



# ВЕСТНИК РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК

*Вклад академика С.Н. Фёдорова в развитие  
отечественной и мировой офтальмологии*

*Виды предпринимательства в системе  
профессионального образования*

*Организационно-экономические условия  
и мониторинг обеспечения  
продовольственной безопасности*

*Роль промышленной политики  
в формировании институциональной  
среды экономического роста  
предприятий*

*Эффективность развития  
нефтегазовых предприятий*



# 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;

**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;

*Ученый секретарь В. В. Андронатий*

*Секретарь И. О. Гаврилова*

Подписной индекс в каталоге «Роспечать» **80520**

**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)

**О.А. Горянов (Архиепископ Константин)**, Архиепископ Курганский и Шадринский, академик РАЕН, профессор богословия (Курган)

**С.В. Кузнецов**, директор Института проблем региональной экономики РАН, академик 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**, 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>В.С. Новиков, Л.А. Деев.</i> Вклад академика С.Н. Фёдорова в развитие отечественной и мировой офтальмологии .....	7
<i>А.А. Ковалев.</i> Понятие военно-политического механизма обеспечения военной безопасности .....	14
<i>С.Л. Левин.</i> Организационно-экономические условия и мониторинг обеспечения продовольственной безопасности .....	16
<i>Ю.Е. Путихин.</i> Роль промышленной политики в формировании институциональной среды экономического роста предприятий .....	19

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

<i>В.В. Азарова, В.В. Громов.</i> Функциональное предназначение прогнозирования в оценке перспективного развития социально-экономических систем .....	24
<i>А.К. Аронов.</i> Качественные и количественные характеристики ресурсного потенциала инновационных хозяйствующих субъектов .....	27
<i>А.А. Буренина.</i> О системе управления рисками в сфере налогового контроля .....	29
<i>В.М. Васильцова, А.П. Масловский.</i> Эффективность развития нефтегазовых предприятий .....	33
<i>А.П. Васихина.</i> Особенности развития общенационального рынка услуг .....	35
<i>А.В. Жидко.</i> Основные направления государственного регулирования торгового обслуживания населения .....	37
<i>В.Е. Засенко, А.И. Нечитайло.</i> Аттестация рабочих мест – инструмент управления эффективностью хозяйственной деятельности предприятия .....	40
<i>И.А. Имамназаров.</i> Особенности стратегического управления в инновационном развитии предприятий сферы услуг .....	43
<i>Р.П. Наниев.</i> Контроллинг в обеспечении деятельности контрольно-ревизионного управления .....	46
<i>Е.В. Попова.</i> Расчет конкурентоспособности малых предприятий сферы сервиса при усилении информационной безопасности .....	48
<i>А.А. Салманов.</i> Проблемы финансово-хозяйственного положения предприятий легкой промышленности РФ .....	52
<i>Э.Н. Семенова.</i> Взаимодействие экономических интересов субъектов рыночных отношений .....	57
<i>О.Д. Угольникова, А.А. Петров.</i> Институциональные трансформации и регулирование инвестиционных процессов в условиях неэкономии .....	59
<i>А.В. Харитонович.</i> Оценка эффективности использования ресурсного потенциала инвестиционно-строительного комплекса .....	62
<i>Э.Р. Хасанов, Е.В. Ялунер.</i> Разработка сбалансированной системы показателей для контроля реализации стратегии развития автодилера .....	68
<i>Е.С. Шлёнская, А.К. Аронов.</i> Планирование как функциональный инструмент обеспечения устойчивых темпов развития инновационных субъектов хозяйствования .....	73

### УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫМИ ПРОЦЕССАМИ

<i>А.В. Васильев.</i> Стратегия формирования системы социально-экономической поддержки спорта на региональном уровне .....	76
<i>С.Ю. Варганова, В.Н. Войтоловский.</i> Промышленный сервис как важная составная часть промышленной политики страны .....	80
<i>К.А. Иванова.</i> Методика расчета показателей эффективности реализации социальных программ .....	85
<i>К.Б. Костин.</i> Формирование стратегии оценки инвестиционной привлекательности в системе управления туристским бизнесом .....	88
<i>Г.И. Лукин, С.Б. Сухотин.</i> Проблема включения затрат на обучение персонала в модели рынков труда и управления трудовыми ресурсами .....	94
<i>М.С. Мотышина, Е.В. Мотышина, Г.А. Норкин.</i> Факторы развития инноваций в сфере услуг .....	97

