развития // Инвестиции в России. 2010. № 5. С. 40–47.
7. Харламов А.В. Государственная институциональная политика и модернизация реального сектора // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета технологии и дизайна. 2010. № 2. Сер. 3. С. 22–30.
8. Федеральная служба государственной статистики: [сайт]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_11/IssWWW.exe/Stg/d2/26-15.htm (дата обращения: 17.01.2012).

С.В. Юрьев

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АУТСОРСИНГА В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

Рассмотрены тенденции использования аутсорсинга в международных экономических отношениях. Предложены меры по развитию экспорта аутсорсинговых услуг из России.

Ключевые слова: аутсорсинг; экспорт аутсорсинговых услуг; аутсорсинговая бизнес-модель.

Trends in using outsourcing in international economic relations are looked at. We offer measures to develop the export of outsourcing services from Russia.

Keywords: outsourcing; export of outsourcing; outsourcing business model.

В последние десятилетия в практике компаний, действующих в сфере международных экономических отношений, появился новый инструмент – аутсорсинг. В экономической науке обычно представляется довольно сложным определить точное время появления какой-либо новой теории или направления, поскольку выработка многих концепций носит часто эволюционный характер. Теория аутсорсинга не является исключением. Термин «аутсорсинг» (от англ. «outsideresourcing» – использование внешних ресурсов) в международной бизнес-практике определяет сущность организационных решений, суть которых состоит в передаче некоторых, ранее самостоятельно реализуемых компанией, функций или видов деятельности внешней фирме.

Аутсорсинг – это устойчивые и длительные деловые связи заказчика с подрядчиком на основе контрактных соглашений. При этом подрядчик адаптирует свои производственно-технологические средства или научно-технический и интеллектуальный потенциал в интересах заказчика на достаточно длительный период за оплату, определяемую сложившейся стоимостью услуг. Основное отличие субконтракта от понятия «аутсорсинг» заключается в том, что субконтрактация является составной частью аутсорсинга и охватывает только производственную и научно-производственную сферу [1].

Реструктуризация российской промышленности, начавшаяся в последнее десятилетие, предполагает активное использование ресурсов полномасштабной межфирменной кооперации, которая в ряде случаев перерастает в широкое использование аутсорсинга. Применение этой перспективной формы бизнеса позволяет решить вопросы надежности поставок, качества комплектующих и готовых

изделий, повысить эффективность основного производства. Рынок аутсорсинговых услуг – один из наиболее крупных и быстроразвивающихся товарных рынков России. Наибольшую долю на нем занимают продажи услуг в сфере информационных технологий.

Многие западные компании не скрывают стремления использовать ресурсы российского рынка для успешной в конкуренции на мировом рынке. В этом ничего удивительного нет, поскольку процессы межфирменной кооперации вполне вписываются в тактику компаний на рынке [2].

Для устойчивого развития экспорта аутсорсинговых услуг из России представляется целесообразным следующее:

1. Необходимость повышения концентрации разработок информационных услуг. Анализ имеющегося опыта разработок программного обеспечения (ПО) для зарубежных заказчиков выявляет слабость российской промышленности: отсутствие крупных центров разработки программного обеспечения из-за нехватки квалифицированных кадров. Для качественного скачка отрасль нуждается в более высокой концентрации трудовых ресурсов и более точном фокусе на узкоспециализированных отраслевых нишах.

Анализ деятельности аутсорсинговых компаний, проведенный нами, свидетельствует, что с точки зрения заказчиков из развитых стран в компании-аутсорсере должно работать не менее 1 тыс. человек. Менее крупные компании, по их мнению, слишком зависят от одного заказа и особенно подвержены рискам: например, достаточно уйти нескольким ключевым специалистам, и они лишатся своего главного «производственного актива». Для сравнения, если в ряде индийских компаний трудится по несколько тысяч человек, в России требованию к минимальному размеру по-

ка отвечает только одна фирма. Средняя выручка лидирующих индийских компаний, занятых в сфере информационных технологий, превосходит выручку ведущих российских предприятий более чем в десять раз.

2. Необходимость решения проблем налогообложения. Организация аутсорсинговых отношений связана с необходимостью решения ряда проблем, в частности, с проблемой необходимости борьбы с уклонением от налогов. Отечественный рынок разработки программного обеспечения, переживающий сейчас стадию стабильного роста, не избавлен и от ряда проблем. В России имеется ряд компаний-разработчиков, которые зарегистрированы в странах с льготным налогообложением, что позволяет им не платить налоги в российский бюджет. В этом случае, если компании организуют свои центры разработок, возникает проблема, связанная с методологией расчета налога на прибыль, поскольку зачастую никакой прибыли на территории РФ не генерируется – таковая возникает у самой компании, со штаб-квартирой, находящейся в другой стране.

Для решения острой проблемы налогообложения, сдерживающей развитие экспортного аутсорсинга в стране, Мининформсвязи РФ направило на подписание в правительство постановление, закрепляющее порядок предоставления налоговых льгот российским про-

изводителям программного обеспечения. Предполагалось, что льготный налоговый режим даст толчок развитию рынка экспортных программных продуктов и к 2012 году он достигнет 10 млрд. долл. [3].

3. Необходимость решения кадровой проблемы. Нехватка квалифицированных кадров – важнейший барьер в формировании центров экспортного аутсорсинга в области ПО в России. В ближайшие годы ожидается значительное увеличение экспорта программного обеспечения. Однако аутсорсинговая бизнес-модель, которая, по прогнозам, будет доминировать в секторе экспорта ПО, пока сталкивается с проблемой невозможности создания крупных центров разработок программного обеспечения на экспорт.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аникин Б.А. Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента. М.: ИНФРА-М, 2007. 288 с.

2. Матвейчева Е.В., Вишинская Г.Н. Традиционный подход к оценке финансовых результатов деятельности предприятия // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 1. С. 9–18.

3. Хлебников Д.В. Аутсорсинг как инструмент снижения бизнес-затрат и оптимизации бизнес-системы // Компас промышленной реструктуризации. 2009. № 2. С. 26–28.

ОБРАЗОВАНИЕ И КУЛЬТУРА

УДК 339.138

Д.А. Бончукова

КОНКУРЕНЦИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ВУЗА: ПРОБЛЕМА СОГЛАСОВАНИЯ ПОНЯТИЙ

Рассматриваются подходы к определению содержания таких понятий, как конкуренция в образовательной сфере и конкурентоспособность вузов. Анализируются основные условия и факторы обеспечения конкурентоспособности и формирования эффективной конкурентной среды.

Ключевые слова: конкуренция; рынок образовательных услуг; конкурентоспособность вузов; факторы конкурентоспособности вуза.

We research approaches to defining such concepts as “competition in educational sphere” and “competitiveness of higher education institutions”. We analyze the basic conditions and factors of securing competitiveness and forming effective competitive environment.

Keywords: competition; educational services market; competitiveness of higher education institutions; factors of competitiveness of higher education institutions.

В современной экономической науке конкуренция рассматривается, как одна из важнейших составляющих механизма функционирования рыночного хозяйства. Конкуренция ведет к лучшему использованию потенциала общества, рационализации поведения хозяйствующих субъектов. От степени развития конкуренции на макроуровне зависят возможности совершенствования экономики, экономический рост, степень вовлеченности страны в мировую глобальную экономическую систему. На микроуровне экономические успехи субъектов рыночной экономики в первую очередь зависят от того, насколько ими изучены законы конкуренции, её проявления и формы и насколько они готовы к конкурентной борьбе.

Принципиально новые условия политического, культурного и социально-экономического взаимодействия участников экономической деятельности в условиях глобализации обостряют противоречия хозяйствующих субъектов и изменяют общепринятое понимание самой сути конкуренции. В этой связи особую актуальность представляет анализ сложившихся подходов в определении конкуренции и ее характеристики – конкурентоспособности [11].

При этом следует четко различать понятия «конкуренция», «конкурентоспособность производителя» и «конкурентоспособность продукта», поскольку, несмотря на их схожесть, их функции различны. Обратимся к современному экономическому словарю, где

представлены определения всех трех понятий: «Конкуренция (от лат. concurrentia – сталкиваться) состязание между производителями (продавцами) товаров, а в общем случае – между любыми экономическими, рыночными субъектами; борьба за рынки сбыта товаров с целью получения более высоких доходов <...> Конкурентоспособность товаропроизводителей, фирм, компаний – способность производителей и продавцов товаров конкурировать со своими соперниками, поставляющими на те же рынки аналогичные товары или стремящимися проникнуть на рынки. Конкурентоспособность товаров – способность товаров отвечать требованиям конкурентного рынка, запросам покупателей в сравнении с другими аналогичными товарами, представленными на рынке» [9].

Из данных определений следует, что конкуренцию важно рассматривать в контексте всего рынка определенного сектора экономики; конкурентоспособность – как отличительное качество производителя, характеризующее его как участника конкретного рынка. Конкурентоспособность товаров можно рассматривать как качество жизнеспособности товара на рынке, которое зависит от запросов потребителя. Применяя данные понятия к образовательной системе, можно выявить последовательную цепочку деятельности вуза: конкуренция (общий рынок России, региональный и местный рынок) – конкурентоспособность (возможности самого вуза, вполне возможно, что учебное учреждение не осозна-

ет или не задействует все резервы своей работы в рыночных условиях) – конкурентоспособность образовательных услуг (которая полностью зависит от возможностей вуза) [14].

Конкурентоспособность – это свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений [13. С. 8].

Совершенно очевидно, что содержание понятия «конкурентоспособность» в приложении к различным субъектам будет сильно различаться: невозможно одинаково подходить к анализу конкурентоспособности товара, услуги, фирмы, вуза, страны и т.д.

Проблема управления конкурентоспособностью вуза в последние годы активно исследуется учеными различных научных управлений. Анализ литературных источников позволил выявить отсутствие единого подхода к определению понятия «конкурентоспособность» вуза. Между тем, терминология, единообразное понимание смысла важны не только с научной точки зрения, но и для получения практического результата.

Образовательные услуги на современном рынке так же, как и любой товар, реализуются в условиях жесткой конкуренции. И вузам приходится наращивать конкурентное преимущество – завоевывать прочные позиции на рынке. Рынок образовательных услуг – это взаимодействие спроса на образовательные услуги со стороны основных хозяйствующих субъектов с их предложением, которое обеспечивают различные образовательные учреждения.

В понятии конкурентоспособности учреждений высшего профессионального образования выделяют несколько составляющих.

С.А. Мохначев определяет конкурентоспособность вуза как «его настоящие и потенциальные способности (возможности) по оказанию соответствующего уровня образовательных услуг, удовлетворяющих потребности общества при подготовке высококвалифицированных специалистов, а также потребности по разработке, созданию и реализации научно-методической и научно-технической продукции, как в настоящее время, так и в будущем» [5. С. 67].

По определению И.Б. Романовой, «конкурентоспособность – это свойство высшего учебного заведения, определяющее долю релевантного рынка образовательных услуг, принадлежащих данному вузу, и возможность препятствовать перераспределению рынка в пользу других субъектов» [7. С. 61].

По мнению Р.А. Фатхутдинова, «конкурентоспособность вуза – это его способность:

1) готовить специалистов, выдерживающих конкурентную борьбу на конкретном

внешнем или внутреннем рынке труда;

2) разрабатывать конкурентоспособные новшества в этой области;

3) вести эффективную воспроизводственную политику во всех сферах своей деятельности» [12].

При этом главным условием конкурентоспособности, по мнению Р.А. Фатхутдинова, является интеграция фактически всех сфер деятельности образования – от школы до рыночного механизма, «перевод инженерно-экономического образования на интегрированную систему МЭТУК (методика – экономика + техника + управление – конкурентоспособность)» [12].

Л.А. Корчагова рассматривает конкурентоспособность вуза как его способность быть выделенным среди других высших учебных заведений в силу наилучших социально-экономических показателей, таких как качество обучения, цена, формы и методы обучения, условия, место расположения, престиж, реклама и др. [3. С. 49].

По мнению Ю.С. Савенковой и А.А. Советкиной, «конкурентоспособность – это способность вуза удовлетворять потребности потребителей образовательных услуг в определенной совокупности профессиональных знаний, умений и навыков в условиях прямой и косвенной конкуренции» [8. С. 184].

В работе «Конкурентоспособность вуза как объект управления» авторы выделяют в объеме понятия «конкурентоспособность вуза» пять частей: финансово-экономическую, маркетинговую, материально-техническую, кадровую и социально-политическую составляющие и справедливо предлагают рассматривать конкурентоспособность высшего учебного заведения как комплексную характеристику вуза за определенный период времени в условиях конкретного рынка, отражающую превосходство перед конкурентами по ряду определяющих показателей – финансово-экономических, маркетинговых, материально-технических, кадровых и социально-политических, а также способность вуза к бескризисному функционированию и своевременной адаптации к изменяющимся условиям внешней среды [4. С. 71].

В данном определении сделан акцент на следующие признаки, отражающие сущностное содержание понятия «конкурентоспособность вуза»:

- превосходство перед конкурентами по ряду определяющих показателей;

- функционирование вуза в бескризисном режиме;

- способность своевременной адаптации вуза к изменяющимся условиям внешней среды, в том числе способность вуза удовлетворять имеющиеся и предполагаемые требования потребителей.

Данная трактовка, на взгляд Д.Ф. Закиро-

вой, наиболее полно раскрывает сущность понятия конкурентоспособности [2].

Необходимо отметить, что в настоящее время идет смещение акцента с анализа конкурентоспособности вуза на его способности и ресурсы, за счет которых он эту конкурентоспособность получает [1. С. 353]. Поэтому особое внимание уделяется и инструментам дополнительного финансирования вузов, таким как создание эндаумент-фондов, фандрейзинг, образовательное кредитование [6. С. 294–295; 10. С. 399].

Каждый автор при формулировании определения термина конкурентоспособности учреждений высшего профессионального образования исходит из тех критериев, которые его интересуют с точки зрения, например экономики, или социологии, или философии и т.д. Такое множество определений демонстрирует, что данная проблема актуальна, но окончательно не изучена.

С учетом всего вышеизложенного предлагаем следующее определение конкурентоспособности вуза. Конкурентоспособность вуза – это совокупный показатель образовательной и хозяйственно-экономической деятельности, обеспечивающий эффективность его функционирования, то есть комплексная характеристика вуза в определенный период времени, отражающая его превосходство перед вузами-конкурентами по ряду важнейших факторов: качество предоставляемых услуг и динамика спроса на них, востребованность выпускников на рынке труда, материально-техническое состояние вуза, интеллектуальный потенциал вуза, в том числе квалификация ППС и уровень организации научной работы в вузе, имидж и престижность вуза, использование в деятельности вуза инновационных и информационно-коммуникационных технологий, способность руководства вуза своевременно реагировать на изменяющиеся условия внешней и внутренней среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ермаков Ю.В., Пащус В.Ю.* Человеческий капитал и ключевые компетенции вуза (на примере Государственной полярной академии) // *Проблемы современной экономики.* 2008. № 1. С. 353–355.

2. *Закирова Д.Ф.* Стратегическое управление потенциалом как фактор обеспечения конкурентоспособности высшего учебного заведения в условиях рыночной экономики //

Вестник ТИСБИ. 2005. № 3.

3. *Корчагова Л.А.* Оценка конкурентоспособности вуза // *Маркетинг в России и за рубежом.* 2007. № 5. С. 48–54.

4. *Лазарев В.А., Мохначев С.А.* Конкурентоспособность вуза как объект управления: монография. Екатеринбург: Изд. дом «Пригородные вести», 2003.

5. *Мохначев С.А.* Современные тенденции развития управления конкурентоспособностью вуза // *Маркетинг в России и за рубежом.* 2008. № 1. С. 67–71.

6. *Пащус Н.А.* Оценка экономической эффективности реформ в сфере образования и обоснование новой интегральной модели реформирования отрасли // *Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена.* 2009. № 89. С. 290–297.

7. *Романова И.Б.* Управление конкурентоспособностью высшего учебного заведения / Средневолжский научный центр. Ульяновск, 2005.

8. *Савенкова Ю.С., Советкина А.А.* Управление конкурентоспособностью вуза в современных социально-экономических условиях // *Вопросы образования.* 2009. № 4. С. 182–198.

9. Современный экономический словарь: [Электронный ресурс] // Яндекс-словари. URL: <http://slovari.yandex.ru/~книги/Экономический/%20словарь/~К/13/> (дата обращения: 20.12.2011).

10. *Старобинская Н.М. и др.* Особенности мониторинга рынка образовательного кредитования // *Проблемы современной экономики.* 2009. № 4. С. 399–401.

11. *Товышева И.З.* Основные подходы к исследованию конкуренции и факторов конкурентоспособности образовательных учреждений ВПО // *Управление экономическими системами: электронный научный журнал.* 2011. № 7. URL: <http://www.uecs.ru/marketing/item/510-2011-07-13-10-28-45> (дата обращения: 20.12.2011).

12. *Фатхутдинов Р.А.* Управление конкурентоспособностью вуза // *Высшее образование в России.* 2006. № 9. С. 37–38.

13. *Филофова Т.Г., Быков В.А.* Конкуренция и конкурентоспособность. М., 2007.

14. *Щербакова О.Ю.* Конкурентоспособность вуза как необходимый фактор его развития // *Вектор науки ТГУ.* 2011. № 2 (16).

Е.П. Воронов, В.Г. Калюжнова

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНТЕГРАЦИИ ВУЗОВ

Проанализированы направления и перспективы интеграции вузов в национальную инновационную систему: функциональная интеграция, интеграция в рамках стратегических функций инновационного процесса, интеграция через взаимодействие вузов с элементами национальной инновационной системы.

Ключевые слова: национальная инновационная система; интеграция; высшие учебные заведения; результаты интеллектуальной деятельности.

We analyze directions and prospects of the integration of institutions of higher education into a national innovation system: functional integration, integration within strategic functions of innovation process, integration via higher school interaction with elements of the national innovation system.

Keywords: national innovation system; integration; institutions of higher education; results of intellectual activity.

Продолжительный период реформирования российской экономики и цепь кризисных явлений являются причиной того, что в настоящее время Российская Федерация причислена к категории стран догоняющего развития. Относительно низкие темпы экономического роста и застойные явления не позволяют лидировать и в сфере научной и инновационной деятельности.

В материалах сравнительного обзора «Создание условий, способствующих повышению конкурентоспособности и эффективности национальных инновационных систем» Европейской экономической комиссии ООН (НИС) [3. С. 6–7] отмечен ряд характерных особенностей национальных инновационных систем (НИС). К ним относятся:

1) структуры, входящие в НИС, остаются национальными, в то время как НИС в целом приобретают всё более интернациональный характер;

2) преобладание адаптивных НИОКР;

3) проведение НИОКР сконцентрировано в штаб-квартирах ТНК [3].

В целях формирования тренда устойчивого экономического роста основной задачей таких стран считается подключение к глобальной сети НИОКР. Интеграция НИС в глобальную сеть НИОКР требует пересмотра внутренних стандартов деятельности элементов НИС, гармонизации их с общемировыми стандартами. Это касается и российской НИС.

Россия в сфере инновационной деятельности в настоящее время является именно догоняющей страной, поэтому для неё характерно:

- преобладание государственного финансирования научно-исследовательской деятельности над другими источниками;

- низкий спрос на фундаментальные и прикладные НИОКР со стороны коммерческих структур;

- относительная активизация адаптивных НИОКР, как правило, с целью преодоления технологического отставания промышленных предприятий.

В указанном Сравнительном обзоре также приведена цитата, которая, на наш взгляд, дает яркую характеристику состоянию инновационной сферы России: «... в целом, у России самые высокие рейтинги по тем индексам международных сопоставительных оценок инноваций, которые взвешиваются по затратам на НИОКР; её показатели хуже по индексам, уделяющим особое внимание реализованным техническим достижениям; и у неё самые слабые показатели по индексам, уделяющим особое внимание экономическим стимулам» [3; 4]. Из этого можно сделать вывод о низкой эффективности средств, затрачиваемых на НИОКР. Именно об этом свидетельствуют высокие показатели затрат на создание новшеств и низкие показатели их реализации.

Для догоняющего развития характерны адаптивные НИОКР, которые проходят в основном в рамках передачи технологий. Многие страны пытаются повысить эффективность использования своего инновационного потенциала именно через адаптацию инноваций, созданных в других странах, и этот путь гарантирует определенный успех. С одной

стороны, адаптивные НИОКР позволяют сэкономить время и деньги, так как не надо создавать результаты интеллектуальной деятельности (РИД), их надо только адаптировать. Но при этом теряется преимущество первооткрывателя, преимущество (пусть и временное) монопольного положения на рынке, преимущество лидера. Как правило, за право коммерческого использования РИД, который оформлен как объект интеллектуальной собственности (ОИС), надо платить. Значит, возникают затраты, связанные не только с адаптацией и внедрением инноваций, но и с получением права на их использование. Частично эта проблема решается, если адаптируются инновации, защищенные свободными лицензиями.

Вообще проведение адаптивных НИОКР является малоэффективным использованием ресурсов, если оно выполняется научно-исследовательскими организациями, особенно академическими структурами. Но вузы, на наш взгляд, для этой задачи подходят очень хорошо. Во-первых, в ходе адаптивных НИОКР изучаются РИД и опыт, полученные в других странах или другими научными коллективами, что необходимо для ведения образовательного процесса на высоком уровне. Во-вторых, параллельно происходит адаптация технологии или другого РИД для использования в экономике конкретного региона. В этом смысле адаптивные НИОКР оказываются полезными еще и тем, что способствуют совершенствованию образовательной и научной деятельности вузов.

В России очень мало представлены вузы-исполнители НИОКР в инновационной инфраструктуре, которая к тому же и развита очень слабо. Несмотря на то, что все элементы инновационной инфраструктуры, характерные для НИС других стран, есть и в России (бизнес-инкубаторы, научные парки, венчурные фонды и другие организации), в российской НИС сейчас практически невозможно выделить полную цепочку, по которой инновация могла бы пройти все стадии от появления идеи до успешной коммерциализации. Это свидетельствует о том, что НИС еще находится в стадии формирования.

Интересно, что сокращение государственного финансирования НИОКР не признается действенной мерой создания хорошо функционирующей НИС без активизации спроса на инновации со стороны частного сектора экономики [3. С. 7].

Вузы, как потенциальные исполнители НИОКР в НИС, также недостаточно представлены. Отчасти это вина и самих вузов: основным заказчиком своих НИОКР они считают государство, которое через финансирование научно-исследовательской деятельности и студентов в интересах учебного процесса действительно оплачивает научные исследова-

ния, проводимые в вузах. При этом созданные РИД становятся собственностью государства (обычно по условиям контракта). Но самостоятельно переработать и коммерциализовать такой объем РИД государство просто не в состоянии, хотя бы даже по причине отсутствия инновационной инфраструктуры. Из этого можно сделать вывод о необходимости децентрализации спроса на инновации, что позволит быстрее внедрять результаты научно-исследовательской деятельности вузов во всех сферах экономики.

В ходе формирования НИС вузам необходимо стать частью НИС и, по возможности, глобальной системы НИОКР. Чтобы включиться в глобальную систему НИОКР, вузы могут:

- кооперироваться с научно-исследовательскими институтами, действующими в глобальной системе НИОКР, и выполнять вместе с ними образовательные и научные проекты;

- развивать взаимодействие с международными научными обществами;

- выполнять научные исследования по заказу ТНК (при этом следует, на наш взгляд, обращать внимание и на мелкие заказы, которые могут быть выполнены силами нескольких студентов (аспирантов) в течение непродолжительного времени);

- участвовать в международных исследовательских программах.

Но путь к глобальному масштабу деятельности лежит только через нормальное взаимодействие вузов в рамках российской НИС. Поэтому необходимо, на наш взгляд, обеспечить высокую эффективность взаимодействия вузов с элементами НИС, что возможно при условии полноценной интеграции вузов в НИС. Направления интеграции вузов в НИС можно рассматривать в следующих аспектах:

- с функциональной точки зрения;

- в рамках стратегических функций инновационного процесса;

- в рамках взаимодействия вузов с элементами НИС.

С функциональной точки зрения вузы рассматриваются в первую очередь как субъект инновационной деятельности государства (ИДГ) – столь узкие границы объясняются тем, что согласно статистике научные исследования ведутся в основном в государственных вузах, и в основном за счет государственного финансирования. В данном аспекте интеграция вузов должна рассматриваться как механизм выполнения ими традиционных функций обеспечения ИДГ (функциональная интеграция).

К таким функциям относятся:

- проведение научных исследований (выполнение всех стадий научно-исследовательской деятельности: фундаментальные и при-

кладные исследования, опытно-конструкторские разработки, доведение до стадии промышленного образца и т.п.) по заказу государственных учреждений;

- подготовка кадров для организаций и предприятий всех отраслей экономики, учреждений государственного сектора;

- осуществление кадрового, методического и информационного обеспечения научно-исследовательской деятельности;

- проведение работ по оформлению и защите прав на ОИС, в том числе и созданных за счет государственного финансирования;

- оказание консультационных услуг предприятиям, организациям, частным лицам.

Кроме перечисленных функций вузы также в отдельных случаях осуществляют и производственную деятельность. Как правило, организованные при вузах малые инновационные предприятия (МИПы), занимаются не столько научно-исследовательской деятельностью, сколько внедренческой и производственной. Здесь необходимо отметить две стороны данной функции. Положительная сторона состоит, на наш взгляд, в следующем:

- 1) использование РИД, созданных вузами, в работе МИП заметно ускоряет процесс внедрения результатов, повышается эффективность НИД вуза;

- 2) появляется источник дополнительного дохода для сотрудников, студентов и аспирантов вуза, работающих в МИП, и для самого вуза;

- 3) студенты и аспиранты могут участвовать в НИД и сразу проверять и применять её результаты на практике;

- 4) через МИП выстраивается полноценная цепочка создания и внедрения инновации.

Отрицательным моментом является отвлечение ресурсов от научного и образовательного процессов в случаях, когда производственная деятельность МИП становится приоритетной.

Включение вузов в НИС через выполнение основных функций в рамках ИДГ заметно ограничивает возможности их участия в деятельности НИС, следовательно, затрудняет полноценную интеграцию.

Наиболее широкие перспективы интеграции вузов в НИС представляет, на наш взгляд, поход, выявляющий основные направления интеграции через *стратегические функции инновационного процесса*. Если рассматривать инновационный процесс как совокупность функций, то на каждом этапе инновационного процесса также можно выявить работы (функции, операции), которые вузы способны выполнять с высокой степенью эффективности. Всего в рамках инновационного процесса промышленного предприятия выделяется 11 стратегических функций [1. С. 13–14], и для большинства из этих функций мы можем определить задачи, которые могут выполнять-

ся вузами в режиме аутсорсинга. В таблице приведены стратегические функции инновационного процесса, дана краткая характеристика их содержания и соответствующие им функции вузов.