<i>О.П. Неретин.</i> Формирование механизма рационализации взаимодействия групп поддержки учреждений культуры .....	100
<i>И.В. Никифоров.</i> Стратегия управления гостиничным бизнесом в рамках модели государственно-частного партнерства .....	104
<i>В.И. Росляков, Е.А. Филимонов.</i> Управление качеством при производстве техники бытового и жилищно-коммунального назначения .....	107
<i>Н.В. Сипунова.</i> Развитие системы пенсионного обеспечения в России: тенденции и сдерживающие факторы .....	111
<i>А.А. Тютрюмов.</i> Сущностные основы продюсирования на телевидении .....	113

## **ОБРАЗОВАНИЕ**

<i>М.Г. Герасимова.</i> Международные образовательные программы: основы эффективного управления .....	117
<i>В.С. Новиков, Н.Г. Челнакова.</i> Категория качества и организационно-экономические формы ее реализации в системе образования и на производстве .....	120
<i>А.Э. Сулейманкадиева.</i> Роль государства в инновационном партнерстве систем непрерывного образования, непрерывной науки, реальной экономики и рынка .....	123
<i>Э.О. Цатурян.</i> Виды предпринимательства в системе профессионального образования ....	126
<i>Н.Ю. Четыркина.</i> Качество образовательных услуг: особенности, принципы, оценка .....	129

## **РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

<i>В.К. Голубева.</i> Проблемы и перспективы развития сферы услуг России (на примере Санкт-Петербурга) .....	132
<i>Ф.Е. Караева.</i> Методические аспекты выявления видов региональной экономической деятельности в целях формирования региональных промышленных кластеров .....	136
<i>А.Е. Озолинг.</i> Таможенно-логистические подходы к реализации стратегии развития Северо-Западного федерального округа .....	141

## **МЕДИЦИНА И ЗДРАВООХРАНЕНИЕ**

<i>Л.А. Деев, М.А. Шарикова.</i> Кератит на фоне глаукомы: особенности течения лечения и прогноза .....	144
---	-----

<b>СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ И КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ .....</b>	<b>148</b>
--	------------

# CONTENT

## CURRENT ISSUE

<i>V.S. Novikov, L.A. Deev.</i> Contribution of Academician S.N. Fedorov to Development of Russian and World Ophthalmology .....	7
<i>A.A. Kovalev.</i> Military-Political Mechanism of Ensuring Military Security .....	14
<i>S.L. Levin.</i> Organization and Economic Conditions and Monitoring of Food Supply Security ....	16
<i>Yu.Ye. Putikhin.</i> Role of Industrial Policy in Forming Institutional Environment of Economic Growth of Businesses .....	19

## ECONOMICS AND MANAGEMENT

<i>V.V. Azarova, V.V. Gromov.</i> Functional Place of Forecasting in Assessing Long-Term Development of Socio-Economic Systems .....	24
<i>A.K. Aronov.</i> Quantitative and Qualitative Characteristics of Resource Potential of Innovation Business Entities .....	27
<i>A.A. Burenina.</i> On Risk Management System in Tax Control .....	29
<i>V.M. Vasiltsova, A.P. Maslovsky.</i> Efficiency of Oil and Gas Companies Development .....	33
<i>A.P. Vasikhina.</i> Specific Features of Domestic Service Market Development .....	35
<i>A.V. Zhidko.</i> Key Directions of State Regulation of Trade Service of Population .....	37
<i>V.Ye. Zasenkov, A.I. Nechitailo.</i> Workplace Attestation as a Tool to Manage Business Performance .....	40
<i>I.A. Imamnazarov.</i> Specific Features of Strategic Management in Service Companies Innovation Development .....	43
<i>R.P. Naniev.</i> Controlling in Control and Revision Department's Activity .....	46
<i>Ye.V. Popova.</i> Calculating Competitiveness of Small Business of Service Sphere under Increasing Information Security .....	48
<i>A.A. Salmanov.</i> Problems of Financial and Economic Situation at Light Industry Companies in Russia .....	52
<i>E.N. Semenova.</i> Correlation of Economic Interests of Entities Involved in Market Relations ....	57
<i>O.D. Ugolnikova, A.A. Petrov.</i> Institutional Transformations and Regulation of Investment Processes under Neo-economy .....	59
<i>A.V. Kharitonovich.</i> Assessing Efficiency of Using Resource Potential of Investment and Building Complex .....	62
<i>E.R. Khasanov, Ye.V. Yaluner.</i> Developing a Balanced System of Indicators to Control Implementation of Car Dealer Development Strategy .....	68
<i>Ye.S. Shlenskova, A.K. Aronov.</i> Planning as Functional Tool to Secure Sustainable Development of Innovation Business .....	73

## SOCIAL PROCESSES MANAGEMENT

<i>A.V. Vasilyev.</i> Strategy of Creating System of Social and Economic Sport Support at Regional level .....	76
<i>S.Yu. Varganova, V.N. Voitolovsky.</i> Industrial Service as Integral Component of National Industrial Policy .....	80
<i>K.A. Ivanova.</i> Method of Calculating Indicators of Social Programmes Efficiency .....	85
<i>K.B. Kostin.</i> Creating Strategy to Assess Investment Appeal in Tourist Business Management System .....	88
<i>G.I. Lukin, S.B. Sukhotin.</i> Problem of Including Staff Training Costs in Models of Labour Markets and Human Resources Management .....	94
<i>M.S. Motyshina, Ye.V. Motyshina, G.A. Norkin.</i> Factors of Innovation Development in Service Sphere .....	97
<i>O.P. Neretin.</i> Creating Mechanism of Rationalizing Interaction of Cultural Institutions Support Groups .....	100
<i>I.V. Nikiforov.</i> Strategy of Managing Hotel Business within State-Private Partnership Model ....	104
<i>V.I. Roslyakov, Ye.A. Filimonov.</i> Quality Management in Production of Domestic Appliances and Housing and Communal Machinery .....	107
<i>N.V. Sipunova.</i> Development of Pension Provision System in Russia: Trends and Constraints ...	111
<i>A.A. Tyutryumov.</i> Essential Foundations of TV Producing .....	113

## **EDUCATION**

<i>M.G. Gerasimova.</i> International Educational Programmes: Fundamentals of Effective Management .....	117
<i>V.S. Novikov, N.G. Tchelnakova.</i> Quality and Organization and Economic Forms of its Implementation in Education and Production .....	120
<i>A.E. Suleimankadieva.</i> State Role in Innovation Partnership of Systems of Continuous Education, Continuous Science and Real Economy and Market .....	123
<i>E.O. Tzaturyan.</i> Types of Entrepreneurship in Vocational Education System .....	126
<i>N.Yu. Chetyrkina.</i> Educational Services Quality: Specific Features, Principles, Assessment .....	129

## **REGIONAL ECONOMY**

<i>V.K. Golubeva.</i> Problems and Prospects of Developing Service Sphere in Russia (by the example of St. Petersburg) .....	132
<i>F.Ye. Karayeva.</i> Method Aspects of Distinguishing Kinds of Regional Economic Activity to Create Regional Industrial Clusters .....	136
<i>A.Ye. Ozoling.</i> Customs and Logistics Approaches to Implementing Development Strategy in North-West Federal District .....	141

## **MEDICINE AND HEALTHCARE**

<i>L.A. Deev, M.A. Sharshkova.</i> Keratitis with Glaucoma: Specifics of Course, Treatment and Prognosis .....	144
--	-----

<b>INFORMATION ABOUT AUTHORS AND CONTACT DETAILS</b> .....	148
--	-----

## АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

УДК 617.7092

*В.С. Новиков, Л.А. Деев*

### ВКЛАД АКАДЕМИКА С.Н. ФЁДОРОВА В РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И МИРОВОЙ ОФТАЛЬМОЛОГИИ

*Рассказывается о жизни и деятельности выдающегося офтальмолога России Святослава Николаевича Фёдорова. Анализируется огромный личный вклад академика РАМН и РАЕН С.Н. Фёдорова в развитие отечественной и мировой офтальмологии.*

**Ключевые слова:** микрохирургия глаза; катаракта; искусственные оптические линзы; факоэмульсификация; глаукома; рефракция; оптическая хирургия, лазеры.

*We tell about the life and work of the outstanding Russian ophthalmologist Svyatoslav Fedorov. Great personal contribution of the member of the Academy of Natural Sciences S.N. Fedorov to development of Russian and world ophthalmology is analyzed.*

**Keywords:** member of the Academy of Natural Sciences S.N. Fedorov, eye microsurgery, cataract, artificial optic lenses; phacoemulsification; glaucoma; refraction; optical surgery; laser.

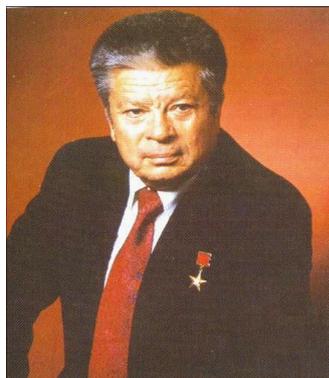


Рис. 1. С.Н. Фёдоров

**8 августа 2012 года отечественная и мировая офтальмологическая общественность отметила 85-летие со дня рождения выдающегося офтальмолога XX века, основателя и генерального директора МНТК «Микрохирургия глаза»**

**МЗ РФ (1986 – 2000), Героя Социалистического Труда, академика РАМН, РАЕН, члена-корреспондента РАН, заслуженного изобретателя СССР, Председателя общества офтальмологов России (1982-2000), доктора медицинских наук, профессора Святослава Николаевича Фёдорова.**

После окончания лечебно-профилактического факультета медицинского института в Ростове-на-Дону (РМИ) Святослав Фёдоров хотел поступить в ординатуру. Написал заявление, и как будто всё складывалось нормально. Но в связи с тем, что его отец находился в заключении, по столь частому для того времени приговору «враг народа», в приеме в ординатуру ему было отказано.