Выполнение вузами указанных в таблице функций на всех стадиях инновационного процесса обеспечивает развитие кооперативных связей с промышленными предприятиями и другими участниками инновационного процесса, а это является основой эффективного использования научного и инновационного потенциала вузов и интеграции их в НИС через механизм внедрения промышленных инноваций.

Таким образом, мы видим, что инновационный процесс включает взаимодействие вузов с промышленными предприятиями, кластерами, отраслевыми комплексами. Активизировать участие в нем вузов можно следующими способами:

- стимулирование спроса на результаты НИОКР со стороны негосударственного сектора экономики и участия негосударственного сектора (отраслей и кластеров) в создании инноваций;

- проведение инновационной политики РФ, направленной на развитие механизмов управления интеллектуальной собственностью и венчурного финансирования, которые обеспечивают рост конкурентоспособности отраслей за счет регулирования инновационных процессов развития предприятий этих отраслей.

В рамках *взаимодействия вузов с элементами НИС* выделяются следующие направления:

- организационное и методическое обеспечение взаимодействия вузов с элементами НИС, интеграция и взаимодействие в региональных инновационных системах;

- организация научно-исследовательской деятельности;

- финансирование и стимулирование взаимодействия вузов с элементами НИС и региональных инновационных систем;

- формирование и использование ОИС;

- передача технологий.

Организация взаимодействия с элементами НИС (в первую очередь, с научными учреждениями, объектами инновационной инфраструктуры, финансовыми организациями) требует разработки стратегии (определения целей и подцелей) интеграции вузов в НИС и региональные инновационные системы (РИС).

В качестве стратегических целей могут выступать развитие научного и инновационного потенциала НИС и вуза, их взаимное обогащение; повышение качества научных исследований и качества подготовки студентов; выполнение НИР в интересах кластеров или отраслевых комплексов; формирование

**Содержание стратегических функций инновационного процесса
и соответствующих им функций вузов**

Стратегическая функция инновационного процесса	Содержание	Функции вузов
Потребление	Процесс приобретения и последующей эксплуатации инновационной продукции	Создание и реализация промышленным предприятиям инновационной продукции, консультации по вопросам её эксплуатации
Маркетинг	Оценка потенциала рынка, конкурентоспособности новшества, последующая реализации комплекса «маркетинг-микс» в обеспечении сбыта инновационной продукции	Выполнение маркетинговых исследований по заказам промышленных предприятий, разработка комплекса «маркетинг-микс» для инновационной продукции
Инвестирование	Финансирование субъектов инновационного процесса	Разработка бизнес-планов
Прикладные НИР	Преобразование результатов фундаментальных исследований, идей инноваторов, формализованных потребностей в новое научно-техническое, технологическое, организационное или маркетинговое решение	Формирование задела по фундаментальным НИР, выполнение всех этапов прикладных НИР, разработка новых научно-технических, технологических, организационных или маркетинговых решений
ОКР (ОТР)	Адаптация результатов прикладных НИР к условиям и возможностям производства (или организации технологического процесса) конкретного промышленного предприятия, реализованная в формате опытного образца и комплекта конструкторской (технологической – в случае ОТР) документации	Выполнение адаптивных ОКР, разработка конструкторской и технологической документации
Технологическое внедрение	Формирование нового технологического процесса (как самостоятельная инновация) или для реализации производства новой продукции, включающее разработку технологического цикла и приобретение оборудования	Формирование нового технологического процесса
Производство	Непосредственное тиражирование инновационной продукции, построенное на запуске в серию новой продукции или освоение новых технологических принципов производства	Консультирование по вопросам освоения новых технологических принципов, производства инновационной продукции
Снабжение и логистика	Обеспечение процесса тиражирования и обслуживания, эксплуатации инновационной продукции сырьем, материалами, комплектующими	
Сбыт	Дистрибуция, распределение новой продукции через каналы товародвижения к потребителю	
Обучение	Формирование навыков эксплуатации инновационной продукции у потребителя	Обучение персонала промышленного предприятия, обучение потребителей
Сервис	Процесс пуско-наладочных работ, последующего обслуживания и вывода из эксплуатации инновационной промышленной продукции, переданной для эксплуатации потребителю	Консультирование по вопросам освоения, эксплуатации, обслуживания инновационной продукции

научно-технического задела; повышение культурного уровня населения, обучение персонала, формирование инновационно ориентированного стиля поведения населения.

Соответственно, организационное, правовое и методическое обеспечение должно быть представлено комплексом регламентов и стандартов, а также нормативно-правовых актов, регулирующих взаимодействие вузов с элементами НИС и РИС. В настоящее время нормативная и методическая база остается разрозненной, нечеткой, изобилует пробелами. Нормативная база в отношении РИС развивается на региональном уровне, поэтому

может заметно различаться по регионам.

При разработке инновационной политики, ориентированной на развитие НИС, считается важным установить связи в рамках НИС. При этом функциям внутри НИС отводится ключевая роль: от того, как функции развиваются и как осуществляются связи внутри НИС, зависит создание и эффективность использования инноваций [3. С. 109]. Если функции и связи не существуют, не соответствуют требованиям системы НИОКР, плохо отрегулированы, нормальное функционирование НИС невозможно. Будут возникать сбои, узкие места и т.п. Одним из институтов,

которые обязательно присутствуют в любой НИС, являются так называемые «инновационные агентства». Они способствуют взаимодействию и установлению связей между элементами НИС. Результатом их деятельности является обеспечение связи между предложением НИОКР и инноваций и спроса на них. Как правило, эти агентства выполняют посреднические функции: проводят меры инновационной политики, разработанные государственными органами (например, министерствами), координируют использование инструментов инновационной политики, использование финансовых стимулов. Состояние инновационных агентств и их деятельность характеризуют состояние НИС в целом и степень развития связей, эффективность осуществления функций в рамках НИС.

Вопросы финансирования и стимулирования взаимодействия вузов с элементами НИС могут решаться за счет увеличения финансирования лишь частично. На наш взгляд, важно использовать косвенные меры поощрения спроса на РИД и ОИС, создаваемые вузами. Необходимо обеспечить приоритет отечественных исполнителей НИР через льготы (финансовые, налоговые) для предприятий, внедряющих отечественные разработки. В целом же важно обеспечить уровень и качество конкуренции в экономической системе [2], действие стандартов, развитие общей культуры предпринимательства, без которых финансовые и налоговые стимулы инновационной политики остаются бездейственными.

Формирование ОИС и их эффективное использование является механизмом преобразования знаний в материальную форму (продукция, оборудование, процессы производства, технологии) и, в конечном счете, в денежный поток. Одной из проблем является передача или разделение прав собственности на ОИС. Решение этих вопросов заметно повышает эффективность использования ОИС и косвенно является стимулом к активизации научной деятельности. Но жесткое закрепление прав на ОИС приводит к ограничению распространения знаний, созданию барьеров, затрудняющих инновационные процессы и повышающих стоимость инноваций. В отдельных случаях выходом из ситуации может служить механизм свободного лицензирования, но в большинстве случаев необходимы более строгие условия использования ОИС, чем это могут гарантировать свободные лицензии.

Процесс передачи технологий как способ интеграции вузов в НИС можно рассматривать, во-первых, как собственно передачу технологий (определение условий и способов передачи) и, во-вторых, как формирование условий для успешного процесса передачи технологий (подготовка персонала, определение границ ответственности, стимулирование

спроса на технологии). Передача технологий является действенным механизмом модернизации промышленных предприятий, эффективность которого зависит во многом от способности воспринять новую технологию, совершить переход на качественно новый уровень деятельности. Оказание услуг по передаче технологий – сложный комплекс работ, для выполнения которых требуются высококвалифицированные специалисты. У российских производителей обычно нет кадрового потенциала для решения этой проблемы и им необходимо содействие организаций инновационной инфраструктуры (научных парков, бизнес-инкубаторов, центров передачи технологий). Для вузов это возможность участвовать в адаптации и внедрении высокоэффективных технологий, одновременно накапливая новые знания, извлекая доходы, и сочетать это с образовательной деятельностью.

Из рассмотренных направлений интеграции российских вузов в НИС наиболее перспективными являются интеграция через стратегические функции инновационного процесса промышленных предприятий и интеграция через взаимодействие вузов с элементами НИС. Оба направления дополняют друг друга и закладывают основы повышения эффективности научной и инновационной деятельности вузов. Первое направление («функциональная интеграция») в основном предполагает сохранение традиционных функций вузов, но не способствует развитию и расширению этих функций, заметно ограничивает возможности кооперации вузов с элементами НИС. В настоящее время большинство вузов только переходят от функциональной интеграции к двум другим направлениям. Переход этот сопровождается изменением структуры высшего образования (формирование национальных исследовательских университетов и изменение организационной формы большинства вузов), что создает барьеры для интеграции законодательного и методического характера. Решение проблемы требует, во-первых, времени для завершения структурных изменений и, во-вторых, действий по совершенствованию нормативно-правового и методического обеспечения деятельности образовательной системы с учетом происходящих изменений.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Направлениями интеграции вузов в НИС являются: функциональная интеграция, интеграция в рамках стратегических функций инновационного процесса, интеграция через взаимодействие (установление связей) вузов с элементами НИС.

2. Функциональная интеграция опирается на выполнение вузами своих традиционных функций в качестве субъекта инновационной деятельности государства. Такой подход поз-

воляет лишь частично использовать потенциал участия вузов в деятельности НИС и не обеспечивает полноценную интеграцию.

3. Интеграция через стратегические функции инновационного процесса промышленных предприятий дает большой спектр возможностей вузам интегрироваться в НИС через выполнение задач, сопряженных со стратегическими функциями. Для девяти из одиннадцати стратегических функций выявлены соответствующие задачи (функции), которые вузы могут осуществлять в режиме аутсорсинга.

4. В рамках взаимодействия вузов с элементами НИС выделены пять направлений взаимодействия: организационное и методическое обеспечение взаимодействия вузов с элементами НИС, интеграция и взаимодействие в региональных инновационных системах; организация научно-исследовательской деятельности; финансирование и стимулирование взаимодействия вузов с элементами НИС и региональных инновационных систем; формирование и использование ОИС; передача технологий. Для каждого из направлений определены рамочные условия его реализации.

5. Перспективы развития НИС и интеграции вузов в НИС состоят в сочетании трех направлений, каждое из которых обеспечивает достижение различных целей, стоящих перед вузами: функциональная интеграция поз-

воляет обеспечить выполнение вузами традиционных функций (подготовку кадров, проведение НИР), интеграция через стратегические функции обеспечивает участие вузов в инновационном процессе, взаимодействие вузов с элементами НИС позволяет вузам развиваться, накапливать и эффективно использовать опыт инновационной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глушак О.В. Развитие методов управления инновационным процессом на промышленных предприятиях: автореф. дис. ... канд. экон. наук / ФГБОУ ВПО «Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского». Брянск, 2011. 23 с.

2. Мурашова С.В., Рыжкова Э.И. Инновационная активность как фактор, влияющий на качество конкурентоспособности холдингов // Международный технико-экономический журнал. 2011. № 2. С. 25–30.

3. Создание условий, способствующих повышению конкурентоспособности и эффективности национальных инновационных систем. Уроки опыта стран-членов ЕЭК ООН / Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций. Женева, 2007. 119 с.

4. Gianella C., Tompson W. Stimulating Innovation in Russia: The Role of Institution and Policies // OECD Economic Department Working Papers. 2006. № 539. 47 p.

Ю.А. Иванова

РОЛЬ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ МУЗЕЙНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Рассматриваются вопросы, связанные с бюджетным финансированием государственных музейных учреждений в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: *сфера культуры; государственные музейные учреждения; государство; рыночная экономика; финансирование; бюджетные средства.*

We look at issues concerning budgetary financing of state museums under market economy.

Keywords: *sphere of culture; state museums; state; market economy; financing; budgetary funds.*

Финансовое благополучие государственных музейных учреждений во многом зависит от источников финансовых поступлений (бюджеты домохозяйств, корпоративные бюджеты, региональные и центральный (федеральный) бюджеты).

Доля бюджетных учреждений в сфере культуры очень высока и составляет около 88% [2. С. 32], тем не менее, до сих пор не существует общепризнанной методики установления научно обоснованных норм финансирования сферы культуры, как на государственном (федеральном, региональном), так и на муниципальном уровнях.

В соответствии с Конституцией Российской Федерации (ст. 44) каждый гражданин «имеет право на участие в культурной жизни и пользование учреждениями культуры, на доступ к культурным ценностям» [1]. Таким образом, государство должно обеспечить финансовую доступность услуг сферы культуры без ущерба для функционирования государственных музейных учреждений. Поэтому наряду с переходом на рыночные принципы представляется необходимой финансовая поддержка со стороны государства тех государственных учреждений культуры, эффективное функционирование которых не может быть обеспечено самостоятельно.

Главной предпосылкой развития досуговой составляющей сферы культуры, по мнению многих специалистов, является рост доходов населения. Согласно «иерархии потребностей» А. Маслоу, потребности более высокого уровня могут проявиться после того, как будут удовлетворены потребности предыдущих уровней. В современных условиях платежеспособность значительной части населения Российской Федерации остается на

достаточно низком уровне, что негативно сказывается на эффективности использования рыночных инструментов в культурном комплексе страны, поскольку в условиях ограниченных финансовых возможностей расходы населения на осуществление культурной деятельности снижаются. Так как оказание материальной помощи социально незащищенным группам населения в их культурной деятельности связано с построением демократического общества, поддержка потребителей культурных благ должна стать приоритетной задачей государственного масштаба. Решение данной задачи связано с коренным пересмотром существующей политики доходов, обуславливающей низкий уровень оплаты труда и растущий разрыв в уровне доходов между различными группами населения.

Следует также учитывать, что экономическое поведение человека носит сложный, иногда даже иррациональный характер, и рост доходов населения не всегда ведет к росту расходов (основной психологический закон Дж. М. Кейнса), тем более, что расходы на культуру тесно связаны с общим культурным уровнем населения. По мнению специалистов, причины кризисных явлений в отечественной экономике связаны с «человеческим фактором», с дефицитом общей и экономической культуры.

В 1991–2000 годы за счет только одной эмиграции население России сократилось почти на 1 миллион человек [3], среди которых большое число специалистов в области науки, образования, искусства, что не могло не повлиять на снижение общего культурного уровня в стране.

Функционирование учреждений культуры не может быть ограничено рыночной

конъюнктурой, так как это приводит полной зависимости сферы культуры от рыночного спроса на услуги культуры, который не столь высок.

Статистические данные свидетельствуют, что актуальная музейная аудитория (те, кто за последние два года был в музее хотя бы один раз) составляет 29% [4. С. 53], «практически никогда не были в музее 20% россиян» [4. С. 54]. В последнее время наблюдается тенденция роста количества людей, не желающих посещать музеи, – с 26% (2008 год) до 35% (2009 год) [4. С. 53].

Кроме того, следует учитывать, что «социально-экономическая активность населения сопровождается социально-культурной пассивностью, и наоборот, социально-культурная активность сопровождается социально-экономической пассивностью» [6].

Таким образом, спрос на музейные услуги обусловлен не только привлекательностью предложения, но и общей социально-экономической ситуацией в стране, финансовыми возможностями населения, его благополучием, а также культурным уровнем и жизненными приоритетами.

Объективная необходимость государственных субсидий некоммерческим организациям сферы культуры признана во всех цивилизованных странах. Государство должно регламентировать свои обязанности по финансированию бюджетных институтов, в том числе государственных музейных учреждений.

Экономическая социодинамика рассматривает расходы на культуру не как благотворительность государства, а как необходимые инвестиции в человека, без которых невозможен эффективный экономический рост. Инвестирование государства в культуру означает инвестирование в «человеческий капитал».

Таким образом, действенное социально-экономическое управление государственными музейными учреждениями становится возможным при ориентации существующих механизмов как на рыночные условия хозяйствования, так и на удовлетворение социальных потребностей граждан. Модель рыночного хозяйствования недостаточна для реализации общественных интересов, запросов и ожиданий по отношению к сфере культуры.

Проблемы культуры не могут быть решены только лишь с помощью увеличения доли бюджетного финансирования. Для обеспечения эффективной работы государственных музейных учреждений необходим баланс между рыночным механизмом и государственным регулированием.

В рамках современных реформ предполагается осуществить переход от финансирования учреждений к финансированию услуг культуры, основанному на принципах бюджетирования, ориентированного на результат.

Приоритетными установками финансовой составляющей деятельности музейного учреждения культуры является принятие мер по обеспечению более рационального использования бюджетных и внебюджетных средств, направляемых на финансирование организаций культуры.

Развитие многоканального государственного финансирования, партнерских межбюджетных и государственно-частных форм финансирования – результативный способ удовлетворения финансовых потребностей сферы культуры и искусства в условиях дефицита государственного бюджета. Успешность государственных мер во многом зависит от эффективности использования потенциала частного спонсорства и меценатства.

Существующие исследования и анализ деятельности государственных музейных учреждений позволили сделать следующий вывод: увеличение бюджетных расходов приводит к наращиванию убыточных учреждений культуры. Расчеты, представленные нами в таблице, демонстрируют на примере Государственного Эрмитажа, что рост бюджетного финансирования ведет к снижению показателей эффективности работы музейного учреждения [5].

Успешное развитие предпринимательской деятельности государственных музейных учреждений позволит в перспективе изменить существующее в настоящее время соотношение собственных и бюджетных средств не за счет уменьшения доли бюджетных ассигнований, а за счет увеличения собственных доходов организаций.

Перед государственными музейными учреждениями культуры стоит задача стать активными участниками рынка интеллектуальных услуг в сфере общественного досуга. Для этого государство должно создать экономические механизмы, позволяющие государственным музейным учреждениям эффективно развиваться в новых условиях.

Финансовое давление на культуру с требованиями повысить ее доходы и уменьшить тем самым расходы государства расходится с объективной реальностью, которая доказывает, что большинство организаций культуры не способны к рыночной самоокупаемости, поскольку деятельность, приносящая доход, без стабильной государственной поддержки не может обеспечить полноценное и успешное развитие государственного учреждения культуры. Определяющим фактором дальнейшего развития сферы культуры в настоящее время, на наш взгляд, является позиция государства по отношению к степени своего участия и влияния в данной сфере.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации. Официальное издание. М.: Юрид. литература,

2011. 64 с.

2. *Абанкина Т.В.* Эндаумент – новый канал финансирования культуры. Комментарий к Федеральному закону «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций». // Справочник руководителя учреждения культуры. 2007. № 4.

3. Базовые задачи социальной политики // Институт современного развития: [сайт]. URL: <http://www.insor-russia.ru/ru/programs/strategies/290> (дата обращения: 21.11.2011).

4. *Дремайлов А.В., Костяян С.А., Пако-*

мова Е.И. Соответствие информационных услуг музея ожиданиям посетителей // Справочник руководителя учреждения культуры. 2010. № 1–2.

5. Отчёты Государственного Эрмитажа за 2000–2010 годы. СПб.: Изд-во Государственного Эрмитажа, 2011.

5. *Сысоев Е.В.* Социально-экономические показатели деятельности учреждений культуры // Library.ru: информационно-справочный портал. URL:

http://www.library.ru/1/local_uprav/text/article.php?a_uid=234 (дата обращения: 21.11.2011).

Ежегодный показатель эффективности работы Государственного Эрмитажа за 2000–2010 годы

	2000 год	2001 год	2002 год	2003 год	2004 год	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год
Расходы, всего (в тыс. руб.)	433175	508155	983206	996407	1167361	1291431	1435468,0	1704778,6	2503625,0	3047413,9	2453348,4
Поступления от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности (собственный доход), в тыс. руб.	233382	324225	314903	350755	401090	394177	444338,1	508609,2	526181,8	560376,2	615090,4
Показатель эффективности = Собственный доход: Расходы x 100% (в %)	53,87%	63,80%	32,02%	35,20%	34,35%	30,52%	30,95%	29,83%	21,01%	18,38%	39,89%
Поступления из федерального бюджета, в тыс. руб.	193227	260966	588502	647738	777555	902415	1054857,7	1224771,8	1928360,7	2552502,7	1873261,2

Источник: Отчёты Государственного Эрмитажа за 2000–2010 годы. СПб.: Изд-во Государственного Эрмитажа, 2011.

Д.Е. Карась

РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Описано формирование механизма управления устойчивым инновационным развитием сферы культуры; выделяются основные этапы инновационного развития сферы культуры, анализируются их особенности и инструменты реализации.

Ключевые слова: сфера культуры; инновационная деятельность; творческие индустрии; культурные ресурсы; культурное планирование; культурное картирование; рыночные условия хозяйствования.

We describe creating the mechanism of managing sustainable innovation development of the sphere of culture. The basic stages of innovation development are distinguished and their features and implementation tools are analyzed.

Keywords: sphere of culture; innovation activity; creative industries; cultural resources; cultural planning; cultural mapping; market conditions.

В настоящее время во всем мире главными факторами социально-экономического развития всех экономических субъектов становятся уже не труд и производство или информация и знания, а инновации и творческая способность порождать новое, что указывает на необходимость изменения механизмов и методов управления всеми сферами экономики. Особое значение в связи с этим приобретает сфера культуры как катализатор творческих способностей и источник создания необходимой для всеобщего развития культурной среды. Традиционная не только для России, но и для многих стран мира модель культурно-просветительского преимущественно государственного учреждения, которая сформировалась в XIX веке и решала задачи сохранения наследия, в настоящее время потеряла свою актуальность для большей части населения, особенно молодежи. Старая инфраструктура культуры не способна более справляться с задачами инновационного развития как страны в целом, так и её отдельных регионов.

Европейское сообщество уже более десяти лет назад пришло к осознанию того, что основой современной экономики и двигателем социально-экономического развития является сфера культуры, способная создавать и развивать инновационную среду и способствовать тем самым развитию всех сфер жизни общества. Для современной экономики перестают работать «стандартные» показатели развития, такие как физические объемы производства, ВВП, ВРП, объем капиталовложений и пр. В мире становятся все более значимыми такие показатели, как объем потребления и структура ВВП, привлечение высококвалифициро-

ванной рабочей силы, инновационных технологий, источников информации, культурных «брендов», включенность в глобальные обмены на разных уровнях и т.д. [3]. Особое значение в этой связи все больше приобретает не развитие стран в целом, а культурная идентификация регионов, направленная на формирование в каждом из них уникальной культурной среды, основанной на потенциале культурных ресурсов отдельного территориально-образовательного образования.

Однако российские реалии таковы, что руководством страны и органами управления культурой под культурной политикой по-прежнему понимается поддержание комплекса институций и инфраструктуры, унаследованных от советского периода, основными функциями которых являются консервативное сохранение наследия и выражение государственной идеологии. Наша страна по-прежнему сохраняет централизованный метод управления культурой, а Министерство культуры – ведомственный подход, основной задачей которого является поддержка исключительно собственной бюджетной сети музеев, театров, библиотек и клубов.

Очевидной становится необходимость поиска иных источников и направлений социально-экономического развития страны, дающих новый вектор роста показателей во всех сферах хозяйствования. Таким источником должна стать модернизированная сфера культуры, обладающая конкурентоспособной инфраструктурой и способная непрерывно генерировать творческие инновационные идеи, продукты, услуги и процессы. По мнению авторов «Пермского проекта» – концепции куль-

турной политики Пермского края, который олицетворяет собой один из немногих российских регионов, вставший на путь экономической модернизации через культурное развитие своего региона, современная культурная среда складывается из пяти ключевых элементов:

- сохранение существующего наследия и формирование нового наследия;
- создание комфортной среды проживания в стране, регионах, городах и районах;
- возможность постоянного взаимодействия и дискуссий между политикой и различными социальными группами;
- создание коммуникационной среды с целью взаимодействия всех субъектов культурной среды;
- формирование новой экономики, направленной на производство и распространение инновационных идей и удовлетворение тем самым нематериальных потребностей в впечатлениях, общении, личном развитии и самореализации, что в конечном счете направлено на сохранение и развитие человеческого капитала [3].

С целью создания культурной среды, включающей приведенные выше элементы, государственная культурная политика страны, а также отдельно взятых регионов должна претерпеть ряд изменений, призванных создать такую культурную инфраструктуру, которая будет способна отвечать возложенным на неё социально-экономическим задачам. Однако для того чтобы государственная власть смогла должным образом оценить потенциал культурного сектора, учреждениям культуры необходимо показать обществу свою способность и готовность стать двигателем инновационного социально-экономического развития России.

Таким образом, формирование и развитие современной динамичной культурной среды может происходить исключительно путем взаимодействия всех субъектов культурной среды на государственном, региональном и муниципальном уровнях, которые совместными усилиями способны выработать действительно практически значимый механизм управления современной инновационной сферой культуры. В данном контексте под субъектами культурной среды мы понимаем Министерство культуры РФ и иные органы власти, включая их муниципальные представительства; государственные и негосударственные учреждения, отдельные культурные проекты и инициативы, творческие кластеры; общественные организации, сообщества и структуры, напрямую не связанные со сферой культуры (вузы, НИИ, СМИ, субъекты хозяйствования, чья деятельность является сопутствующей для культурной сферы и сферы туризма и т.п.).

Представляется целесообразным взять за

основу подобного механизма методологию стратегического и инновационного менеджмента, а также с целью ориентации на рынок – современные маркетинговые технологии. Кроме того, считаем необходимым учесть и использовать различные успешные зарубежные практики и методы в области инновационного управления в сфере культуры. Тогда механизм управления инновационной деятельностью в сфере культуры можно разделить на шесть основных этапов: исследование, анализ, систематизация культурных ресурсов, разработка направлений реализации инновационной деятельности, выбор инструментов реализации, контроль и корректировка.

Особенно большое значение в российских реалиях, характеризующихся отсутствием должным образом собранной и оформленной системы статистического учета культурных ресурсов в их современном понимании, имеют этапы управления инновационной деятельностью, связанные с исследованием, анализом и систематизацией ресурсов сферы культуры. Отличительной чертой российского подхода по сравнению с общемировым является несоответствие системы статистического учета потребностям современных исследований в сфере культуры. На государственном уровне под сферой культуры по-прежнему понимаются лишь подведомственные учреждения (музеи, театры, библиотеки), деятельность которых освещает государственная статистика. Однако перечень учреждений, признанных в мире непосредственными участниками сферы культуры, намного шире, и включает обширный список различных направлений деятельности как государственных, так и частных учреждений, которые на уровне ООН выделены в сектора творческой экономики.

Кардинальные изменения в сфере культуры России, связанные как с реформированием самого бюджетного сектора, так и с активным развитием частных предпринимательских инициатив в сфере культурного досуга, обуславливают необходимость изменения подхода к культурной политике государства и включение в неё негосударственного сектора, в том числе сектора творческих индустрий. Подобные меры будут способствовать развитию здоровой конкуренции между государственными и негосударственными организациями за источники финансирования, потребительский спрос и качественные трудовые ресурсы, что, в свою очередь, приведет к развитию рыночных механизмов регулирования сферы культуры и естественным образом вызовет формирование современного культурного рынка.