По окончании субординатуры он был распределен в станицу Вёшенскую, где сов-

мещал две должности: окулиста и терапевта. За зиму прооперировал все катаракты в округе. Работы нет, скучно, а он не выносил одно-тонности и попросился в другое место.

Его перевели за Урал, в городок Лысьву. Там он стал заведовать отделением на 19 коек и занимался удалением хрусталика в капсуле. По результатам своей практики сделал первый доклад на собрании офтальмологического общества, доклад был признан удачным. Первого октября 1955 года Святослав Фёдоров поступил в клиническую ординатуру Ростовского-на-Дону государственного медицинского института, на кафедру глазных болезней. Конечно, годы учебы в ординатуре давались нелегко. Утром – работа, больные, операции. Во второй половине дня – научные исследования в клинике нейрохирургии, наблюдения за глазами больных с опухолью мозга.

Диссертацию «Связь между слепым пятном и зрительным нервом при заболеваниях центральной нервной системы» он закончил в 1957 году и защитил её в 1958 году. Защита прошла нормально, несмотря на то, что, по мнению некоторых офтальмологов, в ней была кое-какая «ересь».

Однажды он случайно встретился с женщиной, вместе с которой учился в ординатуре. Теперь она работала в Чебоксарах. Она ему предложила ехать к ним в филиал института Гельмгольца, где как раз нужен был заведующий клиническим отделением. Там имелась небольшая научная лаборатория и связь с Москвой. Она его убедила, и С. Фёдоров по-

дал в Чебоксары заявку на конкурс, приехал туда и получил в своё распоряжение глазное отделение. В это время он прочитал в «Вестнике офтальмологии» статью, критикующую новую операцию по замене мутного хрусталика искусственным, из пластмассы. И он тоже решает попробовать сделать такой хрусталик. Тем более что фотографии хрусталиков у него имелись, и размеры их были ясны. Искусственные хрусталики – за ними, безусловно, будущее. Так он загорелся этой идеей.

Первая линза вышла малопрозрачной и нигде не использовалась. А затем ему повезло: один из его пациентов сказал, что у него есть знакомый, который делает просто уникальную работу. И действительно, недели через две мастер принёс прекрасные линзочки, штампики, специальные приспособления, чтобы можно было пропилить краешки линзочки и вставить дужки. Это был 1959 год.

С. Фёдоров достал на санэпидемстанции 10 штук клеток с кроликами и начал имплантировать им искусственные хрусталики. Оказалось, что кролики прекрасно переносят операцию: реакция была первые два дня, на третий день глаз был уже совершенно спокоен.

Работая в филиале НИИ глазных болезней им. Гельмгольца в г. Чебоксары, С.Н. Фёдоров в итоге создает искусственный хрусталик, который в сентябре 1960 года был впервые имплантирован 12-летней девочке – был получен прекрасный результат, но в результате конфликта с директором филиала он был уволен, а его исследования объявлены ненаучными.

С.Н. Фёдоров едет в г. Архангельск. В сентябре избирается заведующим кафедрой глазных болезней и руководит проблемной офтальмологической лабораторией медицинского института, где и продолжает свои исследования. Там С.Н. Фёдоровым была создана модель интраокулярной линзы (ИОЛ) – «ирис-клипс-линза -1» с фиксацией на радужной оболочке. С.Н. Фёдоров начал регулярно использовать микроскоп МБС-1 для хирургии катаракты, глаукомы, пересадки роговицы. Начиная с 1964 года, он систематически делал под этим микроскопом различные операции.

В 1963 году Святослав Николаевич обратил внимание на очень интересный материал – полиметилсилоксан, жидкий полимер на



Рис. 2. Ирис-клипс-линза «Спутник»

основе кремния. По его просьбе в Московском институте кремнийорганических соединений такой полимер был синтезирован. После экспериментальной проверки он стал использовать жидкий силикон в

клинике, имплантируя его в полость стекловидного тела при отслойках сетчатки.

В 1964 году С.Н. Фёдоров и его ученик В.Д. Захаров создали новую оригинальную модель ИОЛ с фиксацией на зрачковом крае радужной оболочки – «ирис-клипс-линзу», названную «Спутник», и начали её имплантацию (рис. 2). А в 1965 году для глазных операций С.Н. Фёдоров предложил использовать стол с подковообразным столиком, для упора рук хирурга, более совершенный, чем предложенный в 1964 году, и с этого времени офтальмологи стали оперировать сидя. В 1966–1968 гг. Святослав Николаевич провёл несколько операций по пересадке стекловидного тела при тяжелых гемофтальмах. В мае 1966 года он впервые едет в Англию на конференцию по имплантации искусственного хрусталика. Первого декабря Святославом Николаевичем была имплантирована 256-я линза, но не простая, а гидрофильная, мягкая, эластичная. Надежды оправдались, глаз стал на 3–4-й день совершенно спокоен. Линза оказалась настолько прозрачной и незаметной, что её с трудом было видно при биомикроскопии.

В России приоритет использования мягких интраокулярных линз принадлежит С.Н. Фёдорову. Ещё в 1964 году им произведено несколько имплантаций гидрогелевых интраокулярных линз (рис. 3).

В апреле 1967 г. С.Н. Фёдоров был переведен в Москву и с 24 апреля возглавил курс глазных болезней 3-го Московского медицинского института и проблемную лабораторию по имплантации искусственного хрусталика.



Рис. 3. Имплантация гидрогелевой интраокулярной линзы

В 1968 году курс глазных болезней был преобразован в кафедру ММСИ, а С.Н. Фёдоров избран на должность заведующего. Кафедра и проблемная лаборатория стали размещаться в Московской городской клинической больнице № 50. Было открыто глазное отделение на 60 коек с современно оснащённым операционным блоком.

В апреле 1968 года С.Н. Фёдоровым и В.Д. Захаровым проведена первая склеропластическая операция при прогрессирующей близорукости и выполнен кератомилез без замораживания роговицы.

25 октября 1968 года решением ВАК С.Н. Фёдорову присуждается ученая степень доктора медицинских наук за диссертацию на тему «Коррекция односторонней афакии интраокулярными линзами».

В 1970 году были опубликованы результаты кератопротезирования при тяжелых бельмах и эндотелиально-эпителиальных дистрофиях роговицы (клинико-экспериментальные исследования). Получена клиническая база научно-исследовательской лаборатории при кафедре глазных болезней ММСИ в городской клинической больнице № 81 города Москвы. Кафедра и лаборатория переехали туда. Но С. Фёдоров хотел большего. Он хотел создать «собственный» институт.



Рис. 4

В 1971 г. начато строительство нового офтальмологического комплекса с полезной площадью 26 тыс. м<sup>2</sup> (рис. 4). Это клиника на 312 коек, включая детское отделение, здание поликлиники, операционный блок с 14-ю операционными залами, научный корпус с вивариумом и экспериментальной операционной, кинофотолабораторию, конференц-зал на 300 мест и некоторые подсобные службы. В клинике планировалось проведение 13000–15000 операций ежегодно, что позволяло улучшить состояние офтальмологической помощи в стране, расширить диапазон научных исследований на большом клиническом материале.

Еще в 1968 году С.Н. Фёдоров высказал мысль о создании аппарата, который бы не только аспирировал, но и измельчал стекловидное тело в ходе его удаления. С этой идеей Святослав Николаевич обращался на разные предприятия, и было изготовлено несколько опытных образцов, но для клинического использования оказался пригодным только витреотом, созданный в Московском объединении «Геофизика». Первые операции витрэктомии были проведены С.Н. Фёдоровым в 1972 году в глазном отделении больницы № 81, это позволило активно развивать метод витрэктомии, успешно лечить больных с гемофтальмами различной этиологии, тяжёлой витреоретинальной пролиферацией, которые ранее считались неоперабельными. Святослав Николаевич Фёдоров вместе с соавторами сформулировал новый подход к исправлению аномалий клинической рефракции и основал новое направление – рефракционную хирургию глаза

В этом же году С.Н. Фёдоровым проведена первая операция – передняя дозирован-

ная радиальная кератотомия при близорукости, разработан комплекс хирургических методов по профилактике прогрессирующей близорукости от –1,0 до –14,0 диоптрий, по исправлению астигматизма, разработан специальный инструментальный для проведения этих операций (рис. 5).

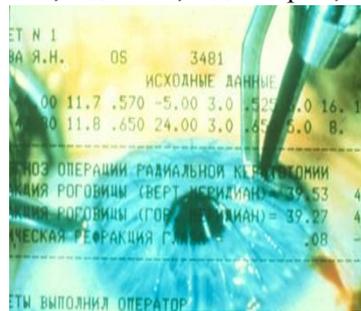


Рис. 5

Впервые в мире С.Н. Фёдоров с соавторами разработал и провел наиболее эффективную операцию фильтрующего типа по лечению глаукомы на ранних стадиях заболевания (метод глубокой склерэктомии).