В этой связи начальный этап реализации механизма инновационного управления в сфере культуры, связанный с исследованием состояния сферы культуры, сталкивается с

необходимостью сбора достоверной и отвечающей современным критериям информации как о государственных культурных учреждениях, так и о представителях частного коммерческого сектора, что является крайне трудоёмкой и непростой задачей. По этой причине процесс сбора информации должен быть организован на уровне органов государственной и муниципальной власти, выступающих в качестве инициаторов и координаторов данного исследования. Одной из основных задач властей становится мотивация и стимулирование к участию в процессе сбора информации всех государственных и негосударственных учреждений культурного сектора. Информация должна быть собрана на уровне отдельных субъектов хозяйствования, которые в той или иной мере имеют отношение к формированию культурной среды. Затем информация по отдельным организациям собирается воедино муниципальными властями и передается далее на государственный уровень. Таким образом, процесс исследования осуществляется от частного к общему. Сбор информации должен проводиться по четырем основным направлениям: продукция, потребители, внутренняя и внешняя среда организаций.

Несмотря на развитие в последние годы различных частных инициатив в сфере культуры и культурного предпринимательства, рынок культурных товаров и услуг в России остается не развитым. Этому способствует ряд причин: отсутствие конкурентоспособного предложения, адекватного спросу современных потребителей; отсутствие современных стандартов качества культурных товаров и услуг; отсутствие развитой системы сбыта культурной продукции; недостаточное количество инвестиционных ресурсов, направляемых в сектор, который по-прежнему воспринимается в нашей стране как убыточный. В связи с этим важным направлением исследования сферы культуры становится информация относительно продукции (товаров и услуг), которую она реализует.

Информация о продукции первоначально собирается на уровне каждого отдельного субъекта хозяйствования и должна отражать следующие основные показатели: ассортимент товаров и услуг, реализуемых организацией; их качество; конкурентоспособность относительно подобной категории товаров, представленных на рынки другими государственными и частными организациями; инновационность продукции данной организации; территориальная и ценовая доступность, включая специальные программы и условия для незащищенных групп населения; существующая система сбыта товаров и услуг организации.

Вторым этапом исследования продукции становится анализ всего продуктового ассорти-

тмента организации, использующий тщательно собранные данные, перечисленные выше. Наилучшим методом для такого анализа нам представляется маркетинговый способ, разработанный Бостонской консалтинговой группой (BCG) и получивший название «портфельный анализ». В рамках этого метода вся «совокупность направлений бизнеса и продуктов, которую охватывает деятельность данной компании», именуется бизнес-портфелем (business portfolio), а отдельные продукты, продуктовые линейки или бренды – стратегическими бизнес-единицами (strategic business unit – SBU) [2]. Метод анализа бизнес-портфеля, рекомендованный Бостонской консалтинговой группой, состоит из следующих этапов: разделение всех товаров и услуг на отдельные бизнес-единицы так, чтобы деятельность каждой из них можно было планировать независимо от других; классификация всех своих бизнес-единиц согласно матрице роста доли (growth-share matrix). Данная матрица в зависимости от темпов роста и занимаемой доли рынка разделяет все бизнес-единицы на 4 типа: «звезды», «дойные коровы», «темные лошади» и «собаки» [2].

Благодаря портфельному анализу, организация сможет наглядно оценить состав, качество и перспективы развития своих продуктов и услуг, а также выводы о том, какие направления приносят наибольший доход, какие являются перспективными и требуют развития, а какие стоит постепенно вывести из своей деятельности.

На первый план для сферы культуры сегодня, как и для любой сферы деятельности в современных рыночных условиях хозяйствования, выходят потребители культурных товаров и услуг. С одной стороны, затянувшееся несоответствие культурного предложения реальным потребностям и вкусам населения, его возрастному, социальному и национальному составу привело к потере большей части аудитории. С другой стороны, преимущественно низкий доход населения, особенно в регионах, стал причиной ухудшения качества культурных услуг с целью снижения их цены, и, как следствие, – произошло еще большее снижение интереса потребителей к культурной продукции. По этой причине для современных субъектов хозяйствования сферы культуры большое значение имеет изучение информации о потребителях.

Поскольку конкуренция при рыночных условиях хозяйствования играет не менее важную роль, чем потребности целевых покупателей, полезным может быть анализ конкурентной среды, основанный на маркетинговых методах. Такой анализ должен состоять из следующих этапов: выявление конкурентов компании, определение целей конкурентов, установление стратегий конкурентов, оценка сильных и слабых сторон конкурентов, оценка

спектра возможных реакций конкурентов, выбор конкурентов, которых следует атаковать и которых следует избегать. На этапе выявления конкурентов важно понимать, что конкурировать можно на разных уровнях: конкуренция в рыночном сегменте (для галереи, например, такую конкуренцию составят все другие галереи), отраслевая конкуренция (между всеми культурными учреждениями муниципального образования), конкуренция за удовлетворение сходных потребностей (сфера культуры конкурирует с другими организациями сферы досуга, туристическими организациями и т.п.), общая конкуренция (за деньги потребителей).

Все данные, полученные из проведенного исследования основных факторов деятельности культурного учреждения, мы предлагаем использовать для осуществления SWOT-анализа. Данный вид анализа относится к пространственным маркетинговым технологиям и является одним из этапов разработки маркетинговой стратегии. Данный аналитический метод предполагает выделение во внутренней среде организации сильных и слабых сторон, во внешней – возможностей и угроз, а также дальнейший поиск их наиболее удачных сочетаний для стратегического развития исследуемой организации.

Благодаря проделанной работе по исследованию и анализу каждое отдельное учреждение культуры сможет конкретизировать и откорректировать свои представления как о собственной деятельности, так и о потребностях общества в культурных услугах и состоянии конкурентной среды, что станет полезным материалом для разработки инновационной стратегии управления деятельностью организации. Должным образом систематизированные данные по всем субъектам культурной среды муниципального образования дадут обобщенную картину его культурной среды, особенностей её строения, состава и направленности, территориального распределения и очагов концентрации, что в конечном счете поможет определить, какие культурные услуги и где представлены в избытке, а какие – представлены недостаточно. Подобная база данных может стать отличным материалом не только для разработки стратегии инновационного развития культурной сферы муниципального образования, но и для определения общего направления его социально-экономического развития в рамках реализации концепции «творческих индустрий».

Кроме того, данные по всем муниципальным образованиям, собранные уполномоченным органом Министерства культуры, могут стать основой для первой полноценной соответствующей мировым тенденциям статистической базы культурных ресурсов РФ, учитывающей как государственный, так и частный сектор культуры. Данная информация бесцен-

на с точки зрения аналитики состояния сферы культуры РФ, определения её основных проблем, территориальной структуры и качественного состава. Эти данные необходимы для четкого представления о сложившейся ситуации в сфере культуры РФ, а также для формирования целей, задач и направлений реализации управления инновационной деятельностью в культурной сфере.

Поскольку собранные в результате исследования и анализа данные представляют собой достаточно обширную базу, необходима методика, с помощью которой эти данные можно систематизировать в наглядную и удобную для поиска систему. Также необходимо иметь возможности постоянного мониторинга и внесения изменений с целью соответствия данных действительному положению культурной среды в режиме реального времени. При этом возможность внесения изменений должны иметь непосредственно сами субъекты культуры, представленные в базе, что обеспечит оперативность и достоверность данных.

Для реализации поставленных задач наиболее подходящей, на наш взгляд, является методика картирования, разработанная в Великобритании в конце 1990-х годов. Это своего рода картографирование, однако смысл его более широк и подразумевает ряд аналитических методов, имеющих целью сбор и распространение информации о характере, направленности и масштабах всех творческих индустрий, либо их определенной части [1].

На «входе» механизма управления инновационным развитием сферы культуры находится большой объем информации и данных о состоянии культурной сферы и её субъектов. Внутри механизма данные подвергаются воздействию определенного набора аналитических методов, заимствованных из маркетинга, а также систематизируются с применением европейской технологии картирования, адаптированной под особенности российской сферы культуры. На «выходе» механизма получаем стратегические направления инновационного развития для всей сферы культуры РФ, а также типовые рекомендации, актуальные для каждого отдельного субъекта культурной среды, кроме того определяются инструменты реализации данных направлений.

Представляется возможным заключить, что в результате применения данного механизма управления инновационным развитием сферы культуры получаются два рода эффектов – частный и общий. С точки зрения частного эффекта, каждое учреждение или организация сферы культуры имеет в своем распоряжении подробный материал о своей деятельности, собранный по определенным, заданным на уровне государства, параметрам, а также подвергнутый определенным способам анализа. Это позволяет каждому субъекту

культуры более осознанно проанализировать свою деятельность, увидеть её положительные и отрицательные стороны, своё положение среди других субъектов, что в конечном счёте станет импульсом для изменения стратегии его развития. С точки зрения общего эффекта, эти данные, собранные воедино и систематизированные определенным образом, становятся материалом для создания подробнейшей и соответствующей мировым тенденциям государственной статистики в сфере культуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Картирование творческих индустрий: инструменты анализа и оценки. Серия брошюр Британского Совета «Креативная и культурная экономика». Вып. 2. М.: Изд-во «Креативная экономика», 2011. 64 с.

2. *Котлер Ф., Армстронг Г.* Основы маркетинга. Изд. 12-е / пер. с англ. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2009. 1072 с.

3. Пермский проект. Концепция культурной политики Пермского края – 2010 // Информационный портал о культуре Пермского края «Культура. Пермский край». URL: <http://www.kulturaperm.ru/content/file/Konsept%20polnyi.pdf> (дата обращения: 26.12.2011)

М.Я. Кокшарова

МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Исследуется процесс реформирования системы высшего образования в России. Обосновывается идея о том, что внедрение информационно-коммуникационных технологий в деятельность вузов является условием их конкурентоспособного развития в экономике знаний.

Ключевые слова: *высшее образование; Федеральные государственные образовательные стандарты третьего поколения; компетентность; информационно-коммуникационные технологии; экономика знаний.*

Reforming the system of higher education in Russia is studied. We prove the idea that implementation of information and communication technology is the condition of the competitive development of institutions of higher education under knowledge economy.

Keywords: *higher education; the Federal government educational standards (FGES) of the third generation; competence; information and communication technology; knowledge economy.*

Расцвет человеческого общества зависит от двух факторов: наличия интеллектуальной мощи выдающихся людей и способности этих и других людей сделать их идеологии приятными для большинства.
Л.фон Мизес

Система образования играет важную роль в обществе, так как рынок труда предъявляет все более высокие требования к качеству рабочей силы. Большая часть внутреннего валового продукта (ВВП) развитых стран производится в информационном секторе экономики, а одним из ведущих направлений деятельности стала сфера инновационных услуг. Возникла новая экономическая категория, характеризующая соответствующую степень развития национальной экономики, как экономику знаний. Изменения экономической и социальной сфер общества в условиях значимости знания ведут к трансформации института высшего образования. Предпосылкой и базой для создания концепции экономики знаний стала теория человеческого капитала, в основе которой лежит экономический анализ человека и его деятельности. Развитие новых технологий требует более высокого уровня подготовки кадров¹.

¹ Законодательной базой изменения системы высшего образования России стали федеральные законы от 24.10.2007 г. № 232-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (в части установления уровней высшего профессионального образования) и от 01.12.2007 г. № 309-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (в части изменения понятия и структуры

Текущий 2011–2012 учебный год стал первым годом использования федеральных государственных образовательных стандартов (ФГОС) третьего поколения, что повлекло за собой изменение учебно-методической базы высшей школы и условий государственного финансирования. Вместе с этим произошло серьезное сокращение бюджетных мест для студентов экономических специальностей.

Сложности переходного периода заставляют экономические университеты использовать опыт зарубежных стран, искать нестандартные финансовые решения (инновация рынка образовательных услуг). Санкт-Петербургский Государственный университет экономики и финансов (СПбГУЭФ) реализует программу развития университета как учебного, научного и предпринимательского центра в рамках Плана устойчивого инновационного развития на период 2012–2016 гг. Учебный процесс университета осуществляется в рамках института бакалавриата, института магистратуры, института аспирантуры и докто-

государственного образовательного стандарта). Федеральными законами от 18.07.2009 г. № 184-ФЗ и от 10.11.2009 г. № 260-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» срок введения в полном объеме требований федерального закона от 24.10.2007 г. № 232-ФЗ был перенесен на 30.12.2010 г.

рантуры. При этом бакалавриат сохраняет факультетско-кафедральную структуру, а в остальных подразделениях вуза полномочия распределяются между директорами институтов и проректорами. Сохраняется наличие при университете периферии развития в виде внешних структур: Высшей школы экономики, Международного института экономики и политики, факультета довузовской подготовки. Наряду с изменением формы меняется и содержание образовательного процесса. Одним из стратегических направлений развития университета являются программы переподготовки руководителей высшего звена бизнеса. Кроме этого университет осуществляет коммерческую деятельность учебно-методических центров, проводит специальные курсы для студентов по смежным профилям², предоставляет возможности участия в международных образовательных программах.

Одним из критериев эффективности функционирования высшей школы, а следовательно, фактором ее конкурентоспособности является успешное применение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). В глобальном масштабе эффект их использования многократно усиливается. Современные ИКТ, повышая качество обучения, позволяют быстрее адаптироваться к происходящим изменениям в науке, экономике, социальной среде.

С одной стороны, это связано со значительным удорожанием стоимости обучения: необходимостью постоянного обновления технических средств и программ, поддержки технологии обучения – создания учебников и методических пособий по освоению ИКТ студентами-экономистами. С другой стороны, применение компьютеров привело к появлению нового поколения информационных образовательных технологий, которые позволили повысить качество обучения. Сложность использования ИКТ связана с тем, что разработка и адаптация современных информационных технологий осуществляется в основном специалистами технических университетов (СПбГИТО, СПбГУ, СПбГТУ, Балтийского государственного технического университета, СПбГУАП). Преподаватели гуманитарных вузов часто не владеют современными знаниями, необходимыми для эффективного применения ИКТ, поэтому повышению эффективности использования ИКТ способствовало бы сотрудничество с ведущими техническими вузами, аутсорсинг ИТ-процессов. Ад-

министрация СПбГУЭФ планирует осуществить разработку и внедрение интегрированной автоматизированной системы управления (ИАСУ) учреждением высшего профессионального образования согласно ГОСТ-Р 52655-2006 [4] в рамках вышеупомянутого Плана развития университета³.

Скорость изменения научных знаний и их промышленное освоение опережают период обучения в университете (3–5 лет), поэтому существует риск неэффективных инвестиций в процесс обучения, оторванных от реального состояния и потребностей экономики. Одной из важнейших характеристик образования сегодня является маркетизация знаний – оценка полезности приобретенных знаний с точки зрения их практического применения. Современные информационно-коммуникационные технологии разрушили национальные границы образования. Глобализация привела к освобождению знания из контекста национальной культуры. В связи с этим возрастает значение общих знаний, иностранных языков, системного мышления, способности к сотрудничеству, организации труда. Делается акцент на усвоении студентами так называемых навыков без конкретного содержания – переводимых навыков – способности решения аналитических задач и коммуникации.

Одновременно с этим ИКТ способствуют размыванию институциональных границ между обучением, преподаванием, исследовательской работой преподавателей и студентов. Исследовательская работа служит дополнительным источником получения знаний и средств для преподавателей. В то же время

² Для экономистов вместо специальностей было введено понятие образовательных профилей (совокупности основных типичных черт какой-либо профессии: направление подготовки, специальности высшего образования, определяющих конкретную направленность образовательной программы, ее содержания).

³ Интегрированная автоматизированная система управления (ИАСУ) учреждением высшего профессионального образования (ГОСТ-Р 52655-2006) должна обеспечивать информационно-аналитическую поддержку принятия стратегических решений высшим руководством университета, системное управление по направлениям административно-управленческой, образовательной и научно-исследовательской деятельности, управленческий учет и бюджетное планирование, управление организационной структурой в соответствии с назначением структурных подразделений и правилами их взаимодействия, управление основными и вспомогательными процессами в соответствии с их функциональным назначением, нормативными требованиями и ресурсным обеспечением, планирование и управление финансовыми, кадровыми, информационными и материально-техническими ресурсами, учет всех категорий лиц, обучающихся в учреждении, менеджмент результативности, эффективности и качества основных и вспомогательных процессов, продукции и услуг по направлениям деятельности, управление имуществом учреждения, управление электронными документами в системе и при взаимодействии с другими системами с соблюдением требований конфиденциальности информации и обеспечением, при необходимости, защиты информации.

вовлечение студентов в исследовательскую работу в рамках обучения осуществляется университетом в незначительном объеме. Современные ИКТ существенно снижают роль библиотеки как традиционного источника получения знаний для преподавателей и студентов.

Наш опыт преподавания показывает, что существует серьезная мотивационная дифференциация студентов. В условиях бюджетного обучения серьезную заинтересованность в получении знаний проявляет лишь небольшая группа слушателей. Рационализация восприятия лекционного материала связана с использованием диктофонов при прослушивании лекций и копированием полученного материала с помощью ИКТ, передачей информации друг другу на электронных носителях, обменом электронной почтой. Пассивные студенты, заинтересованные лишь в получении диплома, дающего возможность преимущественного трудоустройства, используют Интернет в целях заимствования материалов для курсовых, практических, тестовых работ (в ряде случаев напрямую используя плагиат). Доля таких студентов в условиях демократизации высшего образования постоянно растет. Улучшить положение может лишь изменение мотивационной составляющей высшего образования. ИКТ являются одним из способов реализовать внутреннюю мотивацию каждого студента, природные способности и склонности. Внешней мотивацией служит платность высшего образования и административные формы воздействия на студента.

Демократизация высшего образования понимается нами как возможность с помощью современных средств ИКТ передать экономические знания (курсы лекций, пособия, учебные материалы) возможно большему количеству заинтересованных лиц, с тем, чтобы сделать процесс образования более технологичным и отвечающим запросам современности. Говоря о доступности высшего образования, следует, однако, отметить, что в условиях расширенных возможностей получения знаний и стандартизации вступительных экзаменов при поступлении на первую ступень высшего образования – бакалавриат – остается

ограниченным число мест в бюджетной магистратуре. Согласно итогам зачисления в 2011 году в СПбГУЭиФ соотношение бюджетных мест в бакалавриате и магистратуре составило 2:1. Изменения системы высшего образования России в первую очередь должны быть направлены на сохранение и преумножение главного ресурса страны – человеческого капитала. Грамотная политика управления человеческими ресурсами в отдельно взятом учебном заведении является залогом его успешного развития в будущем, а также, в соответствии с современной экономической ситуацией, необходимым фактором конкурентоспособности образования, а соответственно, и всей национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РФ от 10.07.1992 г. № 3266-1 (ред. от 03.12.2011 г.) «Об образовании» (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.02.2012 г.): [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

3. Проект федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» от 01.12.2010 г. // Санкт-Петербургский университет экономики и финансов: [сайт]. URL: <http://www.fines.ru/university/nzakon/> (дата обращения: 03.02.2012).

2. Приказ Минобрнауки РФ от 21.12.2009 г. № 747 об утверждении ФГОС ВПО по направлениям подготовки бакалавриата (код 0801000) «Экономика»: [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. Национальный стандарт РФ ГОСТ 52655-2006 «Информационно-коммуникационные технологии в образовании "Интегрированная автоматизированная система управления учреждением высшего профессионального образования"»: [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

5. *Мизес Л.фон.* Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. М., 2005.

6. *Осипов Г.В., Степашин С.В.* Экономика и социология знания. М., 2009.

Р.С. Лунёв

СИСТЕМНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ДЕТСКОГО ХАРАКТЕРА В РАБОТАХ П.Ф. КАПТЕРЕВА

Анализируется педагогическое наследие П.Ф. Каптерева, описывается его вклад в исследование проблемы становления детского характера.

Ключевые слова: *характер; детский страх; рассудок; ложь; лень.*

Pedagogical heritage of P.F. Kapterev is researched; we describe his contribution to studying the problem of forming child's character.

Keywords: *character; child's fear; mind; lie; laziness.*

Одной из наиболее актуальных проблем в современной педагогической психологии является проблема становления детского характера – как процесса, имеющего определяющее значение для формирования личности ребенка. На наш взгляд, большое значение для исследования данной проблемы имеет обращение к педагогическому наследию Р.Ф. Каптерева, рассматривающего характер как процесс, а не как состояние.

А.Г. Кузнецова в статье «Системология в отечественной педагогике» пишет: «Анализ логики мышления и когнитивных приемов В.П. Вахтерова, П.Ф. Каптерева и ряда других позволяет утверждать, что они фактически на уровне перцептивных схем использовали большую часть тех операций, которые спустя несколько десятилетий станут классикой в методике системного исследования <...> системность была органично присущей мышлению отечественных педагогов конца XIX – начала XX в., являясь формой адекватного отражения сущности их позиций» [7. С. 53]. Однако в дальнейшем автор не обращается к наследию П.Ф. Каптерева, обосновывая свой тезис. Тем не менее, именно П.Ф. Каптерева следует считать первым ученым, системно исследовавшим многие вопросы детской психологии и характера ребенка.

Уже в своей первой работе по педагогической психологии П.Ф. Каптерев дает системное представление детского характера, в котором объединены черты волевого характера, разумного поведения и деятельной активности. Стойкий характер – это, согласно мнению тогда еще молодого ученого П.Ф. Каптерева, «способность упорно стремиться к поставленной цели и способность самостоятельно определять эту цель <...> претворять в жизнь честные теоретические взгляды и благие намерения» [1], так как подлинная природа человека выражается в его поступках.

В дальнейших работах П.Ф. Каптерева педагогическая психология получила систем-

ную разработку как слагаемое трех элементов: научных данных общей психологии, возрастной психологии и учения о типах душевной жизни [6]. В качестве примера можно проанализировать работы П.Ф. Каптерева, посвященные детским страхам и лжи, в которых ясно виден системный подход ученого даже к таким, казалось бы, прикладным и даже житейским вопросам.

В работе «О детском страхе» [2. С. 79] П.Ф. Каптерев в первую очередь выделяет две группы предметов детских страхов: «Предметы детского страха распадаются на две большие группы: действующие преимущественно на органы внешних чувств дитяти, и преимущественно на детское воображение и рассудок» [2. С. 79]. В первую группу входят страхи от зрительных и слуховых ощущений, в том числе, страх темноты. Другие органы чувств, такие как осязание, обоняние и вкус, редко бывают источником страха. Вторая группа – то, что действует на воображение и рассудок – это то, что связано со страданием и памятью о нём.

Далее П.Ф. Каптерев систематизирует силу и слабость воздействия страшных предметов и рассматривает внешние признаки, по которым можно определить силу испытываемого ребенком страха: немоту, припадки и болезни. Он пишет, что страх часто порождается невежеством, но знание является условием того, что чувство страха не будет беспричинным, порожденным одним воображаемой опасностью. Но нравственно-волевое воспитание, согласно П.Ф. Каптереву, способно научить ребенка преодолевать беспричинный страх, воспитывать характер. Однако он пишет о том, что страх имеет природную и социальную обусловленность и даже «неизбежность», связанную с реальными угрозами жизни человека в мире [2].

Говоря о педагогическом отношении к страху, П.Ф. Каптерев утверждает необходимость меры, гуманного и грамотного отноше-

ния к детским страхам и боязливости. «Оставлять детский страх без внимания невозможно, потому что он – тяжелое, неприятное чувство, оказывающее гнетущее и весьма вредное влияние на всю деятельность дитяти: он задерживает движения, дыхание, кровообращение, повергает дитя в трепет, иногда делает совершенно неподвижным, лишает памяти, ясности соображения, даже прямо причиняет многие телесные и душевные болезни. С другой стороны, нужно иметь в виду, что страх присущ всем детям, что он есть необходимый составной элемент психологии, как детей, так и взрослых. Следовательно, о полном уничтожении страха в настоящее время не может быть и речи, возможно лишь ограничение его пределов и уменьшение его силы» [2. С. 97].

Таким образом, выделяя и акцентируя внимание на естественно-физиологических аспектах проблемы детского страха, П.Ф. Каптерев дает родителям и воспитателям советы, отмеченные знанием конечной цели и чуткостью к личности ребенка.

Столь же системно и научно его исследование причин и последствий детской лжи. Однако в этом анализе П.Ф. Каптерев делает упор на социальных, а не физиологических моментах проблемы. В работе «О детской лжи» [3] П.Ф. Каптерев утверждает ее неестественность, обусловленность внеприродными причинами. «Ложь есть раздвоение, дисгармония в человеке <...> Человек по природе есть органически цельное существо, без трещин, без надломов, он любит единство мысли и деятельности, направление своих сил в одну сторону. Всякое колебание, раздвоение, ложь ему не по сердцу, так как подобные состояния вносят тревогу и смуту в душу, ослабляют силы человека, заставляя его жить двойною жизнью; настоящею и мнимою, делать и лгать, а вместе бояться изобличения <...> Очевидно, лживость не может быть первоначальным состоянием человека» [2. С. 48].

Отказывая лжи в «естественности», П.Ф. Каптерев призывает родителей различать настоящую, намеренную ложь от мнимой лжи, когда ребенок лжет, не желая лгать, просто плохо умея пользоваться языком. «Например, ребёнок сообщает вам: "сегодня я ел яблоки". По исследовании может оказаться, что сегодня он не ел, а ел вчера или третьего дня. Но в утверждении ребенка лжи нет, так как он еще не различает хорошо между сегодня, вчера и третьего дня» [3. С. 65]. Также П.Ф. Каптерев указывает на такие причины мнимой лжи, как детская впечатлительность, гипербололизация (как основа детского восприятия), а также неумение ребенка различить сновидение и явь. Этот вид лжи естественно проходит со временем, а «все дело воспитателей в данном случае будет состоять в том, чтобы помогать правильному всесто-

ронному развитию дитяти, усвоению им чистой связной речи, укреплению точной, по возможности, и беспристрастной наблюдательности, хорошему различению разных групп представлений» [3. С. 55].

Только после этой систематизации мнимой лжи П.Ф. Каптерев переходит к исследованию настоящей, намеренной лжи. Он отмечает, что первые случаи лжи у ребенка чаще всего связаны с мотивом пользования запретными удовольствиями. Именно запрет оказывается причиной того, что ребенок, не желая прерывать опыт удовольствия, лжет. Следующей причиной детской лжи П.Ф. Каптерев называет страх, но не природный, а социальный. «Развитие лживости в детях прямо пропорционально степени страха, возбуждаемого взрослыми, количеству и суровости наказаний, которыми они угрожают детям. Нигде дети столько не лгут, как в семьях, в которых суровая строгость служит основой воспитания» [3. С. 60], – пишет педагог. Наконец, с развитием умственных способностей, ребенок может овладеть «политической», как пишет П.Ф. Каптерев, ложью – подлаживанием. «А политика, как известно, искусство многоумное» [3. С. 60]. Также П.Ф. Каптерев, оставаясь верным естественнонаучной установке, приводит и такой вид детской лжи, как притворные болезни детей. Все эти виды лжи П.Ф. Каптерев связывает с желанием продлить и усилить удовольствия и избежать страдания, связанные с социальными факторами. «Также, – пишет он, – ложь из мести, злобы, злорадства, клевета в т.п. не представляет чего-либо своеобразного и особенного по своей природе сравнительно с видами лжи, охарактеризованными ранее» [3. С. 65].

Определяя детскую ложь с ее социальной стороны, П.Ф. Каптерев называет ее «отклонением в развитии личности» ребенка, а меры по борьбе с ложью видит, прежде всего, «в регулировании запретов» [3].

Наиболее интересен в научном плане раздел статьи, где П.Ф. Каптерев пишет о лжи, как источнике амбивалентных чувств у ребенка, поскольку здесь ему удастся описать такую специфическую форму психической жизни, как пробуждение совести. «В дитяте, – пишет педагог, – неизбежно возникнет борьба между обязанностью, долгом и удовольствием, оно будет колебаться, мучиться. Поддержите дитя, не оставьте его одного одним его собственным силам в этот роковой критический момент, не будьте безучастными, холодными зрителями в начавшейся борьбе» [3. С. 68]. Только тогда можно будет не допустить, чтобы устная ложь стала основой для лживого поведения, когда ложь закрепляется в действиях и поступках.

Наконец, важное значение в искоренении и недопущении лжи играет воспитание нравственных качеств, таких как мужество (по-

сколько именно страх является одной из главных причин лживости), а также развитие в ребенке нравственного идеала. Но при этом П.Ф. Каптерев предупреждает, что «дети понимают истину по-своему, что у них своя правда и своя ложь, и что они лишь постепенно могут проникаться общечеловеческими идеалами. Если дети отступают от идеала истины взрослых, но не отступают от собственного идеала, это не значит, что они лгут» [3. С. 76]. Это утверждение собственного душевного мира ребенка составляет важную часть всей педагогической системы П.Ф. Каптерева.

Схожее соединение научной системности и замечательных практических наблюдений и советов можно видеть и в других работах П.Ф. Каптерева, посвященных детской психологии и воспитанию ребенка. Он исследовал проблемы детской лени, вопросы внимания и памяти, развитие речи и мышления.

Так, в работе «О лени» [4] П.Ф. Каптерев показывает как естественные причины, связанные со здоровьем и характером ребенка, так и социальные: воспитание и социальное положение. Он делает вывод о роли в преодолении лени интереса к знаниям [4. С. 104]. В статье «О детских играх и развлечениях» [5] П.Ф. Каптерев не только дает «феноменологию», то есть глубинно структурную систематизацию детских игр, но показывает связь игр с душевным миром ребенка, а также развивает теорию «разумных игр» [5. С. 12] – тему, сегодня особенно актуальную, в связи с развитием информационного пространства, в том числе игрового.

Неоднократно обращался П.Ф. Каптерев к вопросу о типах детского ума. В работе «Педагогическая психология» он критически разобрал некоторые из известных в то время психосистематик своих современников П.Ф. Лесгафта, А.С. Вирениуса, Т. Рибо. «Он писал о том, что развитие ума с возрастом, главные перемены в нем и существенные отличия одного детского ума от другого во многом определяются преобладанием того или другого органа внешних чувств, количеством доставляемого им сознанию материала. Отсюда ум-

ственные типы: зрительный, слуховой, двигательный. Он предлагал и такое различение детских типов ума: чувственный и интеллектуальный» [8. С. 89]. В результате П.Ф. Каптерев смог системно отразить в своих статьях многие характеристические области детских психических явлений, имеющих отношение к практической педагогике.

Умея представить сложные проблемы детской педагогики в доступной и содержательной форме, П.Ф. Каптерев внес большой вклад в распространение педагогических и психологических знаний, в приобщении к ним значительной части образованного русского общества. Эта его благородная просветительская деятельность порой вызывает сегодня упреки чуть ли не в графомании. Однако самое поверхностное знакомство со статьями П.Ф. Каптерева, рассчитанными на массового читателя, показывает, насколько высоко он ставит умственное развитие своего читателя, и как умело подводит его к овладению сложными и систематически оформленными педагогическими идеями.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Каптерев П.Ф.* Как образовать стойкий характер // *Семья и школа.* 1874. № 10.
2. *Каптерев П.Ф.* О детском страхе // *Развитие личности.* 1999. № 2. С. 79–103.
3. *Каптерев П.Ф.* О детской лжи // *Развитие личности.* 1999. № 2. С. 48–78.
4. *Каптерев П.Ф.* О лени // *Развитие личности.* 1999. № 2. С. 104–139.
5. *Каптерев П.Ф.* О детских играх и развлечениях // *Развитие личности.* 1999. № 2. С. 12–47.
6. *Козлова Ю.В.* Возрастная и педагогическая психология в наследии П.Ф. Каптерева: Проблемы и решения: автореф. дис. ... канд. пед. наук. М., 2000. 23 с.
7. *Кузнецова А.Г.* Системология в отечественной педагогике // *Педагогика.* 2001. № 3. С. 53–58.
8. *Лейтес Н.С.* П.Ф. Каптерев как психолог детства (к 150-летию со дня рождения) // *Вопросы психологии.* 1998. № 4. С. 89.

Г.А. Норкин

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Рассматривается формирование в Российской Федерации высших учебных заведений нового типа, нацеленных на инновации, основанных на комплексе образовательной, научно-исследовательской, опытно-конструкторской и внедренческой деятельности.

Ключевые слова: *высшие учебные заведения; инновации; проект «Сколково».*

We research the process of establishing a new type of innovation-driven higher school institutions based on a complex of educational, research, development and implementation activities in the Russian Federation.

Keywords: *higher school institutions; innovation; Skolkovo project.*

К инновациям, как правило, относятся открытия, изобретения, ноу-хау, доведенные до коммерческого использования. В условиях современного постиндустриального общества только инновационный путь развития способен обеспечить конкурентоспособность государства – у этого тезиса нет оппонентов. Особенно возрастает роль инноваций в период экономических кризисов. Анализируя состояние мировой экономики, Б. Гейтс предсказал инновационный скачок в качестве важнейшего антикризисного механизма. США, в ответ на кризис, создает «новую национальную платформу конкурентоспособности», планируя увеличение инвестиций в фундаментальную науку в два раза за 10 лет [5].

В 2004 году КНР обогнала Россию по доле финансовых затрат на науку в ВВП. Успех на пути инновационного развития зависит от множества факторов. К наиболее важным из них следует отнести соответствующую инфраструктуру (научное и производственное оборудование, информационные сети, транспорт и т.д.), политическую стабильность, кадровый состав, обладающий творческими способностями и высокой мотивацией, эффективно работающие рыночные механизмы, оптимальное управление и финансирование со стороны государства. Сегодня Россия после разрушительного переходного периода, к сожалению, вынуждена использовать стратегию «догоняющей модернизации». Наша страна, обладая 12% мировых научных кадров и располагая интеллектуальной собственностью, полученной в наследство от СССР, на сумму в 400 млрд. долларов, поставляет на мировой рынок наукоёмкой продукции на 7 млрд. долларов (10% всего экспорта), тогда как США – на 700 млрд., Германия – на 530 и Япония – на 400 млрд. [1].

В начале XX века Россия присоединилась к мировой тенденции формирования инновационных университетов, объединяющих образовательную деятельность, фундаментальные и прикладные исследования, которые передаются предприятиям-партнерам, осуществляющим опытно-конструкторские разработки и коммерциализацию результатов совместной деятельности. Инновационная деятельность в таких университетах осуществляется преподавателями, студентами, аспирантами, научными сотрудниками и инженерами. На Западе появились понятия «вторая академическая революция» и «академический капитализм». Классическим образцом нового полифункционального университета стал Калифорнийский университет, реформа которого была проведена в 50-х годах XX века. Важно отметить, что в дореволюционной России и Советском Союзе уже имелся опыт тесного сотрудничества высшего образования, промышленности и сферы обслуживания. Так, значительная часть технических вузов принадлежала промышленным или транспортным министерствам (отраслевые вузы). Накопленный в советский период опыт определил победу ОАО «Российские железные дороги» («РЖД») во Всероссийском конкурсе «Лучший бизнес-партнер вуза». ОАО «РЖД» является крупнейшим инвестором в области высшего образования. Среди 96 российских и международных компаний, участвовавших в конкурсе, в числе лидеров ГК «Росатом», ОАО «МТС», ОК «Русал» и ряд других крупных компаний [4].

Увеличение стоимости научных исследований и опытно-конструкторских работ определило мировую тенденцию к укрупнению высших учебных заведений. В ряде случаев потребовалось даже объединение учебных и

исследовательских центров нескольких стран.

Флагманом и образцом для инновационных вузов в России должен стать Сколковский институт науки и технологий. Западные эксперты оценивают проект «Сколково» как аналог Кремниевой долины в США. Это будет независимый научно-образовательный центр, управляемый наблюдательным советом и финансируемый из госбюджета, средств специального фонда и собственной коммерческой деятельности. Открытый Университет «Сколково» уже принял первых 105 лучших студентов и аспирантов из ведущих российских вузов. Главная миссия «Сколково» – создание инновационной среды для всей России. Появление таких мощных инновационных университетов должно привести к обострению конкуренции на рынке образовательных услуг и, возможно, к закрытию ряда малоэффективных негосударственных вузов. В России в 2011 году насчитывалось 1090 вузов. Представители Министерства образования и науки РФ высказали идею о постепенном сокращении количества вузов до 200–300 [7].

Создание мощных, обладающих современной исследовательской инфраструктурой вузов позволит в перспективе решить целый ряд проблем, остро стоящих перед высшим образованием.

1. Инновационные вузы позволят решить задачу, о которой В. Путин говорил еще в 2005 году. «Надо существенно поднять уровень вузовской науки, обеспечив ее связь с экономикой за счет развития инновационной инфраструктуры» [12]. Сегодня в РФ научными исследованиями заняты не более 15 процентов преподавателей вузов [10].

2. Россия способна превратить систему высшего образования в высокодоходную отрасль бизнеса за счет обучения иностранных студентов. Германия, например, на обучении студентов из других стран зарабатывает 6–7 млрд. долларов в год, а общий объем мирового рынка образовательных услуг, по данным ВТО, 70–80 млрд. долларов [11]. Не стоит забывать и о политической и культурной миссии высшего образования. Выпускники российских вузов становятся проводниками российского влияния в других странах.

3. При взаимодействии новых инновационных университетов с предприятиями военно-промышленного комплекса возможен прорыв в области обороноспособности страны и существенное повышение качества жизни в стране. Напомним, что Интернет зародился в рамках американского ВПК и через университеты стал глобальным средством связи.

Однако кардинальные инфраструктурные преобразования в образовании и науке в России могут быть эффективны лишь при условии решения целого ряда социальных и психологических задач. Стратегия «догоняющей модернизации» активно применялась новыми

индустриальными странами (Южная Корея, Малайзия, Тайвань, Сингапур). Так, в Малайзии был создан Мультимедийный суперкоридор (МСК) по образцу Кремниевой долины. Эта страна, несмотря на кризис, смогла увеличить количество студентов в два раза. Индонезия смогла создать основы аэрокосмической промышленности. Однако инновационного прорыва в этих странах не произошло. Оказалось, что далеко не всё решают деньги и инфраструктура. Проблема оказалась в творческом потенциале научных кадров. В этих странах не было традиций фундаментальной науки, а задачи воспитания студентов сводились к формированию дисциплины, лояльности государству, профессионализма, но не креативности.

Кадровые проблемы, по всей видимости, ожидают и Россию. При увеличении к 2005 году количества студентов в 2,5 раза, количество преподавателей, имеющих ученую степень, увеличилось только на 4% [3]. Преподавательский корпус неуклонно стареет. Средний возраст кандидатов наук больше 50 лет, а докторов – 60 лет. Законодательство не включает в трудовой стаж годы обучения в вузе, аспирантуре и докторантуре. Учителя средней школы и воспитатели имеют право на пенсию «по выслуге лет», а преподаватели вузов сегодня такой возможности лишены. В США и Китае средняя зарплата профессора намного превышает среднюю зарплату рабочего, тогда как в России она в большинстве вузов сравнима с зарплатой квалифицированных рабочих. Пока в России западного уровня заработной платы смогли достичь лишь некоторые вузы. В результате возникает такая острая проблема как «утечка мозгов» (Exit strategy). Талантливые выпускники вузов и молодые ученые, окончившие аспирантуру, уезжают в экономически развитые страны или переходят в более оплачиваемые сферы деятельности.

Вступление России в ВТО позволит зарубежным университетам открывать филиалы на территории России и привлекать более выгодной оплатой труда лучших российских преподавателей, еще более осложняя кадровую ситуацию в отечественной системе высшего образования. К сожалению, Болонский процесс, в целом положительно влияя на развитие российского высшего образования, облегчает эмиграцию молодых специалистов с дипломами российских вузов. Предложение обязать молодых специалистов, получивших образование за счет бюджета, компенсировать затраты государства перед выездом в другую страну на постоянное место жительства, не принято. Из вышеизложенного следует, что Россия тратит значительные средства на подготовку кадров для других стран.

Кроме того, по нашему мнению, возможен спад творческого потенциала молодых преподавателей и ученых. С внедрением в

систему образования ЕГЭ, средняя школа, как любая самоорганизующаяся система, настроится на формирование так называемого «кроссвордного мышления» и развитие кратковременной памяти. Как известно, в России признаются творческими только вузы, обучающие будущих актеров, художников или музыкантов. Таким вузам дано право проводить дополнительный вступительный экзамен для абитуриентов. Таким образом, инженеры, врачи, ученые автоматически исключаются из перечня творческих профессий.

Новые инновационные университеты уже приглашают известных ученых из других стран. Так, сопредседателем научной части проекта «Сколково» является Нобелевский лауреат Р. Кронберг. Сопредседателем с российской стороны стал Нобелевский лауреат Ж. Алферов. Приглашенным ученым гарантируется конкурентоспособная заработная плата, гранты и даже избавление от необходимости дактилоскопии при пересечении границы [6].

Практика «снятия интеллектуальных сливок» давно используется Соединенными Штатами. В этой стране до 40% изобретений регистрируют иностранцы [2]. Однако новое – это нередко хорошо забытое старое. В период индустриализации в конце 20-х годов прошлого века СССР вынужден был приглашать «буржуазных» специалистов. Оклады иностранцев были в несколько раз выше, чем у советских специалистов, что вызывало острые конфликты. В результате руководство Наркомата тяжелой промышленности, получив от Запада необходимые знания, отказалось от услуг иностранных специалистов, тем более, что к этому времени начала эффективно работать и отечественная система высшего образования [8].

Еще одна проблема, связанная с привле-

чением к работе иностранных ученых, – это научный и промышленный шпионаж. В США некоторое охлаждение позитивного отношения к использованию иностранцев в науке произошло после утечки из Лос-Аламоса в КНР сверхсекретной информации по ядерному оружию [9].

Однако следует иметь в виду, что указанные проблемы, возникающие при использовании труда специалистов из развитых стран, вполне решаемы. Более того, западный опыт организации инновационных университетов, приобретаемый только путем изучения публикаций, малоэффективен. Практика показала необходимость живого, заинтересованного участия иностранных коллег в передаче опыта продуктивной деятельности в условиях острой конкурентной борьбы, когда ученый обязан ежедневно доказывать свой профессионализм не только в науке, но и в бизнесе.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Рязанов В.Т.* Экономическое развитие России. Реформы и российское хозяйство в XIX – XX вв. СПб., 1998.
2. Аргументы и факты. 2011. № 25.
3. Вестник финансовой Академии. 2005. № 2. С. 29.
4. Гудок. 2010. 25 мая.
5. Известия. 2009. 13 апреля.
6. Известия. 2010. 28 апреля.
7. Известия. 2011. 22 ноября.
8. Коммерсантъ – Власть. 2011. 24 октября. С. 64.
9. Российская газета. 2002. 1 июня.
10. Российская газета. 2010. 1 ноября.
11. Русский репортер. 2008. 5-12 июня. С. 33.
12. Санкт-Петербургский Вестник высшей школы. 2005. № 8. Сентябрь.

В.Ю. Пашкус

СОВРЕМЕННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗОВ

Рассматриваются новые инструменты финансирования и управления финансовыми потоками вузов, которые могут использоваться с целью повышения финансовой свободы, развития ресурсного потенциала и оптимизации внутренней финансовой структуры вуза. Предложена интегрированная схема использования финансовых инструментов, способствующая повышению конкурентоспособности вуза.

Ключевые слова: образовательный кредит; трансфертное ценообразование; эндаумент; стратегический альянс; конкурентоспособность вузов.

We consider new instruments of financing and managing financial flows of higher education institutions which could be used to increase the financial freedom, develop the resource potential and optimize the internal financial structure of higher education institutions. We propose an integrated scheme of implementing the financial instruments to increase the competitiveness of higher education institutions.

Keywords: educational credit; transfer pricing; endowment; strategic alliance, competitiveness of higher education institutions.

Проблема финансирования учреждений высшего образования остается достаточно острой для России. В условиях жесткой конкуренции вузов она принимает новое значение, так как конкурентный статус вуза определяется уровнем развития его имиджа и лояльностью потребительской аудитории [1]. Таким образом, высокая финансовая свобода вуза определяет его возможности по реализации программ продвижения и развития имиджа, а также осуществления мероприятий по активизации инновационного потенциала. Следовательно, с помощью современных инструментов финансирования вуза и применения новых моделей управления его финансовыми потоками можно влиять на конкурентоспособность высшего учебного заведения.

Применяемые учреждениями высшего профессионального образования инструменты финансирования оказывают непосредственное влияние на возможности вуза привлекать бюджетные и дополнительные финансовые ресурсы и, что особенно важно, оптимально расходовать совокупные ресурсы, обеспечивая максимальный рост факторов конкурентоспособности. Таким образом, проблема финансирования вузов не ограничивается только поиском дополнительных ресурсов и возможностей для активизации их предпринимательской деятельности. Эта проблема охватывает также финансовые отношения непосредственных участников процесса формирования и оказания образовательных услуг, увязывающие степень их участия в цепочке создания добавленной ценности и качестве итоговой услуги, поэтому необходимо учитывать раз-

меры внутренних инвестиций, направляемые на поддержку деятельности различных участников процесса формирования и оказания образовательных услуг. Кроме того, данная проблема связана с необходимостью финансовой оценки деятельности отдельных подразделений, задействованных в формировании образовательных услуг и обеспечении их качества, и вуза в целом, в соответствии с его вкладом в формирование богатства общества и обеспечение целей социальной и экономической политики государства.

Исходя из вышеизложенного, с точки зрения конкурентоспособности высшего образования в целом становятся актуальными такие модели финансирования вузов, которые обеспечивают:

1) привлечение дополнительных финансовых средств в вузы и активизацию их предпринимательской деятельности при обеспечении сохранения уровня или росте доступности образовательных услуг;

2) повышение финансовой самостоятельности вузов и снижение доли государственных расходов на высшее образование при обеспечении сохранения уровня или росте доступности образовательных услуг;

3) оптимизацию внутренних финансовых потоков вузов для повышения экономической заинтересованности участников процесса оказания услуг и обеспечения их высокого качества;

4) ранжирование финансовых затрат государства по вузам в зависимости от степени их участия в реализации социальной и экономической политики и формировании богат-

ства общества.

Первые два направления связаны с теми моделями финансирования вузов, которые разрабатывались на протяжении последних 10–15 лет. Следующие два направления постоянно упоминаются в различных программах модернизации как актуальные, но фактически не разработанные.

Кроме того, возникает проблема расходования целей при обеспечении конкурентоспособности на уровне высшего образования и конкретного вуза. Это связано с тем, что, стремясь к повышению своего конкурентного статуса, вузы заинтересованы не в росте качества своих услуг и повышении уровня их доступности для всех категорий граждан, а в формировании имиджа этих услуг и всего вуза, то есть создании воспринимаемого качества.

Обеспечивая свою конкурентоспособность, вуз стремится к увеличению доли своего потребительского сегмента и количества потребителей своих услуг (как при бюджетном финансировании их потребления, так и при платной форме обучения), обеспечивая их приток именно за счет воспринимаемого качества. Цели же, заявляемые как приоритетные для обеспечения конкурентоспособности высшего образования, преследуются вузом только номинально. В связи с этим первое направление обеспечения конкурентоспособности высшего образования для конкретного вуза интересно только в отношении увеличения объемов финансирования и усиления внебюджетной деятельности, а второе расширяет ее возможности в реализации первого. При этом ни о каком сохранении уровня доступности образовательных услуг и тем более о его росте говорить не приходится.

Два других направления интересны только наиболее сильным в конкурентном отношении вузам. Но и эти вузы заинтересованы в данных направлениях скорее с точки зрения высвобождения больших бюджетных средств за счет сокращения финансирования неперспективных учреждений высшего образования. Даже сильные в конкурентном отношении вузы редко бывают заинтересованы в формировании справедливой системы распределения внутренних ресурсов. Руководство вузов готово пренебречь потенциальным качеством услуг, утерянным в силу низкой заинтересованности подразделений и конкретных участников процессов оказания услуг, ради сохранения возможности получения высоких личных доходов.

В то же время определяющим фактором конкурентоспособности высшего образования становится уровень заинтересованности всех участников процесса формирования и оказания услуг в качестве результатов их труда и совокупном качестве услуг вуза. Качество услуг формируется подразделениями вуза,

поэтому заинтересованность персонала в результативности деятельности весьма значима. Иначе невозможно обеспечить высокую скорость реакции вуза на меняющиеся требования общества и экономики.

Действительно, в новых экономических условиях система высшего образования должна ориентироваться на повышение скорости организационных процессов, высокую согласованность действий и мотивации участников, что предполагает их экономическую заинтересованность в совместной деятельности и конечном результате труда. Следовательно, внедрение инструментов модернизации финансирования высшего образования должно преследовать указанные цели. Достижение этих целей возможно только за счет комплексного применения разных инструментов модернизации финансирования и формирования на их основе системы многоканальной финансовой структуры вуза, учитывающей взаимодействие и взаимовлияние финансовых потоков.

Такая интегрированная финансовая структура может опираться на следующие типы финансовых инструментов:

1) образовательное кредитование [2], формирующее механизм привлечения дополнительных финансовых ресурсов в систему высшего образования, при сохранении уровня его доступности, а также создание устойчивых связей со стейкхолдерами;

2) фандрейзинг [3], формирующий механизм привлечения дополнительных финансовых ресурсов к проектной деятельности вуза, и создание устойчивых связей со стейкхолдерами;

3) фонд целевого капитала в форме стратегического альянса, формирующий механизм привлечения дополнительного финансирования, создание устойчивых связей со стейкхолдерами и коммерциализация результатов инновационной деятельности вуза;

4) переход вуза в статус автономного образовательного учреждения, способствующий обеспечению финансовой свободы вуза в выборе направлений инвестирования;

5) трансфертное ценообразование [4], формирующее механизм оптимизации внутренних финансовых потоков вуза.

При внедрении указанных инструментов, как это показано на разработанной нами схеме, можно достичь значительного роста конкурентоспособности.

Реализация перечисленных инструментов в комплексе позволит за счет их взаимодействия и взаимовлияния компенсировать дефекты отдельных инструментов и создать условия для повышения конкурентоспособности конкретного вуза и высшего образования в целом. Комплексное внедрение предполагает, что отдельные компоненты реализуемых инструментов будут создавать условия для

эф-

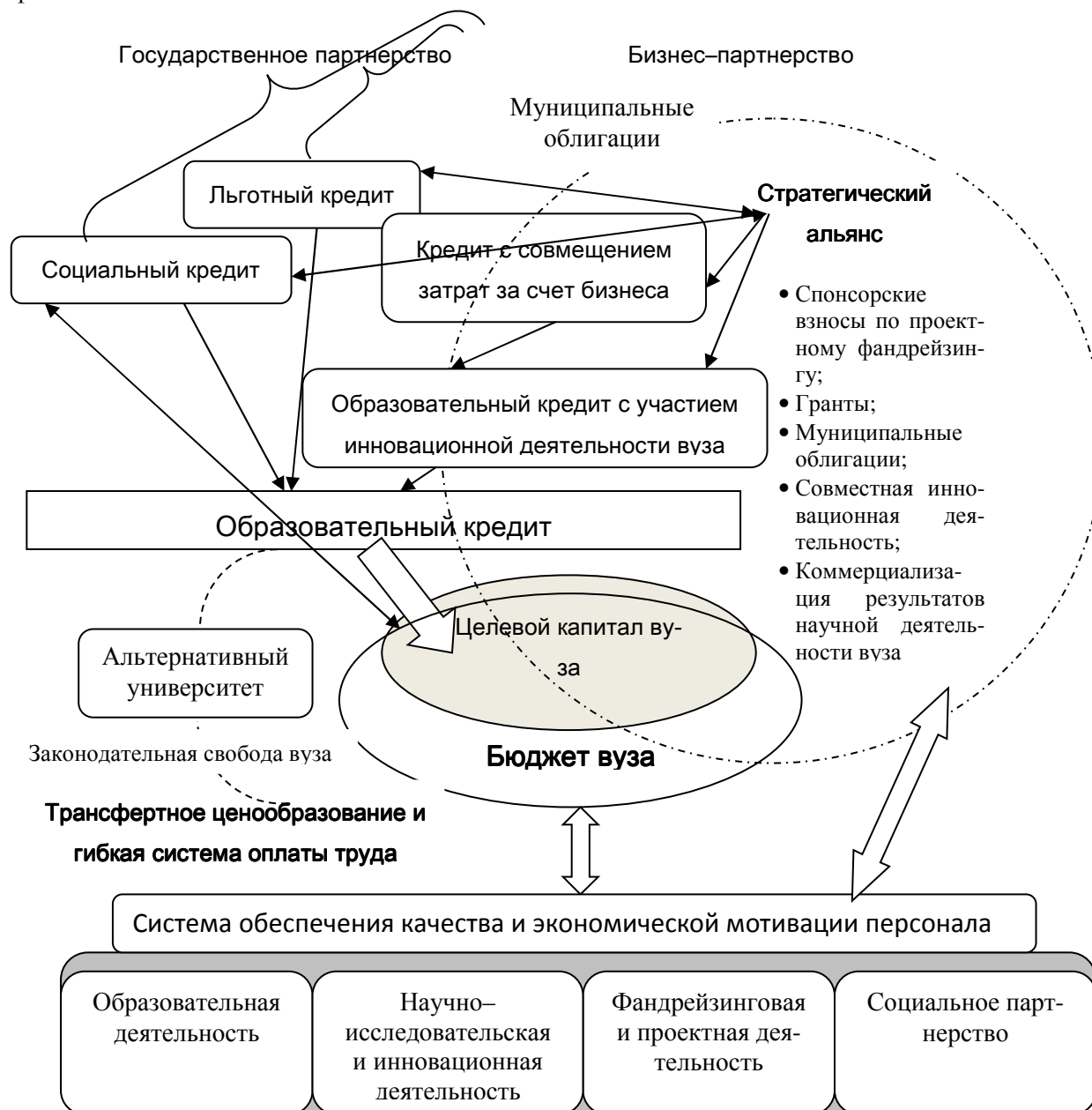


Схема взаимодействия инструментов модернизации финансирования вузов

фективного внедрения других. В то же время, необходимо правовое сопровождение модернизации, так как в настоящее время законодательство в области внедрения финансовых инструментов в сфере высшего образования требует еще значительной доработки.