С 1973 г. С.Н. Фёдоровым начата активная работа по внедрению в офтальмологическую практику ИОЛ из силикона.

В 1974 г. в институте совместно с якутскими учеными создан сверхострый алмазный нож с острием кромки вдвое-втрое тоньше, чем сама молекула коллагеновой ткани (рис.6). Разрезанная этим ножом роговица заживает через несколько часов (закон молекулярной регенерации биологической материи: если разрушено меньше половины молекулы, то она сама способна восстановить свою целостность). В 1974 году на базе глазного отделения 81-й Московской городской больницы создано отделение лазерной хирургии, которое в дальнейшем было преобразовано в Центр лазерной хирургии МНТК «Микрохирургия глаза».



Рис. 6

С 1 июля 1974 г. научно-исследовательская офтальмологическая лаборатория экспериментальной и клинической хирургии глаза с клиникой при кафедре глазных болезней ММСИ преобразована в Московскую научно-исследовательскую лабораторию экспериментальной и клинической хирургии глаза с клиникой МЗ РСФСР. В этом же году Святослав Николаевич предлагает новую сосудистую теорию патогенеза открытоугольной глаукомы.

С 1975 г. им начато использование ультразвука (факоэмульсификация) при удалении катаракты, и в этом же году начато использование фтористых соединений в витреальной хирургии. Для лечения отслоек сетчатки Фёдоров предлагает перфторорганические соединения. Вначале применялись газообразные фтористые соединения – сульфургексафторид,

а затем – перфторциклбутан. На их основе родился метод пневморетинопексии.

Впервые в мире, в 1976 году, с целью коррекции гиперметропии и гиперметропического астигматизма, проведены операции в клинике по инфракрасной лазерной рефракционной термокератопластике (ЛРТК), первоначально на углекислотном лазере, а затем на иттербий – эрбиевом лазере с длиной волны 1,54 мкм (рис.7).

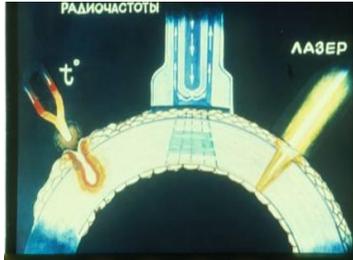


Рис. 7

хорова Российской академии наук (ЦФП ИОФ РАН) и МВТУ им. Баумана созданы отечественные ИК-лазерные установки: КЛИО-1 (дистанционная) с длиной волны 1,54 мкм и ОКО-1 (контактная) с длиной волны 2,12 мкм. Лазерная термокератопластика на КЛИО-1 проводится дистанционно, на ОКО-1 – контактным способом с фокусировкой луча интрастромально на глубину 450 мкм, что позволяет дозировать импульс тепловой энергии по мощности, времени и глубине воздействия. Разработана принципиально новая рефракционная операция хирургической коррекции дальновзоркости – термокератопластика.

Идея приближения и доступности оказания высокотехнологичной помощи населению двигала Святославом Николаевичем при создании передвижной операционной с диагностическим комплексом оборудования на базе автобуса. И уже в марте 1979 г. в Москве впервые были выполнены глазные операции в условиях клиники, расположенной в специальном автобусе (рис.8).



Рис. 8

исследовательской лаборатории экспериментальной и клинической хирургии глаза с клиникой в Московский НИИ «Микрохирургия глаза» МЗ РСФСР».

В 1980 году в стенах института, руководимого С.Н. Фёдоровым, была создана первая силиконовая линза с разработкой технологии изготовления. В этом же году отдел лазерной

хирургии и флюоресцентной ангиографии преобразован во Всероссийский лазерный офтальмологический центр.

25 июня 1982 г. на 4-м Всероссийском съезде офтальмологов в городе Куйбышеве С.Н. Фёдоров избирается председателем правления Всероссийского общества офтальмологов.

С целью повышения подготовки качества научных кадров в 1983 году по инициативе С.Н. Фёдорова в МНИИ «Микрохирургия глаза» был создан диссертационный совет, в котором на сегодня защищено более 100 докторских и 400 кандидатских диссертаций.

24 июня 1983 г. Указом Президиума Верховного Совета СССР № 9543-Х «За успехи, достигнутые в разработке и внедрении изобретений, открывших новые направления в развитии техники и технологии и имеющих особо важное народнохозяйственное значение» С.Н. Фёдорову было присвоено почётное звание «Заслуженный изобретатель СССР». В том же году был организован отдел хирургии катаракты и имплантации ИОЛ у детей.