Реализация предложенной схемы обеспечит вузу возможность самостоятельно осуществлять выбор важных направлений инвестиций, в том числе, направлять их на привлечение более перспективных сотрудников и имиджевых преподавателей, на создание позитивного имиджа и развитие бренда или на осуществление иных проектов, способствующих росту конкурентоспособности вуза и привлекательности его услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Паикус В.Ю. Активные маркетинговые стратегии на рынке образовательных услуг: бренд российского вуза в современной конкурентной среде // Стратегический менеджмент. 2011. № 2. С. 82–88.
2. Паикус Н.А. Эффективность инновационных реформ образования в России: Теоретические подходы и методики оценки. Саратов: LAP, 2011.
3. Шекова Е.Л. Фандрайзинг как новое направление финансового менеджмента // Финансовый менеджмент. 2009. № 6. С. 3–16.
4. Emmanuel C.R., Mehafdi M. Transfer Pricing. L.: Academic Press Ltd., 1994.

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫМИ ПРОЦЕССАМИ И СФЕРОЙ УСЛУГ

УДК 338.48(470.3)

Е.Н. Валединская

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В ЦЕНТРАЛЬНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

Рассмотрена проблема развития сферы туристско-рекреационных услуг, имеющая принципиальное значение для Российской Федерации. Обоснована идея о том, что перспективным районом для развития туризма является Центральный федеральный округ и маршрут «Золотое Кольцо России». Показано, что рынок туристско-рекреационных услуг может послужить катализатором социально-экономического развития государства.

Ключевые слова: туризм; Центральный федеральный округ; рынок туристско-рекреационных услуг.

We research the problem of developing the sphere of tourist and recreational services which is of utmost importance for the Russian Federation. We prove the idea that the Central Federal District and the route “Golden Ring of Russia” have considerable potential for tourism development. We show that the market of tourist and recreational services can trigger social and economic development of the country.

Keywords: tourism; Central Federal District; market of tourist and recreational services.

Туризм играет важную роль в решении социальных проблем, обеспечивая создание дополнительных рабочих мест, рост занятости и повышение благосостояния населения страны. В настоящее время туризм является одним из важных направлений, влияющих на рост экономики, в том числе на развитие таких сфер экономической деятельности, как услуги туристских компаний, коллективные средства размещения, транспорт, связь, торговля, производство сувенирной и иной продукции, питание, сельское хозяйство, строительство и другие отрасли, тем самым выступая катализатором социально-экономического развития регионов Российской Федерации.

Развитие сферы туризма в субъектах Российской Федерации во многом определяется государственной политикой. Существенный вклад в региональное развитие после 2012 года будут вносить перспективные центры опережающего экономического роста, к которым относятся туристско-рекреационные кластеры на территориях с уникальными природными ресурсами и природными ландшафтами, а также богатым историко-культурным наследием [2].

Создание условий для улучшения качества жизни граждан Российской Федерации, восстановление работоспособности, поддержание и укрепление здоровья людей, в том числе за счет развития инфраструктуры отды-

ха и туризма, а также обеспечения качества, доступности и конкурентоспособности туристских услуг в Российской Федерации является первоочередной задачей государства. Необходимо с особым вниманием относиться к формированию условий для здорового образа жизни. В связи с этим развитие внутреннего туризма становится актуальной задачей и одним из инструментов оздоровления нации.

Специалисты Всемирного совета по туризму и путешествиям (WTTC) считают, что туристско-рекреационный рынок России в ближайшие десять лет «будет постепенно развиваться, переживет бум инвестиций и войдет в тройку мировых лидеров по объемам капиталовложений в туристскую отрасль» [5]. Россия имеет шансы превратиться в ведущий центр международного туризма, но для этого нужно предпринять решительные меры по преодолению существующих проблем. В последние годы прослеживается тенденция снижения спроса на отдых в России иностранных туристов.

За 9 месяцев 2011 года Россию посетили более 19,1 млн. иностранных граждан, что на 12% больше, чем за аналогичный период прошлого года. От общего количества иностранных граждан, въехавших в Россию, 1,97 млн. человек посетили страну с туристическими целями, что на 9% больше, чем в январе-сентябре 2010 года. Таким образом, только

10% приехавших в РФ иностранных граждан оказались туристами [4]. Поток иностранцев вырос в основном за счет граждан Китая: за 9 месяцев 2011 года Россию посетили почти 196 тыс. китайцев, что на 53% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Кроме того, на 43% вырос поток в Россию турецких граждан. На 16% увеличилось количество испанских туристов, на 4% – американцев, на 1% – итальянцев и французов. На аналогичном прошлом году уровне зафиксировано число финнов (почти 110 тыс.) и немцев (почти 307 тыс.), заметно снизилось число британских (на 24%) и японских (на 10%) туристов [4].

Правительством РФ утверждена Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)» [1], согласно которой развитие туризма в Центральном федеральном округе является приоритетной задачей, в особенности формирование туристско-рекреационного кластера «Золотое кольцо».

На территории регионов Центрального федерального округа, в совокупности составляющих перспективное туристское направление «Золотое кольцо России», расположено 204 исторических города, действуют 517 музеев (21 процент общероссийского показателя), 168 театров (29 процентов), 10,8 тыс. объектов культурно-досугового типа, а также более 2 тыс. гостиниц [1].

Центральная Россия обладает высоким туристско-рекреационным потенциалом, представляя собой центр культурно-познавательного, круизного, делового и лечебно-оздоровительного туризма. Центральный федеральный округ занимает 1-е место в стране по количеству приезжающих туристов и экскурсантов – более 9 млн. человек в год (свыше 27 процентов в общем туристском потоке страны) [1].

В настоящее время наиболее развитыми видами туризма в регионах «Золотого кольца России» является культурно-познавательный, этнографический и религиозный туризм. Популярный маршрут «Золотое кольцо России» проходит через древнейшие города центра России и привлекает около 4 млн. туристов ежегодно. В то же время значительный туристско-рекреационный потенциал предоставляет возможности для дальнейшего развития и диверсификации регионального туристского продукта в сторону экологического, рекреационного, яхтенного и круизного туризма.

Несмотря на значительный потенциал для развития туризма в регионах, а также предпринимаемые меры по его развитию, реальный объем оказываемых туристских услуг продолжает оставаться недостаточно высоким. Согласно экспертной оценке, дополнительный отложенный спрос на туристский

продукт регионов «Золотого кольца России» составляет более 4 млн. туристов в год [1].

В ходе реализации Федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации» планируется создание туристско-рекреационного кластера «Золотое кольцо»; более 3 тыс. дополнительных рабочих мест; увеличение туристского потока на 350 тыс. туристов в год (общее число туристов – до 0,81 млн. в год) [1].

На развитие туристско-рекреационных услуг в данном регионе Правительством РФ планируется выделить 450 млн. руб. до 2018 года. На строительство объектов туристской инфраструктуры на территории туристско-рекреационного кластера «Золотое кольцо» планируется потратить 220 млн. руб. [1].

Наряду с общими проблемами российской туристской индустрии, для туристской отрасли «Золотого кольца России» характерно недостаточное продвижение многих туристских объектов и узкий спектр услуг, предлагаемых для отдыха и развлечения туристов. Создание туристских кластеров в Центральном федеральном округе будет способствовать сохранению объектов истории и культуры, развитию новых туристских маршрутов регионов, входящих в состав «Золотого кольца России», возрождению русских традиций, а также поддержке и развитию русской православной культуры. Необходимо формирование благоприятной среды для роста малого и среднего бизнеса, предлагающего широкий перечень туристских продуктов, как по составу, так и по цене.

Развитие туристской инфраструктуры, создание современных комплексов наряду с вовлечением в оборот отреставрированных объектов историко-культурного наследия создадут условия для разработки целого ряда новых туристских маршрутов различной направленности. Это позволит удовлетворить потребительский спрос различных категорий туристов, обеспечить всесезонное функционирование туристских объектов и стабильный рост туристского потока.

Информационное агентство «Турифо» провело опрос среди ведущих отечественных туроператоров и составило рейтинг десяти самых популярных туристических направлений в 2010 году [3]. Рейтинг был составлен с учетом количества туристов, посетивших те или иные курорты, воспользовавшись услугами турфирм.

«Золотое Кольцо России» в прошлом году начало сдавать позиции и сместилось с третьего на четвертое место – 8,5% [3]. Этот маршрут традиционно популярен у москвичей и жителей центральной России, но большинство операторов отмечают, что в последнее время туристы из этих регионов пресытились экскурсиями по старинным русским городам.

Для жителей же Урала, Сибири и Дальнего

Рейтинг популярности туристических регионов России за 2010 год

№	Регион	% туристов
1	Краснодарский край	35%
2	Карелия	12,5%
3	Санкт-Петербург	11,7%
4	Золотое Кольцо	8,5%
5	Минводы	6,8%
6	Алтай	5,1%
7	Байкал	4,8%
8	Урал	4,5%
9	Подмосковье	3,2%
10	Москва	2,8
11	Остальные регионы	Примерно 5%

Источник: Рейтинг популярности российских курортов // Информационное агентство «Туринфо». URL: <http://www.tourinfo.ru/news/36312/> (дата обращения: 30.01.2012)

Востока экскурсии туда слишком дороги. Тем не менее, некоторые из городов Золотого Кольца продолжают привлекать к себе все больше туристов. Это Владимир и Иваново. Несмотря на небольшое количество достопримечательностей, Иваново претендует на звание «новогодней столицы» России. Местные компании, по мнению туроператоров, очень качественно и недорого организуют отдых во время зимних каникул, что с каждым годом увеличивает количество желающих отпраздновать Новый год именно там.

Проведенный нами анализ показателей развития туризма по регионам России позволил разработать прогноз по маршруту «Золотое Кольцо России» до 2020 года. Прогнозный туристический поток по маршруту «Золотое кольцо России» к 2020 году, по нашим расчётам, составит до 20 млн. человек в год.

В настоящее время основную долю туристического потока по маршруту «Золотое кольцо России» составляют россияне, их оказалось более 80% из общего числа зарегистрированных туристов [1]. Доля иностранцев, путешествующих по «Золотому кольцу», неуклонно снижается.

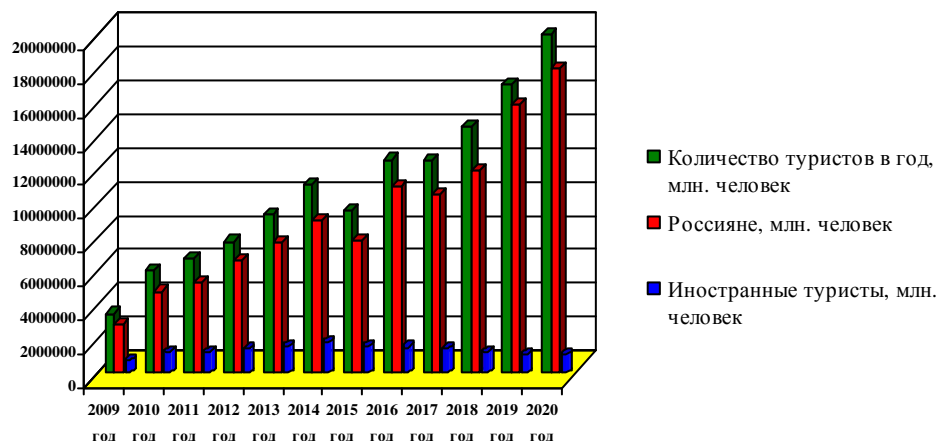
Одна из главных причин снижения ино-

стрannого турпотока – отсутствие гостиничной инфраструктуры международного класса. В ходе проведенного нами анализа установлено, что 98% номерного фонда не соответствует международным стандартам, из них 56% – это двух- и трехзвездочные гостиницы отечественного уровня, 22% – старые базы отдыха [1].

Примерно 70% номерного фонда расположено в двухзвездочных отелях. Короткий срок пребывания туристов на маршруте обусловлен несоответствием качества сервиса, в среднем он составляет 1,5 дня.

Проведенное нами исследование позволяет заключить, что города «Золотого кольца» остро нуждаются в новых гостиницах. Прогнозы свидетельствуют, что с учетом возмещения устаревшего номерного фонда к 2020 году потребуется не менее 22 тыс. новых номеров международного уровня, основная часть которых должна относиться к среднему ценовому сегменту трехзвездочных гостиниц [1].

Проведенное исследование выявило ряд ключевых проблем, тормозящих развитие данного региона. Среди них: недостаток координации внутри региональных администра-



Количество туристов, путешествующих по маршруту «Золотое Кольцо России»

тивных органов; устойчивое недофинансирование туристско-рекреационной отрасли; низкий уровень сервиса и кадровый дефицит в сфере гостеприимства.

Для удовлетворения растущих запросов туристов необходимы комплексный подход к развитию инфраструктуры «Золотого кольца России» и привлечение инвестиций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 2 августа 2011 г. № 644 «О Федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 – 2018 годы)» // Федеральные целевые программы России: [сайт]. URL: fcp.economy.gov.ru/npd/pp644.htm (дата обращения: 30.01.2012)

2. Распоряжение Правительства Российской Федерации № 1662-р от 17 ноября 2008

года «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» // Министерство экономического развития Российской Федерации: [сайт]. URL:

economy.gov.ru/Деятельность/concept/doc1248450453794 (дата обращения: 30.01.2012)

3. Рейтинг популярности российских курортов // Информационное агентство «Туринфо». URL:

<http://www.tourinfo.ru/news/36312/> (дата обращения: 30.01.2012)

4. Федеральное агентство по туризму (Ростуризм): [сайт]. URL:

<http://www.russiatourism.ru/> (дата обращения: 30.01.2012)

5. World Travel & Tourism Council: [сайт].

URL: <http://www.wttc.org/> (дата обращения: 30.01.2012)

П.В. Корытников

ФОРМИРОВАНИЕ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ

Рассматриваются проблемы развития рынка платных медицинских услуг частного сектора, анализируются процессы трансформации механизмов финансирования стационарной помощи для повышения качества медицинских услуг.

Ключевые слова: рынок платных медицинских услуг; механизм финансирования; качество медицинских услуг.

We look at the challenges of developing the market of paid medical services of private sector and analyze the transformation of mechanisms of financing hospitals to improve the quality of medical services.

Keywords: market of paid medical services; funding mechanism; quality of medical services.

Приступая к рассмотрению проблемы развития рынка платных медицинских услуг частного сектора в здравоохранении, следует, прежде всего, определить, что же, собственно, мы имеем в виду, когда говорим о так называемой «частной» медицине.

Во-первых, можно говорить о негосударственных источниках финансирования оказания медицинской помощи. К государственным источникам финансирования здравоохранения в России относятся бюджетное финансирование и система обязательного медицинского страхования. В обоих случаях медицинская помощь предоставляется пациентам бесплатно в момент получения помощи. Понятно, что, в конечном счете, и граждане, и предприятия участвуют в оплате медицинской помощи опосредованно – через уплату налогов или обязательных страховых взносов.

Негосударственный источник финансирования – это использование личных средств граждан или средств предприятий для оплаты медицинской помощи. Формы такого финансирования разнообразны: от прямой оплаты пациентом медицинской помощи («через кассу» или «из рук в руки») до заключения гражданами (или предприятиями) договоров добровольного медицинского страхования.

Во-вторых, к частному сектору здравоохранения относится осуществление медицинской помощи производителями медицинских услуг, не находящимися в государственной или муниципальной собственности. Прежде всего, следует говорить о так называемых частнопрактикующих врачах, осуществляющих медицинскую деятельность без образования юридического лица, а также различных организациях (от стационаров до отдельных диагностических кабинетов), осуществ-

ляющих медицинскую деятельность и имеющих различные формы собственности: акционерные общества, кооперативы и т.п.

Если при определении частного сектора здравоохранения руководствоваться формой собственности медицинских организаций, то по этому чисто формальному признаку к частному сектору могут быть отнесены некоторые так называемые ведомственные медицинские организации, принадлежащие предприятиям, не являющимся государственными или муниципальными.

Как правило, финансирование таких частных медицинских организаций осуществляется за счет негосударственных источников. Хотя нет никаких законодательных или иных правовых ограничений в привлечении негосударственных производителей медицинских услуг к осуществлению государственных (муниципальных) программ, финансируемых как из бюджета, так и из средств обязательного медицинского страхования.

С другой стороны, государственные и муниципальные медицинские учреждения в значительной степени финансируются за счет частных средств граждан или предприятий, осуществляя оказание платных медицинских услуг и работая по договорам добровольного медицинского страхования. Кроме того, не является секретом широкое развитие практики «теневых» платежей пациентов непосредственно врачам и среднему медицинскому персоналу в государственных и муниципальных лечебных профилактических учреждениях (ЛПУ).

Объем средств, потраченных на оплату медицинских услуг, составляет около 250 млн. евро [1]. В эту сумму вошли платежи по добровольному медицинскому страхованию

(ДМС), официальные платные медицинские услуги в государственных и частных клиниках, а также «теневые» платежи медицинскому персоналу. Из них платежи по ДМС составили около 50 млн. евро [1]. На частную медицину приходится около 10% всех медицинских услуг Санкт-Петербурга и, учитывая, что пациенты все чаще обращаются в частные клиники, рынок частной медицины будет расти минимум на 12% в год [1]. Сегодня частная медицина использует самые передовые медицинские технологии и современное оборудование. С частными клиниками сотрудничают лучшие профессионалы города. Соответственно, именно в них пациенты могут получить медицинскую помощь самого высокого качества.

Основная цель реформ в системе здравоохранения – повысить качество медицинских услуг для всех групп населения. Одним из соответствующих механизмов может выступать конкуренция между поставщиками медицинских услуг. Однако, по мнению известного исследователя экономики здравоохранения М. Поули, при анализе взаимосвязи качества и конкуренции в медицинском обслуживании фундаментальными проблемами становятся отсутствие у финансирующей стороны полной информации о качестве лечения различных поставщиков и влияние конкуренции на качество медицинских услуг в зависимости от применяемого метода финансирования и уровня платежей [5].

Таким образом, при заключении контракта между поставщиком медицинских услуг (в контексте данной статьи – руководством стационара) и финансирующей стороной (органом управления здравоохранением или страховой медицинской организацией (СМО) следует учитывать наличие информационной асимметрии и агентских проблемы. Поведение поставщиков медицинских услуг направлено на максимизацию полезности руководства и персонала стационара, которая определяется размером превышения полученного дохода над фактическими издержками на лечение. В свою очередь, последние зависят от качества медицинских услуг, трудозатрат персонала и индивидуальных возможностей выздоровления пациентов. Эта информация внутренняя для поставщика, что и ведет к асимметрии [3]. Информацией о фактических затратах и результатах лечения, напрямую связанных с тяжестью заболевания каждого пациента, владеет только поставщик медицинских услуг, который получает своего рода информационную ренту и, выступая агентом для финансирующей стороны, может ее использовать, чтобы максимизировать свою функцию полезности.

При этом возникает необходимость разделить риски в контракте. Различают две модели финансирования поставщиков медицин-

ских услуг:

- *ретроспективная*, основанная на возмещении поставщику фактических затрат на медицинские услуги;

- *предварительная*, базирующаяся на оплате платежей за случай лечения, то есть заранее установленная фиксированная сумма за каждого вылеченного пациента.

Для анализа различных вариантов разделения рисков между плательщиком и поставщиком медицинских услуг можно использовать общую формулу:

$$P_h = \lambda P_r + (1 - \lambda) C_h, \quad (1)$$

где: P_h – общий платеж за случай лечения; P_r – платеж, установленный плательщиком за данный случай лечения; C_h – реальный уровень затрат стационара на лечение по данному случаю; λ – коэффициент разделения риска между плательщиком и стационаром, принимающий значения от 0 до 1 [1].

Если $\lambda = 1$, то разделения рисков нет, то есть весь риск перекладывается на поставщика медицинских услуг. Если $\lambda = 0$, то оплата полностью ретроспективна, то есть весь риск несет плательщик. Таким образом, если $0 < \lambda < 1$, то плательщик оплачивает только часть фактических затрат, остальное составляет заранее установленный для данного случая лечения тариф.

Используем эту формулу для классификации трех вариантов медико-экономических стандартов (МЭС): в системе предварительной оплаты медицинской помощи за рубежом; в рамках пилотного проекта по одноканальному финансированию здравоохранения в России; для возмещения издержек стационаров в Санкт-Петербурге. На основе анализа моделей применения МЭС можно утверждать, что в первом случае значение λ близко к 1 (почти весь риск перекладывается на стационар); во втором случае оно меньше (хотя тариф учитывает все статьи затрат медицинских учреждений, не предполагается введение предварительной оплаты); в последнем случае коэффициент λ еще ближе к нулю (так как в стандарт входят затраты только по пяти статьям сметы).

В системе предварительной оплаты тарифы устанавливаются до начала процесса лечения в соответствии с диагнозом и стандартизированными затратами на лечение. Наиболее известен метод клинко-статистических групп (КСГ) (общепринятый в статьях российских авторов термин, хотя иногда используется другой – «диагностически связанные группы», буквальный перевод термина «diagnosis-related groups» (DRG), введенный в 1983 г. в рамках американской программы социального страхования «Medicare»). В США система предварительной оплаты в здравоохранении предусматривала перенос акцентов в контроле над затратами – от сдерживания спроса (путем применения франшиз или

уровня сострахования) к разделению издержек между покупателем и поставщиком медицинских услуг на стороне предложения [2]. Цель ее введения состояла в создании для монопольных поставщиков медицинских услуг стимулов к снижению издержек (и/или увеличению активности).

С экономической точки зрения методологически важен вопрос, насколько «широко или узко» должны быть определены КСГ. Укрупненные КСГ позволяют повысить эффективность и минимизируют возможности манипулирования диагнозами. В то же время существует опасность применения стационарами стратегии «снятия сливок» и «экономии». Если КСГ детализированы, то эти негативные стимулы исчезают, однако возникает стимул для «перелечивания» пациентов, если это приводит к возможности использовать более «дорогую» КСГ (стратегия «использования лазеек»).

Кроме того, для ликвидации стимулов к «отбрасыванию» и «экономии» в случае высоких фактических затрат на лечение должен применяться механизм разделения рисков между плательщиком и поставщиком медицинских услуг в виде возмещения стационару части затрат, когда фактическая стоимость лечения превышает нормативную.

В последние десятилетия в зарубежных странах трансформация механизмов финансирования стационарной помощи осуществлялась преимущественно в виде перехода к оплате законченных случаев лечения. В настоящее время в 14 странах ЕС системы финансирования стационаров основаны на методе КСГ. Первоначально этот метод применяли для снижения стимулов к оказанию «избыточного» количества медицинских услуг. Однако затем во многих странах (например, в Дании и Великобритании) главной задачей стало создание системы финан-

сирования, в которой «деньги следуют за пациентом», что должно было способствовать увеличению свободы выбора пациентами поставщика медицинских услуг [4].

Несмотря на заметные различия в системах организации, финансирования и медицинского страхования стран, применяющих метод КСГ, их объединяет два общих принципа: использование модели предварительной оплаты и проведение сравнительного анализа деятельности и издержек при финансировании стационаров. Сущность данного механизма финансирования состоит в том, что он устанавливает стоимость лечения на основе предполагаемого нормативного показателя, а не исходя из фактического объема услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Справка к расширенной Коллегии Министерства здравоохранения и социального развития РФ «О задачах по реализации приоритетного Национального проекта в сфере здравоохранения» // Менеджер здравоохранения. 2005. № 12.
2. *Ellis R., Vidal-Fernandez M.* Activity-based Payments and Reforms of the English Hospital Payment System // *Health Economics, Policy and Law*. 2007. Vol. 2. № 4. P. 435–444.
3. *Levaggi R.* Hospital Health Care: Pricing and Quality Control in a Spatial Model with Asymmetry of Information // *International Journal of Health Care Finance and Economics*. 2005. Vol. 5. № 4. P. 327–349.
4. *Oliver A.* Inconsistent Objectives: Reflections on Some Selective Health Care Policy Developments in Europe // *Health Economics, Policy and Law*. 2007. Vol. 2. № 1. P. 93–106.
5. *Pauly M.* Competition in Medical Services and the Quality of Care: Concepts and History // *International Journal of Health Care Finance and Economics*. 2004. Vol. 4. № 2. P. 113–130.

К.Б. Костин

НОВЫЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ ОВЕРБУКИНГА КАК ОДНОГО ИЗ КЛЮЧЕВЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ

Анализируются подходы к решению проблемы управления доходами и их оптимизации в сфере деятельности предприятий гостиничной индустрии. Предлагаются алгоритм оптимизации системы овербукинга и соответствующий математический аппарат для его реализации.

Ключевые слова: управление доходами предприятий гостиничной индустрии; овербукинг; алгоритм оптимизации.

Approaches to revenue management and its optimization in the hotel industry are analyzed. An overbooking optimization algorithm and a relevant mathematical apparatus for its implementation are proposed.

Keywords: revenue management in hotel industry; overbooking; optimization algorithm.

В современных условиях неизбежной и постоянно растущей конкуренции как в международном, так и в отечественном гостиничном бизнесе проблема управления доходами предприятий гостиничной индустрии и их оптимизации становится все более актуальной. Приоритет, безусловно, отдается продаже номерного фонда, поскольку именно номерной фонд является главным источником дохода любой гостиницы, а предоставление возможностей для проведения разного рода конференций, банкетных мероприятий, галаужинов, шоу и т.п. рассматривается как сопутствующий бизнес.

Практикуемые на данный момент подходы к оптимизации доходов от номерного фонда основываются, как правило, на использовании стратегии овербукинга (англ. *overbooking*), или сверхбронирования, перебронирования [3], то есть принятия заявок от потенциальных клиентов на количество номеров, превышающее общий номерной фонд. В результате один и тот же номер в гостинице может быть забронирован или продан двум или более лицам. К сожалению, к настоящему времени, большинство даже крупных 5-тизвездных отелей не имеет многофункциональной компьютерной системы, которая позволяла бы руководителю отдела бронирования, основываясь на электронной базе данных, оперативно адаптироваться к изменениям в потоке заявок и прогнозировать размещение индивидуальных постояльцев или групп с горизонтом хотя бы в неделю. Естественно, ведущие гостиничные сети мира стремятся к большей системной интеграции

для регулирования процесса получения доходов с каждого гостиничного номера не в ручном режиме, а с помощью автономной электронной системы, и предпринимают шаги в этом направлении. Так, в рамках сети отелей «Кемпински», начиная с 2008 года был интегрирован ряд систем, помогающих оптимизировать продажи, – в частности, система IDeaS (Revenue internet system), которая, используя данные из PMS (Property Management System), делает комплексный срез состояния бронирований [1]. Но в целом такие попытки оптимизации продаж и их реализация пока еще далеки от совершенства.

Основная проблема, с которой сталкивается подавляющее большинство гостиничных комплексов, использующих овербукинг, заключается в том, что, несмотря на принятие заявок на количество номеров, превышающее общий номерной фонд, формируются так называемые «окна», или простой номерного фонда в промежутках между бронями. Большинство программных продуктов, связанных с решением задач овербукинга, закрепляют конкретные номера, удовлетворяющие критериям заявки, за конкретной заявкой. Проблема при таком подходе заключается в том, что при отказах клиентов от брони вероятность появления «окна», означающего собой невозможность заполнить номер при поступлении новой заявки, спрос на которую указанный номер мог бы удовлетворить, достаточно высока. Остальные номера такого же типа уже забронированы, а программа не предусматривает их перераспределения.

В данной статье мы предлагаем исполь-

зывать новый, эвристический алгоритм для разработки системы овербукинга, позволяющей свести к минимуму простой номерного фонда между бронями и дающей возможность полностью отказаться от ручного режима управления спросом на гостиничные номера. Принцип действия эвристических алгоритмов основан на том, что вместо полного перебора вариантов, занимающего существенное время, а иногда технически невозможного, применяется значительно более быстрый алгоритм [2], который может быть недостаточно обоснован теоретически, но при этом обладает способностью к нахождению оптимального решения. Эвристические алгоритмы широко применяются для решения задач высокой вычислительной сложности, в частности, в областях искусственного интеллекта, таких как распознавание образов [4]. Эвристические методы основаны на интеллектуальном поиске стратегий компьютерного решения проблемы с использованием нескольких альтернативных подходов.

При использовании овербукинга мы предлагаем не закреплять конкретные номера за конкретными заявками до самого последнего момента – до дня заезда постояльцев. В этом случае, с высокой степенью вероятности, номер, заявка на который не могла быть удовлетворена из-за «перекрытия» с другой заявкой, может быть заполнен благодаря перераспределению номерного фонда в реальном времени и минимизации элемента неопределенности. Задача формулируется следующим образом: максимизировать количество заявок на номера с учетом следующих ограничений:

- за бронью (будем считать, что термин «заявка» эквивалентен термину «бронь») закрепляется гостиничный номер запрашиваемого типа;
- закрепление номера осуществляется на все время пребывания гостя;
- закрепляемый номер удовлетворяет требованиям, которые предъявляются гостем при бронировании.

Цель – минимизировать простой номеров между бронями.

Ниже представлена математическая модель для решения данной задачи.

Заявка i описывается следующими переменными: дата заезда, длительность пребывания, тип запрашиваемого номера, атрибуты номера (вид, этаж и т.д., если соответствующая информация присутствует в заявке).

Гостиничный номер j описывается следующими переменными: доступный интервал времени для бронирования, тип номера, атрибуты номера.

Номер j совместим с заявкой i в случае корреляции (иными словами заявка i может быть закреплена за номером j) по следующим критериям: тип номера, запрашиваемые атрибуты, доступный интервал времени для бро-

нирования.

Предположим, что закрепление типов номеров за поступающими заявками на расселение производится на определенное количество дней – n .

Можно записать:

$x_{ij}=1$, если $-i$ -ой заявке присвоен j -тый номер; в противном случае $x_{ij}=0$.

$a_{jk}=1$, если номер j свободен в течение промежутка k ; в противном случае $a_{jk}=0$.

Пусть A – массив номеров. Обозначим набор совместимых с заявкой i номеров как массив $A_i \subseteq A$ (множество A_i является подмножеством множества A). В случае несовместимости – $A \setminus A_i$ (элементы множества A не принадлежат множеству A_i).

Пусть A_c – массив наиболее востребованных номеров, например, состоящих из смежных комнат.

Введем функцию h . Если $A_c \rightarrow A_c$, то $h(x) \equiv y$ только при условии, что номер x является смежным с y .

Пусть B – массив заявок на временном отрезке n . Это те заявки, которые целесообразно распределить до того, как постояльцы придут в гостиницу.

Обозначим через i' заявку, пересекающуюся во времени с заявкой i , что сделает невозможным присвоение обеим заявкам одного и того же гостиничного номера.

$B_i \subseteq B$ – массив перекрывающихся во времени заявок с заявкой i .

B_c – массив заявок на смежные номера.

Введем функцию k . Если $B_c \rightarrow B_c$, то $k(x) \equiv y$ только при условии, что заявка x содержит в себе заявку на смежный номер в заявке y . Будем считать заявки x и y взаимозависимыми.

Обозначим длительность пребывания по заявке i через t_i , а через n_i – длительность доступности номера j , исчисляемую в сутках.

Максимизируем количество заявок по критерию присвоения заявке конкретного гостиничного номера. В математической форме оптимальное распределение номерного фонда при условии максимального заполнения можно представить следующим образом:

$$\max \sum_{i \in B} \sum_{j \in A} x_{ij}$$

$\sum_{j \in A} x_{ij} \leq 1$ для всех значений $i \in B$ за заявкой закрепляется максимум один гостиничный номер.

$\sum_{i \in A} x_{ij} = 0$ для всех значений $i \in B$ заявка не закрепляется за номером, атрибуты которого противоречат заявке.

При $\sum_{i=1}^n \sum_{j \in B} x_{ij} \leq 1$ для всех значений $j \in A$ каждый гостиничный номер на временном интервале в сутки закрепляется максимум за одной заявкой.

$\sum_{i \in B} t_i x_{ij} \leq n_j$ для всех значений $j \in A$ количество суток/номеров, закрепленных за соответствующими заявками, меньше количества суток, соответствующих номерам, доступным

для бронирования.

$x_{ij} + \sum_{i' \in F_i} x_{i'j} \leq 1$ для всех значений $i \in B$ количество перекрывающихся заявок не закрепляется за тем же гостиничным номером, за которым закреплена заявка i .

$x_{ij} = x_{k(i),h(j)}$ для всех значений $i \in B_c, j \in A_c$ пары взаимосвязанных заявок закрепляются за соответствующими парами смежных номеров.

$x_{ij} = 0; 1$.

Работа предлагаемого алгоритма нацелена на составление оптимального расписания загруженности номерного фонда: каждая итерация предполагает последующие циклы для каждой заявки, таким образом, алгоритм в общем виде включает в себя этапы:

1. Обнуление A_{min} и полученного минимального значения простоя номерного фонда – начало новой итерации.

2. Проверка присвоения заявке i соответствующего гостиничного номера. Если номер присвоен, переходим к обработке следующей заявки. Если нет, переходим к следующему этапу.

3. Проверка принадлежности гостиничного номера j массиву A_i . Если номер доступен для удовлетворения заявки i , переходим к следующему этапу. Если нет, пропускаем данный гостиничный номер и производим проверку по следующему номеру:

- проверяем, привязана ли к заявке i заявка на смежный номер. Если да, присваиваем заявке на смежный номер обозначение i_2 и производим следующие действия:

- проверяем, имеет ли гостиничный номер j смежный номер. Если нет, пропускаем j и переходим к следующему гостиничному номеру в списке. Если да, вводим обозначение смежного номера j_2 :

- проверяем, входит ли j_2 в массив A_{i_2} и доступен ли он на всем запрашиваемом временном промежутке заявки i_2 . Если нет, прекращаем проверку по номерам j и j_2 и переходим к следующему гостиничному номеру;

- проверяем, обеспечивает ли присвоение заявки j -тому гостиничному номеру минимальное время простоя этого номера. Если да, сохраняем значение времени простоя в A_{min} . Если время простоя равно нулю (гостиничный номер востребован на 100%), прекращаем подбор гостиничных номеров для удовлетворения заявки i .

4. Если для удовлетворения заявки i доступны гостиничные номера (A_{min} не ноль), присваиваем заявке i гостиничный номер A_{min} и производим обновление доступности A_{min} .

5. Если заявка i имеет связанную с ней заявку на смежный номер i_2 , закрепляем гостиничный номер, смежный с A_{min} за заявкой i_2 . Производим обновление доступности гостиничного номера.

Таким образом, алгоритм создает эвристическое решение на основании сортировки

списков и формирует «правильное расписание», то есть минимизирует, а по возможности и устраняет простой временного фонда в ходе k итераций. Для того чтобы достигнуть оптимального решения, предлагается, в первую очередь, учитывать наиболее востребованные гостиничные ресурсы, которых, как правило, в наличии меньше всего, и именно по ним производить соответствующие вычисления в алгоритме. Это должно определяться менеджментом каждого гостиничного комплекса или гостиничной сети индивидуально, в зависимости от расположения гостиницы/сети, основных клиентских сегментов и т.д. Например, в гостиничных комплексах, располагающихся на побережье, гостиничных номеров с видом на море, как правило, меньше, чем остальных номеров, и они пользуются наибольшим спросом. При адаптации алгоритма к возможностям такой гостиницы для нахождения оптимального решения целесообразно, в первую очередь, учесть этот критерий.

Другим примером служит описанный в алгоритме критерий смежных гостиничных номеров. Наибольшим спросом смежные гостиничные номера пользуются в гостиницах, основным клиентским сегментом которых выступают семьи или небольшие группы путешественников. Распределение таких гостиничных номеров, спрос на которые высок, а количество ограничено, будет представлять значительные сложности для соответствующего персонала гостиницы. Именно поэтому в алгоритме при сортировке списка атрибутов первым поставлен критерий смежных номеров.

В общем виде работу алгоритма можно представить следующим образом. Переменная k отвечает за проведение итераций по формированию порядка присвоения номеров соответствующим заявкам, то есть по формированию оптимального «расписания» заявок. В результате проведения каждой итерации алгоритм присваивает соответствующие номера заявкам, удовлетворяющим описанным в математической модели критериям, но при этом сохраняет и те заявки, присвоение конкретного гостиничного номера по которым на этом этапе не представляется возможным. Каждая новая итерация начинается с обработки отклоненных в предыдущей итерации, но сохраненных в памяти заявок, то есть происходит процесс адаптации, целью которого является схождение алгоритма.

Алгоритм действует по принципу самообучения, на всем массиве итераций, определенных переменной k , приближаясь с каждой новой итерацией к оптимальному решению, то есть к оптимальному «расписанию» заявок – тому, при котором не менее 98% заявок будет присвоен конкретный гостиничный номер. В результате сохраняется «правильное

расписание» – максимальному количеству заявок присвоены соответствующие гостиничные номера, и простои номеров сведены к минимуму, а в идеале равны нулю.

На основе проведенных расчетов в ходе дальнейших исследований будет разработана программа для моделирования реальной ситуации в деятельности гостиничного комплекса/сети с экстраполяцией на любой объект гостиничной индустрии. По предварительным оценкам, внедрение такой программы с реализацией предложенного алгоритма позволит достичь оптимального уровня распределения гостиничных номеров в соответствии с заявками и свести количество простоев номеров до уровня не более чем в 1,5%, то есть по сути, обеспечить заполняемость гостиничных комплексов по факту до уровня не менее

98,5%.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Блинова Е.* Управляем доходами // *Пять звезд*. 2009. № 12. С. 24–28.

2. *Гудман С., Хиетаниemi С.* Введение в разработку и анализ алгоритмов. М.: Мир, 1981. 167 с.

3. *Chatwin R.E.* Continuous-time airline overbooking with time-dependent fares and refunds // *Transportation Science*. 1999. V. 33. P. 805–819.

4. *Kostin K.B.* Mathematical modeling of an adaptive acousto-optic interference Canceller // *Proceedings of the 16th European Frequency and Time Forum (EFTF'02)*. 12–14 March 2002. St. Petersburg, 2002. P. G 044 – G 046.

Е.В. Полякова

АДАПТАЦИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЛЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА

Наряду со средним доходом на номер (RevPAR) в зарубежной практике все более широкое применение получает показатель валовой операционной прибыли на номер (GOPPAR), имеющий ряд преимуществ перед RevPAR. Но он неудобен для расчета на ежедневной основе. Предложено использовать показатель скорректированного с учетом стоимости продажи дохода на номер, который более точно, чем RevPAR, отражает рыночную ситуацию, но более легок для расчета, чем GOPPAR.

Ключевые слова: гостиничный бизнес; управление доходами; средний доход на номер; валовая операционная прибыль на номер; скорректированный с учетом стоимости продажи доход на номер.

Gross operating profit per available room is gaining its popularity in foreign hotel business along with revenue per available room due to certain advantages. But it is not convenient enough for every day calculations. We offer to use income per room corrected according to sales cost which characterizes the market situation more exactly than revenue per available room and is more convenient for calculations than gross operating profit per available room.

Keywords: hotel business; receivership; revenue per available room; gross operating profit per available room; income per room corrected according to sales cost.

Наиболее популярной в России, как и во всем мире, системой ключевых показателей для оценки эффективности работы отеля и сравнения его с конкурентами является средний тариф (ADR), загрузка (OCC), средний доход на номер (RevPAR). Так как первые два показателя влияют на третий, то отели можно разделить на те, которые стремятся увеличить загрузку, и те, которые стараются продать номера по наиболее высокой цене.

Неэффективность метода повышения RevPAR за счет снижения цены и увеличения загрузки была доказана еще Ф. Котлером [1], который провел исследование, показывающее, что снижение цены на 10% требует увеличения загрузки на 11,7%, что в большинстве случаев нереально. Это было доказано и во время кризиса 2008–2009 гг., когда отели, средний тариф которых был ниже, чем у конкурентов, имели примерно такую же или чуть выше загрузку, а их RevPAR был ниже на 3–9% [3].

Однако наряду с ADR, OCC и RevPAR в зарубежной практике все более широкое применение получает показатель GOPPAR.

Показатель GOPPAR (от англ. Gross Operating Profit per Available Room – валовая операционная прибыль на номер) получает такое же широкое распространение, как и RevPAR, в анализе рынка и управлении доходами. GOPPAR особенно хорошо отражает результаты мер по снижению издержек и то,

как контролируются издержки на продолжительном отрезке времени, в частности, после улучшения рыночных условий.

Преимущества GOPPAR перед RevPAR состоят в следующем. Отель, который имеет соответствующий своему рынку RevPAR, не обязательно является рентабельным. RevPAR не отражает взаимного влияния между отделами номерного фонда и службой питания.

В разных отелях принято по-разному принимать в учет незаезды, ранние выезды и штрафы за отмену бронирования. Некоторые учитывают долю таких доходов при расчете RevPAR, другие классифицируют полученные таким образом доходы в статью «прочие доходы», третьи учитывают их при расчете общего дохода от комнат, но не учитывают при расчете средних тарифов. Все это затрудняет сравнение между отелями.

В RevPAR не учитывается стоимость продажи номера (то есть стоимость посреднического канала – комиссионные, платежи GDS). Анализ, сфокусированный на RevPAR, затрудняет сравнение небольших и крупных отелей. Требуемого уровня RevPAR труднее достигнуть в крупных отелях [2].

Таким образом, очевидны преимущества GOPPAR перед RevPAR.

Тем не менее, если рассматривать применимость этого показателя для управления доходами на ежедневной основе, то данный показатель будет неудобен, особенно для боль-

ших отелей. Сбор и анализ информации по всем департаментам слишком трудоёмок и сложен. Сравнение отеля с конкурентами по GOPPAR есть смысл проводить не чаще, чем один раз в месяц.

Сложившаяся ситуация требует введения нового показателя, который будет более точно, чем RevPAR, отражать эффективность управления доходами, но будет менее трудоёмким для ежедневного расчета.

В данной связи предлагаем применять показатель скорректированного с учетом стоимости продажи дохода на номер (СДН).

Формула расчета показателя выглядит следующим образом:

$$СДН = \frac{\text{Доход от продажи номеров} - \text{Комиссии агентствам и др. платежи}}{\text{Количество доступных для продажи номеров}}$$

В другие платежи мы предлагаем включить: выплаты он-лайн системам бронирования; стоимость работы отдела бронирования и отдела продаж в день, рассчитанную на основе суммы ежемесячных окладов сотрудников, разделенных на общее количество дней в месяце. Здесь не учитываются премии сотрудников, так как система премирования может присутствовать или отсутствовать в отеле, а механизмы расчета могут быть совершенно разными.

Преимущества показателя состоят в следующем:

- учитывается стоимость продажи номера;
- предложенная формула является легкой для расчета. При договоренности с разработчиками PMS процесс расчета может быть автоматизирован;
- данные о комиссиях агентствам и он-лайн каналам бронирования, а также об окладах сотрудников легко доступны.

Индекс проникновения отеля на рынок по показателю СДН рассчитывается по следующей формуле:

$$ИСДН_i = \frac{СДН_i}{(СДН_1 + СДН_2 + СДН_3 + \dots) / y}$$

где ИСДН_{*i*} – индекс проникновения отеля *i* на рынок; СДН_{*i*} – скорректированный с учетом стоимости продажи доход на номер отеля *i*; СДН₁, СДН₂, СДН₃... – скорректированный с учетом стоимости продажи доход на номер отелей-конкурентов; *y* – количество отелей-конкурентов.

Мы согласны с мнением, что показатель СДН не сможет заменить GOPPAR, который учитывает гораздо большее число факторов. Анализ по GOPPAR учитывает и рост переменных затрат при увеличении оборота (для номера – это затраты на горничных, стирку белья, электроэнергию и т.д.), и дополнительный доход, извлекаемый при продаже номера (доходы от питания, прачечной, услуг связи, прочих), а также и стоимость посреднических

каналов. Если, например, было принято решение об увеличении комиссионных для некоего посредника, показатель GOPPAR сразу отразит это, в то время как RevPAR нет. GOPPAR принимает во внимание все доходы отеля и, таким образом, допускает сравнение между крупными и малыми отелями, между отелями с различной долей и объемом выручки отдела F&B и дополнительных услуг.

GOPPAR отражает общую операционную прибыль отеля и является точным индикатором деятельности. Гостиницы, инвесторы, оценщики и девелоперы вследствие этого могут оценивать результаты управления гостиницей, базируясь не только на выручке от номерного фонда, но и на общей выручке отеля. Но в то же время для управления доходами на ежедневной основе СДН является более информативным, чем RevPAR.

Рассмотрим применение показателя на практическом примере. Возьмем для сравнения отели Courtyard by Marriott Moscow City Center (далее «Кортъярд»), Novotel City Center (далее «Новотель»), Sheraton (далее «Шератон») и «Президент-отель». Все вышеперечисленные гостиничные предприятия расположены в центре Москвы, ориентированы на бизнес-сегмент, располагают сопоставимым количеством номеров, относятся к одному ценовому сегменту.

В табл. 1 приведен расчет основных показателей деятельности отелей за один день, включая предложенный нами показатель скорректированного дохода на номер.

Мы видим, что «Президент-отель» является лидером по показателю среднего дохода на номер (RevPAR), несмотря на то, что загрузка отеля является одной из самых низких. «Кортъярд» находится на втором месте по данному показателю, хотя стоимость его номеров достаточно сильно уступает отелю «Шератон», расположившемуся на третьем месте. На последнем месте находится «Новотель», хотя его загрузка является одной из самых высоких и уступает только «Кортъярду».

Различие в загрузке между отелями «Шератон» и «Президент-отель» составляет всего 1% и в средней цене номера – 11%, что позволяет гостинице «Президент-отель» быть на 14% впереди по показателю среднего дохода на номер (табл. 1). Приведенный расчет показывает необходимость вычисления такого показателя, как средний доход на номер.

Более наглядно сравнение отелей по показателю среднего дохода на номер представлено на рис.1.

Теперь рассчитаем предлагаемый нами показатель скорректированного дохода на номер для каждого из сравниваемых отелей. Результаты расчета представлены в табл. 2.

Расчет показателя скорректированного дохода на номер позволил увидеть более точ-

Таблица 1

Расчет основных показателей деятельности сравниваемых гостиничных предприятий (за один день)

	«Кортъярд»	«Президент-отель»	«Шератон»	«Новотель»
Всего номеров	218	204	213	255
Продано номеров	129	73	74	137
Загрузка	0,59	0,36	0,35	0,54
Средняя цена номера, руб.	4346,39	7357,12	6627,06	4142,22
Доход от продажи номеров, руб.	560684,31	537069,76	490402,44	567484,14
Средний доход на номер, руб.	2571,95	2632,69	2302,36	2225,43



Рис. 1. Средний доход на номер сравниваемых гостиничных предприятий (в рублях)

ную картину положения отелей-конкурентов относительно друг друга. На первое место выходит отель «Кортъярд», так как затраты на продажу номеров «Президент-отеля» на 50,5% выше соответствующих затрат «Кортъярда». На третье место выходит «Новотель», так как стоимость продажи номеров «Шератона» выше на 42%.

Новое положение отелей-конкурентов относительно друг друга, определенное по показателю скорректированного дохода на номер, показано на рис. 2.

Рассчитаем индексы проникновения на рынок каждого из отелей по показателям среднего дохода на номер (RevPAR) и скорректированного с учетом стоимости продажи дохода на номер (СДН). Результаты представлены в табл. 3.

По двум показателям «Кортъярд» и

«Президент-отель» успешно взяли свою и дополнительную долю рынка (индекс проникновения больше 1). «Новотель» и «Шератон» не добрали свою долю по обоим показателям (индекс проникновения меньше 1).

Если рассматривать положение отелей-конкурентов относительно друг друга, то объективно отель «Кортъярд» занимает лидирующую позицию по проникновению на рынок, так как индекс проникновения по среднему доходу на номер не учитывает стоимость продажи.

Наглядно индексы проникновения сравниваемых отелей на рынок по обоим показателям представлены на рис. 3.

На основании проведенного нами исследования можно сделать вывод, что показатель скорректированного с учетом стоимости продажи дохода на номер более точно, чем пока-

Таблица 2

Расчет скорректированного дохода на номер сравниваемых гостиничных предприятий (за один день)

	«Кортъярд»	«Президент-отель»	«Шератон»	«Новотель»
Всего номеров	218	204	213	255
Продано номеров	129	73	74	137
Загрузка	0,59	0,36	0,35	0,54
Средняя цена номера, руб.	4346,39	7357,12	6627,06	4142,22
Доход от продажи номеров, руб.	560684,31	537069,76	490402,44	567484,14
Платежи агентствам и электронным каналам, руб.	24670,11	40280,23	32366,56	20429,43
Выплаты сотрудникам, руб.	10681	12933	9132	8773
СДН, руб.	2409,79	2371,85	2107,53	2110,91

затель среднего дохода на номер, отражает положение отеля относительно конкурентов. В связи с этим данный показатель может быть

рекомендован для применения российскими гостиничными предприятиями в процессе управления доходами на ежедневной основе.

Таблица 3

Индексы проникновения на рынок сравниваемых отелей

	«Кортъярд»	«Президент-отель»	«Шератон»	«Новотель»
Индекс проникновения по показателю RevPAR	1,06	1,08	0,95	0,91
Индекс проникновения по показателю СДН	1,07	1,05	0,94	0,94

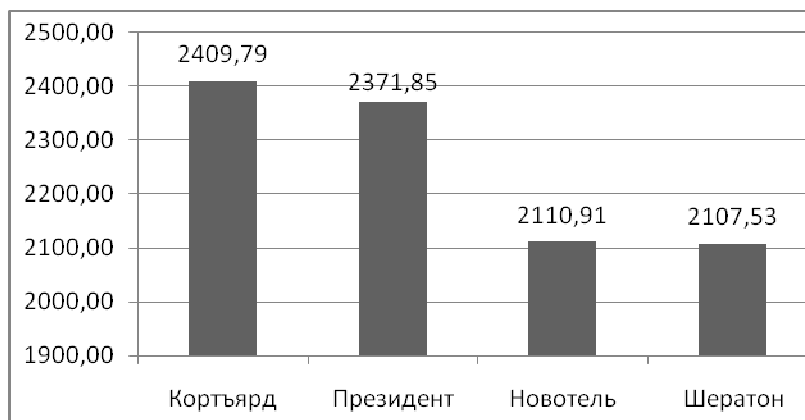


Рис. 2. Скорректированный доход на номер сравниваемых гостиничных предприятий (в рублях)

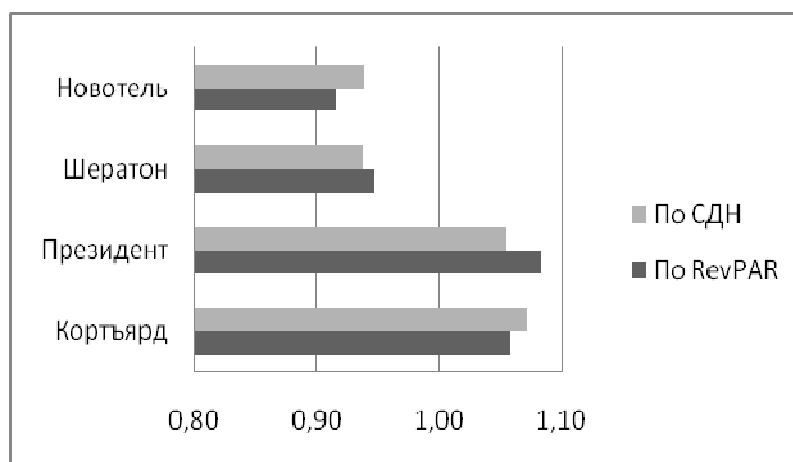


Рис. 3. Индексы проникновения сравниваемых отелей на рынок по показателям RevPAR и СДН

ЛИТЕРАТУРА

1. *Котлер Ф.* Маркетинг. Гостеприимство. Туризм. М.: Юнити-Дана, 2007. 1071 с.
 2. *Younes E., Kett R.* GOPPAR. A derivative of RevPAR // HVS International. 2003. March.

3. *Kimes S.E.* Successful tactics for surviving an economic downturn: results from an international study // Cornell Hospitality Report. 2010. Vol. 10. № 7. April.

Д.С. Тюрин

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РИСКОВ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ УСЛУГ

Рассмотрены проблемы регулирования рисков кредитования в современной банковской практике в отношении предприятий сферы услуг. На основе анализа существующей практики кредитования предложена методика, позволяющая сегментировать заемщиков в сфере услуг на группы в зависимости от факторов, влияющих на степень риска.

Ключевые слова: экономическая роль сферы услуг; регулирование рисков кредитования; категорирование показателей кредитоспособности; расчет кредитного рейтинга; инструменты по регулированию рисков.