Под руководством С.Н. Фёдорова в НИИ «Микрохирургия глаза» МЗ РСФСР начинаются многоплановые экспериментальные исследования по применению эксимерного лазера в рефракционной хирургии.

В операционных блоках вводится бригадный метод труда и конвейерная система, увеличивающая оборот коек с 37,2 до 45, в то время как в средней офтальмологической больнице этот коэффициент равен 19,7. Эти новые формы организации труда способствовали повышению качества выполняемых операций.

В 1985 году на конгрессе в Лондоне С.Н. Фёдоров доложил о 350 случаях имплантации заднекамерных ИОЛ из силикона с хорошими функциональными результатами.

Совместно с профессором Л.Ф. Линником при участии института биохимической физики АН СССР и НИИ полимеров им. Каргина была разработана ИОЛ «Спектр», изготовленная из органического стекла, на основе бесцветного ПММА, с добавлением УФ абсорбента.

В декабре 1985 года состоялась историческая встреча с Председателем Совета Министров СССР Н.И. Рыжковым, перевернувшая все существующие представления об офтальмологии. Н.И. Рыжков предложил: «Давайте создадим в стране несколько филиалов именно вашего института и, применив на практике именно ваш метод операции, попытаемся кардинально решить эту крайне злободневную проблему в масштабе всей страны». С.Н. Фёдоров не был готов к такому крутому повороту, но эта идея его захватывает. Буквально через несколько дней он сообщил, что согласен с предложением Н.И. Рыжкова. А уже 24 апреля 1986 года вышло Постановле-

ние ЦК КПСС и Совета Министров СССР № 491 «Об организации МНТК «Микрохирургия глаза» с созданием 12 филиалов в крупных промышленных городах СССР» (рис. 9).

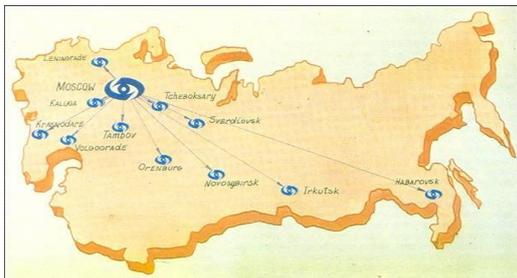


Рис. 9

Несмотря на то, что велась большая работа по подготовке, а затем по созданию МНТК, научная мысль Святослава Николаевича не стояла на месте. В марте С.Н. Фёдоровым была высказана идея о создании «внутриглазных очков» – дополнительных факичных линзах, имплантирована отрицательная «ИОЛ» «Грибок» из силикона с тефлоновым покрытием, с целью коррекции миопии высокой степени, велась разработка искусственного хрусталика из гидрогеля.

В сентябре 1986 г. в Государственном комитете экономических связей подписывается контракт с финской фирмой «Полар» на строительство 12 филиалов комплекса в различных регионах страны. Первым планировалось ввести в строй Чебоксарский филиал. Приехав в ноябре 1986 года в Чебоксары, С.Н. Фёдоров со своими коллегами сразу отправился на агрегатный завод, чтобы наконец-то увидеть первый отечественный конвейер для офтальмологических операций «Ромашка». Решив всё проверить досконально, сам лег на один из операционных столов и проехал несколько кругов. Сделав несколько замечаний, прежде всего по дизайну, он горячо поблагодарил коллектив, трудившийся над «Ромашкой» (рис.10).

Совместно с лауреатом Нобелевской премии, академиком А.М. Прохоровым и коллективом ученых С.Н. Фёдоров принимает участие в создании аргон-фатон-лазера с длиной волны 193 нм.



Рис. 10. Конвейер для офтальмологических операций «Ромашка»

С.Н. Фёдоров с соавторами разрабатывает новую антиглаукоматозную операцию – непроникающую глубокую склерэктомия (НГСЭ) – и

для повышения эффекта антиглаукоматозных

операций предлагает принципиально новый дренаж из радиационно-сшитого коллагена.

Прекрасные результаты кератопластики стали возможны не только благодаря революционным преобразованиям в микрохирургической технике операции, но и в значительной степени благодаря деятельности Глазного банка, созданного в МНТК «Микрохирургия глаза» в 1988 году по инициативе С.Н. Фёдорова.

В МНТК «Микрохирургия глаза» МЗ РФ создается первая отечественная эксимерлазерная установка «Профиль», были начаты ее клинические испытания, а 27 мая 1988 г. впервые в СССР проведена первая фоторефрактивная кератэктомия «ФРК».