We research the problems of regulating crediting risks in modern banking practice concerning service sphere enterprises. On the basis of the analysis of current practice we offer a method of segmenting borrowers in the service sphere into groups depending on factors influencing the degree of risk.

Keywords: economic role of service sphere; regulating crediting risks; solvency criteria categorizing; calculation of credit rating; risk management tools.

Во многих странах экономическая роль услуг постоянно росла: в промышленно развитых странах в начале 1990-х доля услуг в ВВП превышала 65%. Увеличение спроса на услуги связано с растущей потребностью в них, дезинтеграцией услуг, прежде осуществляемых внутренними силами, приватизацией государственного обслуживания и развитием компьютерных и телекоммуникационных технологий. При этом сервисные компании идут по пути глобализации, что связано с рядом преимуществ: гомогенность потребностей глобальных покупателей; экономия, обусловленная ростом масштаба производства, благоприятной логистикой. Однако в настоящее время проблема удержания рисков кредитования сервисных компаний на приемлемом уровне является для отечественных банков одной из наиболее значимых.

Отметим, что традиционным инструментом по регулированию рисков остается варьирование соотношения доходность/риск, реализуемое через подбор соответствующих ценовых параметров кредитной сделки. Большинство банков используют различные процентные ставки для различных кредитных продуктов и даже в рамках одного продукта (в зависимости, например, от сроков кредитования и от размера первоначального взноса).

Очевидно, что более долгосрочные кредиты и кредиты с меньшим размером первоначального взноса более рискованны и имеют повышенную процентную ставку для поддержания приемлемого уровня доходности в случае реализации части рисков. Однако в совре-

менных условиях многие банки варьирует ставку только в зависимости от параметров кредитной сделки, в то время как уровень риска зависит не только и не столько от них, сколько от другой стороны сделки – заемщика. При этом, обладая значительной статистической информацией по невозвращенным кредитам, на наш взгляд, существует возможность выявления факторов, влияющих на неплатежеспособность заемщиков, и сегментирования заемщиков на группы более или менее подверженные риску, чтобы дифференцировать ставку в зависимости от принадлежности потенциального клиента к одной из этих групп. Такого рода практика применяется при установлении процентной ставки при кредитовании корпоративных заемщиков в зависимости от кредитного рейтинга. В частности, Сбербанк присваивает заемщикам-юридическим лицам класс кредитоспособности исходя из следующих параметров: коэффициент абсолютной ликвидности K_1 ; коэффициент быстрой ликвидности K_2 ; коэффициент текущей ликвидности K_3 ; коэффициент наличия собственных средств K_4 ; коэффициент рентабельности продукции (продаж) K_5 ; коэффициент рентабельности деятельности предприятия K_6 . Разбивка показателей на категории в зависимости от их фактических значений осуществляется в соответствии с табл. 1 [1].

Формула расчета суммы баллов имеет вид:

$$S = V_1K_1 + V_2K_2 + V_3K_3 + V_4K_4 + V_5K_5 + V_6K_6,$$
 где $V_1 \dots V_6$ – весовые коэффициенты, определяющие значимость показателя.

На наш взгляд, в зависимости от полученного значения S заемщику (в частности сервисной компании) может быть присвоен один из нескольких классов кредитоспособности: 1-й класс – кредитование заемщика не вызывает сомнения, ему могут быть предложены максимально низкие тарифы; 2-й класс – кредитование заемщика и тарифная политика в отношении его требует взвешенного подхода; 3-й класс – кредитование связано с повышенным риском, что должно быть учтено при установлении процентной ставки. При этом в потребительском кредитовании сферы услуг набор параметров, исследуемый при расчете кредитного рейтинга, по нашему мнению, может выглядеть, например, таким образом: уровень среднемесячного дохода предприятия за последние 6 месяцев; срок работы предприятия на рынке; статус предприятия; имидж и рейтинг в СМИ; наличие недвижимости.

Вместе с тем, более приемлемым вариантом является использование скоринговых систем с учетом определенной модернизации. В настоящее время такие системы, несмотря на использование большого количества входных данных, дают только бинарную оценку кредитоспособности заемщика: «выдать кредит» (или «заемщик кредитоспособен») либо – «отказать в выдаче кредита» (или «заемщик некредитоспособен»). Так как скоринговые

системы определяют рейтинг заемщика, который отражает вероятность выхода потенциального клиента на просрочку, представляется логичным использование таких систем для дифференциации предлагаемой ставки по кредиту. Схема работы скоринга с учетом предлагаемой модернизации приведена на рисунке.

В данном случае Δ является так называемой «премией за риск» и рассчитывается с учетом необходимости компенсации недополученных доходов, а также расходов, связанных со списанием безнадежной к взысканию задолженности и расходов по отвлечению средств для формирования резерва на возможные потери по ссудам. Для примера рассчитаем значение Δ для групп заемщиков с рейтингом 70–80% и 60–70%. Допустим, банк обладает статистической информацией, что уровень невозврата кредитов у заемщиков первой группы составляет 2%, у второй группы – 3%. Примем базовую ставку равной – 19%. Таким образом, за год процентные доходы на 1 млн. руб. кредитного портфеля для первой и второй группы будут равны:

$Дох_1 = (1 - 0,02) 0,19 = 0,18620$ млн. руб.
 $Дох_2 = (1 - 0,03) (0,19 + \Delta) = 0,1843 + 0,97\Delta$ млн. руб.
 Расходы на отвлечение ресурсов для формирования резерва можно рассчитать по следующей формуле:

Таблица 1

Категорирование показателей кредитоспособности

Коэффициенты	1-я категория	2-я категория	3-я категория
K_1	0,1 и выше	0,05 – 0,1	Менее 0,05
K_2	0,8 и выше	0,50 – 0,8	Менее 0,50
K_3	1,5 и выше	1,00 – 1,5	Менее 1,00
K_4 (кроме торговли и лизинговых компаний)	0,4 и выше	0,25 – 0,4	Менее 0,25
K_4 (для торговли и лизинговых компаний)	0,25 и выше	0,15 – 0,25	Менее 0,15
K_5	0,10 и выше	Менее 0,10	Нерентабельно
K_6	0,06 и выше	Менее 0,06	Нерентабельно

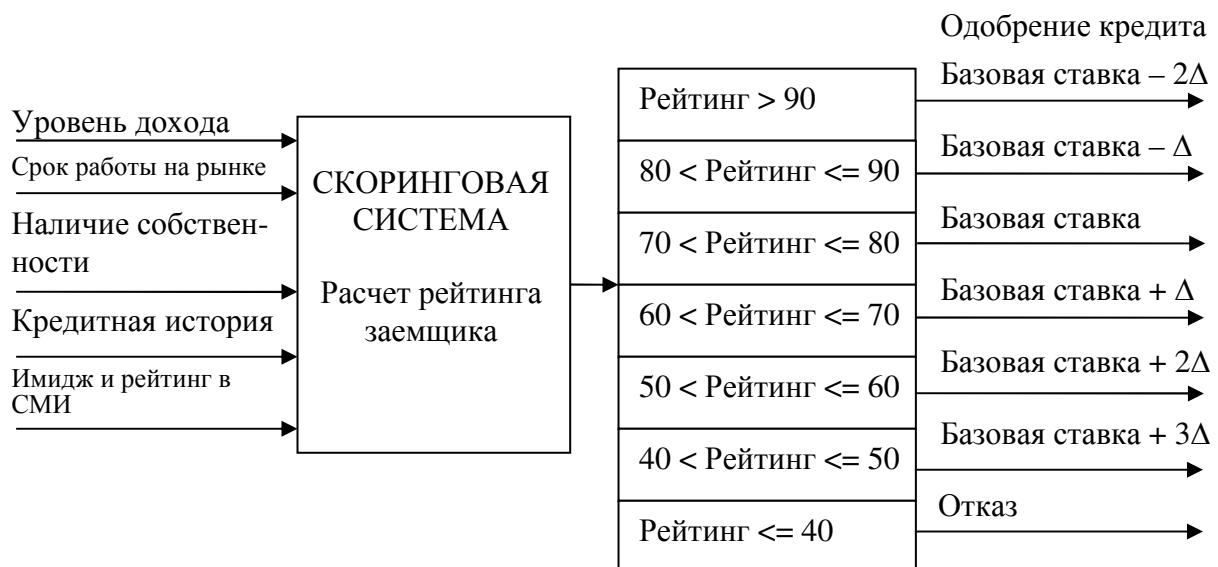


Схема работы скоринговой системы с учетом модернизации

Рас_{рез} = S_{пр} · K_{рез} · V_{прост} ,
 где S_{пр} – средняя ставка привлечения ресурсов;

V_{прост} – объем невозвращенных кредитов;
 K_{рез} – среднегодовой коэффициент отчислений в резерв.

При этом для вычисления K_{рез} используем значения, установленные банком для обесцененных требований (табл. 2) [2].

При среднем времени нахождения просроченной ссудной задолженности на балансе банка в 1 год среднегодовой коэффициент отчислений в резерв будет равен:

$$K_{рез} = (30 \cdot 0\% + 30 \cdot 35\% + 30 \cdot 52\% + 90 \cdot 69\% + 185 \cdot 100\%) / 365 = 75\% = 0,75.$$

Возьмем среднюю ставку привлечения ресурсов S_{пр} равной 7,3%.

Следовательно, расходы на отвлечение ресурсов в резерв на 1 млн. руб. кредитного портфеля для первой и второй группы будут равны:

$$\text{Расх. отвл}_1 = 0,073 \cdot 0,75 \cdot 0,02 = 0,0010950 \text{ млн. руб.}$$

$$\text{Расх. отвл}_2 = 0,073 \cdot 0,75 \cdot 0,03 = 0,0016425 \text{ млн. руб.}$$

Расходы на списание безнадежной к взысканию ссудной задолженности на 1 млн. руб. кредитного портфеля для первой и второй группы будут равны:

$$\text{Расх. спис}_1 = 0,02 \text{ млн. руб.}$$

$$\text{Расх. спис}_2 = 0,03 \text{ млн. руб.}$$

Наряду с этим, для вычисления «премии за риск» Δ, необходимой для сохранения уровня доходности операций при кредитовании менее надежной группы клиентов, решим следующее уравнение:

$$\text{Дох}_1 - \text{Расх. отвл}_1 - \text{Расх. спис}_1 = \text{Дох}_2 - \text{Расх. отвл}_2 - \text{Расх. спис}_2$$

или

$$0,18620 - 0,001095 - 0,02 = 0,1843 + 0,97\Delta - 0,0016425 - 0,03.$$

$$\Delta \approx 0,0125 = 1,25\%.$$

Тогда в зависимости от кредитного рейтинга потенциального заемщика ставка по кредиту будет варьироваться следующим образом (табл. 3).

Таким образом, приведенная методика по применению «плавающих» ставок в потребительском кредитовании позволит банку сохранять уровень доходности при кредитовании более рискованных клиентов, а также создаст более привлекательные условия кредитования (пониженная процентная ставка) для благонадежных заемщиков в сфере услуг, что в результате положительно скажется на конкурентоспособности предприятия сферы услуг, а также банка и качестве его кредитного портфеля.

Таблица 2

Величина формируемого резерва по обесцененным требованиям

Срок просроченной задолженности, дн.	Величина отчислений в резерв, %
До 31	0
31 – 60	35
61 – 90	52
91 – 180	69
Свыше 180	100

Таблица 3

Зависимость ставки от кредитного рейтинга

Кредитный рейтинг	Предлагаемая ставка, %
Свыше 90	16,50
От 80 до 90	17,75
От 70 до 80	19,00
От 60 до 70	20,25
От 50 до 60	21,50
От 40 до 50	22,75
Менее 40	Отказ в предоставлении кредита

ЛИТЕРАТУРА

1. Регламент предоставления кредитов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям Сбербанком России и его филиалами от 30.06.2006 г. № 285-5-р / Комитет

Сбербанка России по предоставлению кредитов и инвестиций. 2010. № 593. § 32. 10 марта.

2. Сбербанк России: [сайт]. URL: <http://www.sbrf.ru> (дата обращения: 10.12.2011).

В.А. Черненко

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СФЕРЫ УСЛУГ

Рассматриваются основные тенденции глобальной экономики, способствующие инновационному развитию сферы услуг.

Ключевые слова: *сфера услуг; интеллектуальная собственность; глобальная экономика; инновации.*

We consider basic tendencies in global economy encouraging innovation development of service sphere.

Keywords: *service sphere; intellectual property; global economy; innovations.*

В настоящее время в России только начинает зарождаться единая политика государства, способствующая формированию системы производства конкурентоспособных товаров и услуг, основанных на интеллектуальной собственности. Это зачастую приводит к снижению уровня интеллектуальной деятельности. Такого положения дел не следует допускать, так как за рубежом сейчас создается и развивается целая индустрия инноваций.

Высокотехнологичные услуги все шире распространяются по миру и определяют будущее научно-технического прогресса, а следовательно, и будущее мировой экономики и мирового сообщества, что привлекает к ним повышенный интерес. Их развитие во многих странах имеет приоритетное, а иногда и первостепенное значение.

В начале переходного периода российский сектор услуг был наименее конкурентоспособным сектором российской экономики, что явилось следствием многолетнего восприятия данного сектора как второстепенного, не являющегося источником создания материальных благ и, следовательно, финансируемого по остаточному принципу. Дефицит услуг высокого качества (особенно услуг для конечных потребителей), характерный для до-реформенного времени, обострился с началом реформ, когда стали применяться рыночные механизмы. Отсутствие опыта, технологий, культуры оказания услуг было характерно практически для всех видов услуг, что выразилось в их низкой эффективности.

Со временем российский рынок услуг изменялся, развивался и начинал соответствовать потребностям растущей и развивающейся экономики. Появлялось всё больше новых высокотехнологичных услуг, содействующих развитию бизнеса, таких как услуги по кредитованию, страхованию, консалтингу, маркетингу, услуги в сфере рекламы. Повышалось качество и разнообразие услуг населению в

банковской сфере, торговле, связи и многих других областях. С незначительным отставанием от развитых стран в России широкому кругу потребителей стали доступны услуги сотовой связи и (в меньшей степени) услуги доступа к всемирной сети Интернет. Развитию многих отраслей сектора услуг содействовала дальнейшая либерализация и разгосударствление сектора, при этом больше внимания также стало уделяться и услугам, остающимся в государственном ведении.

В эпоху становления постиндустриальной экономики и перехода мирового сообщества на новый информационный тип развития, базирующийся на информационных технологиях, особенно остро стоит вопрос о внедрении в сектор услуг инновационных разработок, что ставит перед Россией задачу ускорения развития сектора высокотехнологичных услуг.

Всё больше компаний, работающих на отечественном рынке услуг, прибегают к внедрению высоких технологий, активнее используются информационные технологии для решения как традиционных, так и новых задач в сфере услуг. Все шире распространяются высокотехнологичные услуги в сфере телекоммуникаций, связи, транспорта, финансов, медицины, образования. Активно развиваются такие бизнес услуги, как консалтинг, инжиниринговые и системно-интеграционные услуги, услуги по организации проектного менеджмента, созданию специального программного обеспечения по индивидуальным заказам, но дефицит технологий и ноу-хау, особенно на региональном уровне, пока ликвидировать не удаётся [4. С. 11–21].

В данный момент с усилением инновационных процессов в мире и развитием уровня информатизации населения значимость интеллектуальной собственности увеличивается с большой скоростью. В связи с этим особенную актуальность приобрел вопрос максимально эффективного использования научно-

технических разработок, что напрямую связано с формированием механизмов обращения исключительных прав, которые обеспечивают основу воплощения их в жизнь в виде интеллектуальной собственности. Важность прав на интеллектуальную деятельность закреплена и подчеркнута в ч. 1 ст. 44 Конституции РФ, где определена «свобода литературного, художественного, научного, технического и других видов творчества» [3].

При регулировании интеллектуальной собственности нельзя забывать о такой мировой тенденции в экономике, как глобализация. В условиях глобализации экономики важное значение для успешного распространения новых технологий приобретает коммерческое использование интеллектуальной собственности, превратившееся в действенный механизм содействия развитию торговли и международному научно-техническому сотрудничеству [6].

Темпы развития мировых экономикозхозяйственных отношений свидетельствуют о возрастающей взаимозависимости между рынком капитала и рынком исключительных имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности. Инновационная мировая экономика ориентирована на глобальный характер создания и вовлечения в коммерческий оборот исключительных имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности, а также технологических решений, связанных с введением этих объектов в хозяйственный оборот.

Конкурентоспособность хозяйствующих субъектов рынка, показатели внешних эффектов, эффективность правовой системы и общественных институтов во многом определяют уровень научно-технического прогресса, получения новых знаний, эффективности внедрения новых технологий, повышения уровня образования, снижения производственных и транзакционных издержек (например, снижение затрат можно достичь за счет снижения бюрократических барьеров при реализации исключительных имущественных прав), что в целом способствует улучшению качества жизни, развитию информационно-индустриальных общественных отношений.

Современная система отношений интеллектуальной собственности формируется под влиянием многих факторов, оказывающих воздействие на деятельность субъектов рынка. Эти факторы складываются с учетом уровня развития форм хозяйственной деятельности и государственных институтов, обеспечивающих права интеллектуальной собственности. Законодательная база определяет в условиях рынка степень предпринимательской свободы при реализации исключительных имущественных прав хозяйствующих субъектов [9. С. 21–25].

Кардинальное изменение стратегии и тактики реформ приобретает важный смысл для трансформации форм управления в стране во времена интенсивного изменения социально-экономической системы общества. Основная задача – это обеспечение устойчивости политики государства по отношению к развитию экономики страны, ее сфер и отраслей, так как при этом делается вероятным формирование условий, которые обеспечивают достойный уровень жизни человека [10. С. 15].

В «Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу» (утверждены Письмом Президента РФ от 30 марта 2002 года № Пр-576) среди основных задач повышения эффективности использования результатов научной и научно-технической деятельности Президент РФ В. Путин впервые выделил «формирование рынка интеллектуальной собственности». Целью государственной политики в области развития инновационной системы было объявлено формирование экономических условий для вывода на рынок конкурентоспособной инновационной продукции в интересах реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации. На заседаниях Госсовета РФ 24 февраля 2004 г. и 08 февраля 2008 г. Президент России особо подчеркнул, что инновационная политика должна быть одним из самых приоритетных проектов, а единственной реальной альтернативой инерционного энергосырьевого сценария развития является стратегия инновационного развития страны до 2020 года, темпы которого должны быть кардинально выше тех, что мы имеем сегодня.

В своем первом Послании Федеральному Собранию РФ 5 ноября 2008 года Президент России Д.А. Медведев подтвердил приоритет инновационной политики России: «Наши действия в экономике будут базироваться на уже заявленной концепции четырёх «И» – институты, инвестиции, инфраструктура, инновации. Такой подход закреплён и в подготовленной Правительством концепции развития до 2020 года. Реализовать его нужно в полном объёме. Добавив к нему <...> пятую составляющую – интеллект. <...> Наш приоритет – это производство (а в перспективе – и экспорт) знаний, новых технологий и передовой культуры <...> Мы обязаны быть на переднем крае инноваций в основных сферах экономики и общественной жизни» [8].

Для того чтобы страна могла усилить свои инновационные позиции в мире, необходимо увеличивать количество реализованных инвестиционных программ. Следовательно, важнейшей целью для интеграции нашей страны в мировую инновационную экономику является проведение реформы, о которой уже было заявлено Президентом России. Эта ре-

форма должна стать частью формирования новой экономики страны, при помощи которой мы сможем занять достойное место на мировой арене.

Объективные изменения в общественном экономическом развитии привели к новой модели развития экономики, для которой характерны принципиально новые черты и приоритеты. Важную роль в жизни общества стали играть отрасли, базирующиеся на так называемых высоких технологиях, а также отрасли, непосредственно удовлетворяющие потребности людей. Значительными темпами растет численность предпринимательских структур, особенно малых и средних предприятий, способных быстро адаптироваться к требованиям внешней среды. Быстрые темпы модернизации жизни людей приводят к росту требований к качеству товаров и услуг, к их разнообразию. Происходит переоценка человеческого фактора в экономике: растет роль творческих кадров – людей, которые владеют знаниями и являются носителями нововведений в сфере организационной, научно-технической и экологической культуры.

Новая модель экономического роста, базирующаяся на инновационном типе развития, предусматривает изменение самого понятия научно-технического прогресса и научно-технического развития. Появляются новые приоритеты: благосостояние, интеллектуализация производственной деятельности, использование высоких и информационных технологий, экологичность. Эта модель требует новой финансово-кредитной политики, эффективного стимулирования инноваций, развития наукоемких и сокращения природоэксплуатирующих отраслей на макроуровне; изменения типа предпринимательской деятельности, активного привлечения к производству мелкого и среднего частного бизнеса на микроуровне. Характерной особенностью новой модели экономического роста является широкое развитие венчурного предпринимательства, привлечение рискованного капитала к финансированию инновационного бизнеса.

Постоянно меняющаяся социально-экономическая ситуация в стране требует выработки критериев и создания оптимальных условий для реализации стратегической цели развития страны – построения инновационной экономики. Достижение этой цели в масштабах страны предполагает реформирование экономики российских регионов, улучшение их технологической структуры, создающее условия для производства конкурентоспособных услуг с высокой долей добавленной стоимости. В условиях кризиса необходимо сворачивать неэффективные отрасли в пользу динамичного развития перспективных отраслей, то есть инноваций в различных сферах.

Сфера услуг в настоящее время является важнейшей составляющей в удовлетворении

нужд общества. По мере создания в России постиндустриального информационно развитого общества, значимость сервисной сферы неуклонно растет, так как потребности населения только лишь возрастают, а их многообразие постоянно расширяется [7. С. 5].

Для эффективного развития экономики нашей страны необходимо менять используемые технологии, а также принципы организации различных структур и процессов, которые существуют в сфере услуг. Необходимо создавать и внедрять результаты интеллектуальной деятельности.

Инновационное развитие сферы услуг является главным условием для формирования эффективной экономики страны и предприятий. Инновации весьма важны для того, чтобы предприятие приобрело определенные преимущества среди своих конкурентов и могло наиболее качественно удовлетворить существующий спрос потребителей в осуществляемых им услугах. В настоящее время это возможно обеспечить, в основном, инновациями, которые необходимо повсеместно внедрять и применять в новейших условиях хозяйствования.

Сфера услуг привлекает все более пристальное внимание политиков, ученых и бизнес-сообщества. Именно этот сектор во многих странах развивается наиболее динамично, демонстрирует нарастающую инновационную активность, обеспечивает значительный рост экономики и весьма заметную долю в структуре занятости. Многие страны, не располагающие обширными материальными и научно-технологическими ресурсами, необходимы для масштабных индустриальных прорывов, обеспечивают рост экономики за счет инновационного развития сектора услуг. Этот путь должен представлять определенный интерес и для России, учитывая неудовлетворительное состояние ее производственного и научно-технического потенциала на фоне относительно высокой доли сферы услуг в ВВП.

Действительно, сфера услуг отличается сегодня динамичным ростом объема научных исследований и разработок, причем это касается не только компьютерных и телекоммуникационных услуг, но почти всех их видов.

В сфере услуг технологические инновации носят скорее инструментальный характер (компьютеризация сервиса, автоматизация учета и т.д.), а наиболее значимыми являются организационные инновации и поиск принципиально новых ниш на рынке.

В качестве актуальных направлений инновационной политики выделяют следующие:

- совершенствование правового регулирования;
- развитие интеллектуальной базы – науки и образования;
- стимулирование предпринимательства и доступ к финансовым ресурсам;

• развитие спроса и госзакупок [5. С. 30–33].

Законодательные рамки инновационной политики в сфере услуг затрагивают в первую очередь регулирование внутренних рынков и права интеллектуальной собственности.

Серьезное значение имеет укрепление исследовательской базы, развитие кооперации с наукой и образованием. Предполагается использовать привычные механизмы государственной поддержки научных исследований и взаимодействия компаний с университетами, уже давно действующие в промышленности, подключая к ним сферу услуг [11]. Комплекс соответствующих мер носит двоякий характер: с одной стороны, он направлен на повышение открытости научных организаций и вузов по отношению к фирмам – производителям услуг (новые условия поддержки, расширение образовательных программ), а с другой – на стимулирование инициативы последних к взаимодействию с сектором науки и высшего образования [13].

Проблемы спроса и госзакупок являются специфическим аспектом инноваций в сфере услуг. Исследования показывают, что инновационное поведение фирм сектора услуг особенно тесно связано со стратегиями и предпочтениями конкретных потребителей [12]. Другими словами, меры, предпринимаемые в отношении потребителей услуг, могли бы стать мощным инструментом стимулирования инноваций в этой сфере. В первую очередь, предлагается пересмотреть политику государственного заказа сектору услуг с целью продвижения инновационно активных фирм. Кроме того, в странах ЕС намечается ряд мер по повышению прозрачности рынка услуг и доведению до конечного потребителя информации об инновационной активности компаний сферы услуг. Финансирование и предпринимательская деятельность являются, вероятно, важнейшими факторами развития инноваций в сфере услуг.

Факторы, сдерживающие применение интеллектуальной собственности, можно условно разделить на две основные группы – экономические и производственные. На пути реализации нововведений предприятия сталкиваются, прежде всего, с экономическими трудностями. К числу наиболее весомых из них, на протяжении всех последних лет, относится недостаток собственных денежных средств. Среди тормозящих инновационную деятельность факторов предприятия отмечают также недостаточную финансовую поддержку со стороны государства, высокую стоимость интеллектуальной собственности, низкий платежеспособный спрос на новые продукты, высокий экономический риск, а для нововведений – большие сроки окупаемости [1. С. 89].

В странах, где деятельность в сфере ин-

теллектуальной собственности осуществляется с целью развития их нематериальных активов, а также нематериальных активов их предприятий, кроме государственного финансирования существует также финансирование за счет населения. Это связано с тем, что общество также заинтересовано в прогрессе своих стран. Такая практика распространена в США, каждый пятый житель которых, так или иначе, принимает участие в финансировании посредством бирж высоких технологий предприятий малого бизнеса, создающих результаты интеллектуальной деятельности. Как правило, созданием интеллектуальной собственности занимаются молодые предприниматели. В европейских странах каждый пятнадцатый житель финансирует инновационные программы через банки и межбанковский рынок. В Японии каждый восьмой вкладывает свои деньги в банк для участия в инновационных проектах.

Как и в других сферах деятельности, в сфере услуг наиболее продуктивными являются долгосрочные инвестиции в инновации, их объекты более эффективны, но и более рискованны. В связи с этим, приоритетным направлением в инвестировании являются развивающиеся и уже существующие технологии [2. С. 212].

ЛИТЕРАТУРА

1. Белов В.Н. Инновационная политика и инновационный бизнес в России // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. Специальный выпуск к пятому Петербургскому экономическому форуму. 2001. № 15 (146). С. 89.

2. Бурменко Т.Д., Даниленко Н.Н., Туренко Т.А. Сфера услуг: экономика. М., 2007.

3. Варфоломеева Ю.А. Интеллектуальная собственность в условиях инновационного развития: монография. М., 2007.

4. Егоров А.С. Привлечение иностранного капитала в российский сектор высокотехнологичных услуг: автореф. дис. ...канд. экон. наук. М., 2007.

5. Заиченко С.А. Развитие инноваций в сфере услуг // Инновации и экономика. 2007. № 1. С. 30–33.

6. Изотов Н.Н. О соотношении «защиты» и «охраны» интеллектуальной собственности // Юридический мир. 2006. № 10.

7. Кузнецов А.Н. Инновации как основа развития и совершенствования малых и средних предприятий сферы услуг: дис. ... канд. экон. наук. М., 2005.

8. Лопатин В.Н. Интеллектуальная собственность как стратегический ресурс в антикризисной стратегии инновационного развития России // Кузбасский союз работодателей: [сайт]. URL: www.ksr-rspp.ru/look/1/doc_1_1_1_7.php (дата обращения: 31.10.2011).

9. Сенников Н.Л. Вопросы реализации исключительных имущественных прав при присоединении России к ВТО // Культура: управление, экономика, право. 2007. № 2. С. 21–25.

10. Шопенко В.Д. Формирование механизма государственного регулирования развития сферы услуг в современных условиях хозяйствования: автореф. дис. ... докт. экон. наук. СПб., 2004.

11. Community Framework for State Aid for Research and Development and Innovation / Brussels: Commission of the European Commu-

nities, 2006 // Staff Paper Preliminary Draft. Sept. 08. 2006.

12. Howells J. Innovation, Consumption and Services: Encapsulation and the Combinatorial Role of Services // The Services Industries Journal. 2004. № 24. P. 19–36.

13. Toivonen M. The future of KIBS: The Finnish perspective // Paper presented to EMCC Anticipation Workshop «The Future of Knowledge Intensive Business Services (KIBS) in Europe – Unlocking the Potential of the Knowledge Based Economy». Helsinki, 23–24 November, 2006.

С.О. Шишин

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ КРУПНОЙ КОМПАНИИ

Исследованы теоретические предпосылки формирования социальной инфраструктуры крупной компании; приведены методические принципы и система показателей оценки потенциала ее социальной инфраструктуры.

Ключевые слова: социальная инфраструктура; оценка потенциала; человеческий капитал; вещественный капитал; крупные компании; социальные услуги; инвестиции.

We study theoretical preconditions of forming a social infrastructure of a big business; methodic principles and system of assessing its potential are offered.

Keywords: social infrastructure; assessment of potential; human capital; material capital; big businesses; social services; investment.

Концептуально непродуманный переход России на рыночную экономику в начале 1990-х годов прошлого века негативно отразился, прежде всего, на социальной сфере хозяйственного комплекса страны, включая фактическое разрушение социальной инфраструктуры крупных и средних предприятий с разбазариванием и продажей за бесценок непрофильных активов этих предприятий или их отчуждение на баланс муниципальных организаций. В науке и хозяйственной практике социальную инфраструктуру предприятий было принято относить к неприбыльным объектам их хозяйственной деятельности, а затраты на воспроизводство рабочей силы рассматривались как непроизводительные расходы. Лишь с середины прошлого века, с развитием теории человеческого капитала (Т. Шульц, Г. Беккер), движением промышленно развитых стран к обществу знаний и сервисной экономики (Т. Веблен, Т. Вебер, Д. Гэлбрейт и др.) стала формироваться концепция развития социальной инфраструктуры экономики (и ее первичного звена – предприятия), которая производит наиболее ценный и востребованный продукт современного общества – человеческий капитал – за счет оказания самых разнообразных социальных услуг.

Сегодня общепризнано, что использование этого капитала на производстве дает значительный доход. Так, американский экономист П. Хейне писал, что этот капитал «создает основную часть дохода Соединенных Штатов» [2. С. 360]. Таким образом, нематериальные услуги социальной инфраструктуры экономики, ее отраслей и предприятий, как правило, крупных, на балансе которых имеются социальные объекты, следует относить к производительным услугам, а вложения в со-

циальную инфраструктуру рассматривать как инвестиции на ее развитие.

Мы употребляем термин «крупные предприятия» или «отраслевые комплексы» (типа ОАО «Газпром», ОАО «Лукойл», ОАО «Российские железные дороги»), поскольку, по нашему мнению, малым и даже средним предприятиям экономически нецелесообразно создавать собственную развитую социальную инфраструктуру, включая образовательные, медицинские, оздоровительные учреждения, исходя из теории масштабов, что при наличии устойчивой доходности обуславливает установление договорных отношений с предприятиями социальной инфраструктуры региона и крупных компаний.

Важно подчеркнуть, что предприятия, имеющие на своем балансе учреждения социальной инфраструктуры, предоставляют своим работникам социальные услуги на безвозмездной основе, иначе говоря, эти услуги носят характер общественного блага. При этом предприниматель, инвестируя свою социальную инфраструктуру, формирующую прирост человеческого капитала, ожидает получить за счет использования этого капитала свой доход, который, однако, носит отложенный характер.

Несмотря на теоретические обоснования производительного характера социальных услуг, крупные российские компании и по сей день относят финансирование своих социальных объектов к статьям операционных расходов по воспроизводству рабочей силы, что не позволяет определить эффективность и доходность учреждений, входящих в состав их социальной инфраструктуры.

Известно, что методология исследования любой социально-экономической проблемы, к

которой мы относим и проблему формирования и развития социальной инфраструктуры крупной компании, предусматривает в качестве первого этапа исследования определение категорий, раскрывающих сущность и содержание процессов, происходящих в этой сфере. При этом первостепенное значение приобретает определение базового понятия «социальная инфраструктура» экономики, региона, отрасли, предприятия.

Прежде всего, социальную инфраструктуру следует рассматривать как экономическую категорию, поскольку она выражает, по мнению ряда авторов, «социально-экономические отношения, возникающие в процессе удовлетворения потребности населения» [3]. К этому определению необходимо добавить и экономические интересы. В прикладном значении под социальной инфраструктурой, по мнению В.П. Васильева, понимается «совокупность объектов торговли, общественного питания, бытового обслуживания населения, жилищно-коммунального хозяйства, пассажирского транспорта, связи, здравоохранения, физической культуры и спорта, народного образования, культуры и искусства, деятельность которых направлена на удовлетворение личных потребностей, обеспечение жизнедеятельности, духовного и интеллектуального развития населения» [1]. В этом определении автор справедливо связывает социальную инфраструктуру с удовлетворением личных потребностей населения и одновременно определяет перечень ее объектов.

Под социальной инфраструктурой крупной компании в прикладном аспекте следует понимать совокупность (состав) стоящих на ее балансе социальных объектов различного назначения, оказывающих социальные услуги работникам компании, членам их семей, неработающим пенсионерам и молодым специалистам для удовлетворения их интеллектуальных, социально-бытовых, культурных и других потребностей, что позволяет не только наращивать человеческий капитал работников, но и формировать «корпоративный образ жизни» и благоприятный социально-психологический микроклимат в трудовых коллективах компании. Все это, в конечном счете, способствует росту производительности труда, конкурентоспособности и имиджу компании, что соответствует теории экономического роста, в которую, как отмечалось выше, в настоящее время западные, а теперь и российские ученые, включают социальный аспект в широком понимании его экономической значимости, включая необходимость «вливания» в социальную инфраструктуру инвестиционных ресурсов. При этом социальные инвестиции должны быть увязаны с производственными.

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости инвестирования в социальную инфраструктуру, а следовательно, в челове-

ский капитал, во взаимосвязи с инвестициями в основной капитал для освоения новых территорий, новых производств и модернизации действующих производственных мощностей на основе принципа сбалансированности и пропорциональности инвестиций в вещественный и человеческий капитал крупных компаний.

Так, например, в принятой к реализации в ОАО «Газпром» Генеральной схеме развития газовой отрасли до 2030 года предусматриваются соответствующие инвестиции на освоение новых газовых месторождений, модернизацию действующих мощностей для развития добычи, транспортировки, хранения, переработки газа и газового конденсата, что требует, однако, одновременного инвестирования в социальную инфраструктуру компании. В противном случае не будет обеспечена сбалансированность вещественного и человеческого капитала.

Как нам известно, таких целевых инвестиций на развитие социальной инфраструктуры в ОАО «Газпром» не предусмотрено, точнее они не выделены в составе общих инвестиций на развитие газовой отрасли. По нашему мнению, оптимальный вариант использования инвестиционных ресурсов крупной компании, выделенных на ее стратегическое развитие, заключается в установлении норматива пропорциональности инвестиций в вещественный и человеческий капитал с учетом величины отдачи, доходности каждого из них. Можно с уверенностью сказать, что чем выше технологический уровень развития страны и ее ведущих компаний, тем большая доля инвестиций должна быть направлена на развитие социальной инфраструктуры, о чем свидетельствуют данные промышленно развитых стран.

Отметим, что в большинстве известных нам работ инвестиционные ресурсы классифицируются по различным признакам, в том числе функциональному, в соответствии с которым эти ресурсы делятся на производственные и социальные. Однако если мы признаем производительный характер нематериальных услуг социальной инфраструктуры, то, по нашему мнению, производственные и социальные инвестиции имеют однородную экономическую природу – получать больший результат, больший экономический и социальный эффект, больший доход по сравнению с капитальными вложениями на развитие производства и его социальной инфраструктуры.

Производство социальных услуг, как и производство материальных благ, не может осуществляться без основных факторов производства, вещественного и человеческого капитала, функционирующих в виде основных фондов и рабочей силы в их причинно-следственной связи, что подтверждает необходимость реализации принципа сбалансиро-

ванности развития вещественного и человеческого капитала.

Здесь необходимо подчеркнуть, что когда осуществляется процесс исследования развития социальной инфраструктуры крупной компании, то мы имеем в виду динамику ее развития, в основе которого лежит принцип расширенного воспроизводства, всех его функциональных компонентов, которые в агрегированном виде могут быть представлены как услуги образовательного, жилищно-коммунального, спортивно-оздоровительного, производственно-бытового, социально-психологического характера, обеспеченные необходимыми материальными, финансовыми и информационными ресурсами и квалифицированными кадрами (потенциал социальной инфраструктуры предприятия). Однако набор этих услуг в каждой компании может быть различным, всё зависит от ее доходности, политики и стратегии развития человеческих ресурсов.

Когда же мы ставим вопрос об оценке этого потенциала, то имеем в виду её статику, то есть оценку состояния социальной инфраструктуры компании. Оценка этого потенциала должна основываться на следующих принципах:

– комплексности, то есть одновременном охвате всех функциональных компонентов социальной инфраструктуры и подразделений их реализующих;

– адекватности, то есть способности социальной инфраструктуры крупной компании и ее подразделений соответствовать реальным процессам оказания социальных услуг потребителям – работникам компании;

– информационной достаточности для получения объективной оценки состояния социальной инфраструктуры компании.

Важно подчеркнуть, что каждый из указанных функциональных компонентов должен быть обеспечен необходимым вещественным и человеческим капиталом, величина которого зависит от масштабов, сложности

и технической оснащенности структурных подразделений, реализующих указанные функции. Эти подразделения входят в состав социальной инфраструктуры крупной компании.

Реализация выдвинутых теоретических положений и методических принципов оценки потенциала социальной инфраструктуры крупной компании позволяет определить систему показателей, характеризующих потенциал социальной инфраструктуры компании, трансформировав их в соответствующие аналитические таблицы. Всю систему показателей с использованием функционального признака можно классифицировать на четыре группы:

1. Показатели, характеризующие основные фонды социальной инфраструктуры.

2. Показатели, характеризующие численность персонала социальной инфраструктуры и его квалификацию (человеческий капитал).

3. Финансовые показатели текущих затрат и капитальных вложений на развитие социальной инфраструктуры.

4. Показатели объема оказания социальных услуг работникам и их эффективность (результатирующие показатели).

Естественно, что для каждой группы показателей должны быть определены «свои» методические положения расчета их значения, как для отчетного, так и для планового периода, что является предметом особого прикладного исследования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Васильев В.П. Проблемы функционирования и развития инфраструктуры народного хозяйства: монография. М.: ВНИИСИ, 2000.

2. Хейне П. Экономический образ мышления. М.: Дело, 1992.

3. Экономическая теория: курс лекций / под ред. В.А. Кудрявцева, Н.И. Ларионовой. Йошкар-Ола: Изд-во Марийского гос. технического университета, 2008.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ И КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

АКИМОВА ЕЛЕНА ПАВЛОВНА – ассистент кафедры экономики труда и трудовых ресурсов ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: akimova_e@mail.ru.**

БАГУЗОВА ОЛЬГА ВАЛЕНТИНОВНА – ассистент кафедры менеджмента и информационных технологий в экономике филиала ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленске, г. Смоленск; **e-mail: baguzova_olga@mail.ru.**

БЕЛОВА НАДЕЖДА ЕВГЕНЬЕВНА – соискатель ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет», г. Санкт-Петербург; **e-mail: bne0908@yandex.ru.**

БОНЧУКОВА ДАРЬЯ АНАТОЛЬЕВНА – ассистент кафедры маркетинга и стратегического планирования ГОУ ВПО «Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dbonchukova@mail.ru.**

БУРЦЕВ СЕРГЕЙ ВИТАЛЬЕВИЧ – главный бухгалтер ЗАО «АлюмоСистем-Монолит-строй», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: reshetov@alumo.spb.ru.**

ВАСИЛЬЕВ АЛЕКСАНДР ИВАНОВИЧ – профессор кафедры менеджмента таможенного и страхового сервиса ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

ВАЛЕДИНСКАЯ ЕКАТЕРИНА НИКОЛАЕВНА – аспирант кафедры гостиничного и туристического бизнеса ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», г. Москва; **e-mail: mystic14@mail.ru.**

ВОРОНОВ ЕВГЕНИЙ ПЕТРОВИЧ – профессор кафедры финансовой стратегии ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики», доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: imbip@mail.ru.**

ГЕРАСИМОВ АЛЕКСЕЙ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ – докторант Института проблем региональной экономики РАН, кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: info@iresras.ru.**

ГОРБУНОВ АРКАДИЙ АНТОНОВИЧ – проректор по науке и международной деятельности АНО ВПО «Смольный институт Российской академии образования», доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: gorbunov39@bk.ru.**

ГУМЁННЫЙ ВИКТОР АНАТОЛЬЕВИЧ – аспирант кафедры экономического анализа эффективности хозяйственной деятельности ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: gumenny@inbox.ru.**

ДЛИ МАКСИМ ИОСИФОВИЧ – заведующий кафедрой менеджмента и информационных технологий в экономике филиала ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленске, доктор технических наук, профессор, г. Смоленск; **e-mail: midli@mail.ru.**

ДРОЗДОВ ГЕННАДИЙ ДМИТРИЕВИЧ – профессор кафедры менеджмента таможенного и страхового сервиса ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

ИВАНОВА ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА – ассистент кафедры менеджмента и информационных технологий в экономике филиала ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленске, г. Смоленск; **e-mail: ivanova_iv@list.ru.**

ИВАНОВА ЮЛИЯ АНДРЕЕВНА – сотрудник Сектора специальных мероприятий Государственного Эрмитажа, член Союза дизайнеров России, г. Санкт-Петербург; **e-mail: mishka19_78@mail.ru.**

КАЛЮЖНОВА ВЕРОНИКА ГЕННАДЬЕВНА – старший преподаватель кафедры интеллектуальной собственности и управления инновациями ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: imbip@mail.ru.**

КАРАСЬ ДАРЬЯ ЕВГЕНЬЕВНА – аспирант кафедры управления экономическими и социальными процессами ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», г. Санкт-Петербург; **e-mail: daria_karas@mail.ru.**

КАРПОВА ТАТЬЯНА ПЕТРОВНА – профессор кафедры бухгалтерского учета Финансового университета при Правительстве РФ, доктор экономических наук, профессор, г. Москва; **e-mail: midli@mail.ru.**

КОЗЛОВА МАРИНА ВАЛЕНТИНОВНА – ассистент кафедры управления экономическими и социальными процессами ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университета кино и телевидения», г. Санкт-Петербург; **e-mail: asmmfrina79@yandex.ru.**

КОРЫТНИКОВ ПАВЕЛ ВЛАДИСЛАВОВИЧ – помощник руководителя Федеральной службы Роспотребнадзор, начальник Управления санитарного надзора, кандидат экономических наук, г. Москва; **e-mail: depart@gsen.ru.**

КЛИМОВ ДМИТРИЙ АНАТОЛЬЕВИЧ – аспирант кафедры менеджмента и информационных технологий в экономике филиала ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленске, г. Смоленск; **e-mail: tatjank@yandex.ru.**

КОКШАРОВА МАРИЯ ЯКОВЛЕВНА – ассистент кафедры экономики труда и трудовых ресурсов ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: koksharova_m@mail.ru.**

КОНОНОВА ГАЛИНА АЛЕКСЕЕВНА – почетный профессор кафедры экономики и менеджмента на транспорте ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет», доктор экономических наук, профессор, Заслуженный работник высшей школы, г. Санкт-Петербург; **e-mail: galina682@mail.ru.**

КОСТИН КОНСТАНТИН БОРИСОВИЧ – доцент кафедры управления предпринимательской деятельностью ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: kost_kos@mail.ru.**

КУКСИН РОМАН ПЕТРОВИЧ – аспирант кафедры менеджмента и информационных технологий в экономике филиала ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленске, г. Смоленск; **e-mail: tatjank@yandex.ru.**

ЛЕВИН СЕРГЕЙ ЛЬВОВИЧ – докторант кафедры экономики и управления социальной сферой ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», кандидат социологических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

ЛУНЁВ РОМАН СЕРГЕЕВИЧ – ассистент кафедры истории и социально-политических дисциплин; соискатель АНО ВПО «Смольный институт Российской академии образования»; член-корреспондент МАНЭБ; г. Санкт-Петербург; **e-mail: Roman_Lunev@mail.ru.**

МАРГАНИЯ ОТАР ЛЕОНТЬЕВИЧ – Президент центра исследований модернизации Европейского университета в Санкт-Петербурге, кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: nadia_kvasha@rambler.ru.**

МИЗГУЛИН ДМИТРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ – президент и председатель правления ОАО «Ханты-Мансийский банк», кандидат экономических наук, г. Ханты-Мансийск; **e-mail: hmbank@khmb.ru.**

МОРОЗОВА ВЕРА ДАНИИЛОВНА – профессор кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

НЕРЕТИН АЛЕКСЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ – старший преподаватель кафедры мировой экономики ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: info@7777001.ru.**

НОВИКОВ ВАСИЛИЙ СЕМЕНОВИЧ – вице-президент РАЕН, академик РАЕН и Международной академии астронавтики, лауреат Государственной премии РФ в области науки и техники, Заслуженный деятель науки РФ, доктор медицинских наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: academia_nauk@mail.ru.**

НОРКИН ГЕННАДИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ – доцент кафедры гуманитарных и социальных дисциплин АОУ ВПО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий», кандидат философских наук, доцент, г. Гатчина; **e-mail: mail@gief.ru.**

ПАВЛЕНКОВА ИРИНА МИХАЙЛОВНА – ассистент кафедры социального управления и планирования факультета социологии ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dkpi@mail.ru.**

ПАСТУХОВА НАДЕЖДА ИВАНОВНА – аспирант кафедры предпринимательства и управления жилищно-коммунальным хозяйством ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: drozdov_gd@mail.ru.**

ПАВЛОВА КСЕНИЯ АЛЕКСЕЕВНА – аспирант кафедры экономического анализа эффективности хозяйственной деятельности ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: kkaktyc@gmail.com.**

ПАШКУС ВАДИМ ЮРЬЕВИЧ – доцент кафедры экономической теории и экономической политики ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет», кандидат экономических наук, доцент, г. Санкт-Петербург; **e-mail: v_pashkus@mail.ru.**

ПЕТРУШКО ИГОРЬ МЕЛЕТИЕВИЧ – профессор ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленске, доктор физико-математических наук, г. Смоленск; **e-mail: tatjank@yandex.ru.**

ПОЛЯКОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА – аспирант кафедры гостиничного и туристического бизнеса, ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», г. Москва; **e-mail: alena_polyakova@list.ru.**

СИСИНА НАДЕЖДА НИКОЛАЕВНА – доцент кафедры экономического анализа эффективности хозяйственной деятельности ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: n.sisina@mail.ru.**

СЕРОВ ЯРОСЛАВ АНАТОЛЬЕВИЧ – аспирант ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

СЛУЦКИН МИХАИЛ ЛАЗАРЕВИЧ – профессор кафедры экономического анализа эффективности хозяйственной деятельности ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», доктор экономических наук, старший научный сотрудник, г. Санкт-Петербург; **e-mail: kkaktyc@gmail.com.**

СТОЯНОВА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА – доцент кафедры менеджмента и информационных технологий в экономике филиала ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленске, кандидат экономических наук, доцент, г. Смоленск; **e-mail: tatjank@yandex.ru.**

ТОКУНОВА ГАЛИНА ФЕДОРОВНА – доцент кафедры управления ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет», кандидат эконо-

мических наук, доцент, г. Санкт-Петербург; **e-mail: tgf_1608@mail.ru.**

ТЮРИН ДМИТРИЙ СЕРГЕЕВИЧ – финансовый директор ОАО «Мостостроительный трест 6», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

ХОЛКИН ОЛЕГ ВАЛЕРЬЕВИЧ – соискатель кафедры АНО ВПО «Смольный институт Российской академии образования», г. Санкт-Петербург; **e-mail: gorbunov39@bk.ru.**

ЦИГАНОВ ВСЕВОЛОД ВАСИЛЬЕВИЧ – профессор кафедры экономики и организации предпринимательства ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: tsvv@list.ru.**

ЦЫДЕНОВА АЮНА АНАТОЛЬЕВНА – аспирант кафедры общей экономической теории ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

ЧЕРНЕНКО ВЛАДИМИР АНАТОЛЬЕВИЧ – профессор кафедры мировой экономики, международных отношений и туризма ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: chernenko1003@yandex.ru.**

ШИШИН СЕРГЕЙ ОЛЕГОВИЧ – главный бухгалтер ООО «Газпром трансгаз Санкт-Петербург», г. Санкт-Петербург; **e-mail: laborator@rambler.ru.**

ШУСТОВ ЕВГЕНИЙ БОРИСОВИЧ – член-корреспондент РАЕН и Международной академии астронавтики, лауреат Государственной премии РФ в области науки и техники, доктор медицинских наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: academia_nauk@mail.ru.**

ЮРЬЕВ СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ – старший преподаватель кафедры мировой экономики, международных отношений и туризма ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: piton1982@yandex.ru.**

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

1. Автор направляет в редакцию статью на электронном и бумажном носителях, к которой должна прилагаться рецензия кандидата или доктора наук. Кроме того, редакция отдает статью на рецензирование одному из членов редакционной коллегии журнала и согласовывает с рецензентом срок предоставления рецензии в издательство.

2. В случае положительной рецензии редакция сообщает автору номер выпуска журнала, в котором будет опубликована статья.

3. В журнал принимаются статьи проблемного характера объемом от 6 до 15 страниц. Автор также должен представить в редакцию краткую аннотацию статьи (до 200 знаков) и ключевые слова к статье.

4. Редколлегия оставляет за собой право отклонить статью, если тематика статьи не соответствует профилю журнала; если статья недостаточно актуальна; если статья написана недостаточно литературным или не научным языком; если оформление статьи не соответствует требованиям, описанным в «Правилах для авторов».

5. Материалы представляют в редакцию на дискетах (допустимы любые общепринятые шрифты, например Times New Roman Cyr, 14 кегль) через 1,5 интервала. При использовании специфических символов – шрифты должны прилагаться!

Таблицы готовятся как обычный текст, каждая колонка отделяется символом табуляции. При подготовке таблицы необходимо предоставление ее на бумаге в том виде, какой бы хотел видеть автор.

6. Автор должен предоставить в редакцию следующие сведения о себе: имя, отчество (полностью), фамилию автора (авторов), место работы, должность, ученую степень, ученые и почетные звания, а также служебный и домашний адрес с почтовыми индексами, номерами телефонов авторов и их личными e-mail для переписки.

7. Пронумерованные математические формулы и уравнения химических реакций следует набирать отдельным абзацем, номер ставят у правого края. Нумеруют только те формулы и уравнения, на которые впоследствии ссылаются. Рисунки и графики должны быть выполнены на отдельных листах (минимальный размер 90 x 120 мм, максимальный – 130 x 200 мм).

8. В списке литературы ссылки на журнальные статьи включают фамилии и инициалы всех авторов, полное название статьи, название журнала, год публикации, номер тома (если есть), номер журнала, страницы. Пример: Левшина В.В. Развитие методологии создания системы менеджмента качества вуза // Университетское образование. 2003. № 2(25). С. 60–63. Источники указывают в алфавитном порядке (вначале работы авторов на русском, затем на других языках). Официальные документы (законы, постановления, указы и т.п.) помещаются в начало списка литературы.

При ссылке на Интернет-ресурсы необходимо указать название сайта, электронный адрес ресурса и дату обращения к нему. Примеры: Крупнейшие банки мира в 2010 году (рейтинг по рыночной стоимости // Сайт банковских новостей. URL: <http://www.banksdaily.com/rus/topbanks2010.html> (дата обращения: 18.11.2011); Шиповская О.Н., Александров А.В. К вопросу об оценке эффективности внедрения инновационных технологий в области электроэнергетики // Проблемы развития инновационно-креативной экономики: сб. материалов 2-й международной научно-практической конференции. URL: <http://econference.ru/profile/274/> (дата обращения: 23.12.2011)

9. Ссылки на монографии и сборники (труды) включают фамилии и инициалы авторов, полное название книги, город, издательство, год публикации, общее количество страниц (в случае цитирования части книги указывают только необходимые страницы). Примеры: Рапорт В.Ш. Диагностика управления: практический опыт и рекомендации. М.: Экономика, 1988. 225 с.; Irons K. The Marketing of Services: A Total Approach to Achieving Competitive Advantage. L.: McGraw-Hill, 1997. P. 193–197. (В соответствии с ГОСТ Р 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления».)

10. Статьи направлять по адресу: 188300 Ленинградская обл., г. Гатчина, ул. Рошинская, д. 5, Издательство ГИЭФПТ. Тел. (81371) 41-207, E-mail: rioloief@rambler.ru.

Редакция оставляет за собой право редактирования и сокращения рукописей.

ISSN 1683-6200



ВЕСТНИК
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ
ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК

Корректор: И. Гаврилова
Верстка: И. Иванова

Подписано в печать 14.02.12 г.
Формат 60 x 90 $\frac{1}{8}$ Тираж 500 экз. Заказ № 806

ISSN 1683-6200



9 771683 620007