Пятого июля 1988 г. торжественно принят и спущен на воду теплоход «Петр Первый» Черноморского морского пароходства, на базе которого была создана передвижная специализированная клиника с отделениями диагностики, традиционной и конвейерной глазной хирургии, лазерным отделением и медицинским пансионатом (рис.11). Уникальная, первая в мире плавучая операционная должна была часть года использоваться на Чёрном море для лечения советских людей, совмещающих приятное (круиз на комфортабельном судне) с полезным (лечение и уход медиков высокой квалификации), а 200 дней в году, согласно договору, работать за рубежом, получая валюту для выплаты кредита и закупки оборудования.



Рис. 11. Теплоход «Петр Первый»

Были начаты работы по изготовлению интраокулярных линз из кристаллических материалов – лейкосапфир, линзы «ЛИОЛ».

Для профилактики блокады послеоперационной зоны фильтрации С.Н. Фёдоровым с соавторами был предложен 2-этапный комбинированный лазерно-хирургический метод лечения смешанной и открытоугольной глаукомы. Для восстановления проницаемости десцеметовой мембраны разработан метод десцемето-гониопунктуры, сущность которого заключается в создании микрофистул в десцеметовой оболочке с помощью неодимового ИАГ-лазера.

Созданы ИОЛ из силоксан-ПММА (оптическая часть изготовлена из полиметилме-

такрилата, а гаптическая из силикона), ИОЛ из сополимера коллагена, эластичная корригирующая ИОЛ свыше 6,0 дптр для имплантации в заднюю камеру глаза при гиперметропии, многофокусная «мультифокальная» линза «Миол» для одновременной коррекции вдаль и вблизи.

В 1992 г. в МНТК «Микрохирургия глаза» была проведена первая операция LASIK. Важным её преимуществом стало не только отсутствие боли и роговичных помутнений, но и быстрое восстановление зрительных функций оперированного глаза. Начата широкая апробация ИОЛ «Спектр».

Одним из основных научных направлений было постоянное совершенствование операции экстракции катаракты с имплантацией ИОЛ, тем более что С.Н. Фёдоров являлся пионером внедрения этого метода в России. Неотъемлемой частью этой проблемы является создание новых высокобиосовместимых полимерных материалов для изготовления мягких интраокулярных линз разных конструкций для коррекции афакии, гиперметропии и миопии. Такой материал был создан – это сополимер коллагена. С 1994 г. широкое клиническое применение получили ИОЛ, выполненные из сополимера коллагена (рис. 12).



Рис. 12

В ноябре 1992 г. в МНТК «Микрохирургия глаза» была проведена широкая апробация ИОЛ из лейкосапфира (ЛИОЛ), начата имплантация сферопризматической ИОЛ больным с катарактой,

осложненной сенильной макулярной дегенерацией.

За большой вклад в развитие мировой офтальмологии на Международном конгрессе офтальмологов в Канаде С.Н. Фёдоров был признан «Выдающимся офтальмологом XX века».

В МНТК создана эксимерная лазерная установка – «Профиль 500», разработана и апробирована в эксперименте на животных технология лазерной экстракции катаракты (рис. 13).



Рис. 13

С 1986 года Святослав Николаевич занялся модернизацией и разработкой нового проекта передвижных клиник. Сначала это был автобус,

который по чертежам автора изготовила французская фирма, оснащенный приборами и техникой. Затем финская фирма изготовила совершенно новый автобус с раздвижными стенами, к которым не нужны стационарные помещения для приёма больных.

7 апреля 1996 г. С.Н. Фёдоров был избран действительным членом (академиком) Российской Академии медицинских наук (РАМН).

По инициативе профессора С.Н. Федорова в МНТК «Микрохирургия глаза» были проведены первые исследования по использованию комплекса гликозаминогликанов роговицы в комбинации с коллагеном для контроля репаративных процессов склеры после НГСЭ и применения этого материала для лечения врожденной глаукомы. Затем создаётся новый биосовместимый полимерный материал – интерполиэлектролитный комплекс гиалуроновой кислоты (ГУК) и ненасыщенных этиленов (совместная разработка сотрудников ГУ МНТК «Микрохирургия глаза» и МГУ им М.В. Ломоносова для создания дренирующих устройств из сополимерных материалов).

В 1989 году в МНТК «Микрохирургия глаза» начал ежеквартально выходить теоретический и научно-практический журнал «Офтальмохирургия», а с октября 1995 года – реферативно-информационный журнал «Новое в офтальмологии», главным редактором которых был С.Н. Фёдоров.

В МНТК «Микрохирургия глаза» создана принципиально новая линза нового поколения ИОЛ – Флекс ПУМА, выполненная из полиуретанметакрилата.

Создана первая отечественная сканирующая установка «Микроскан», разработанная совместно с Центром физического приборостроения, Институтом общей физики РАН РФ и Центром лазерной хирургии МНТК «Микрохирургия глаза» МЗ РФ.

Постановлением правительства Российской Федерации от 17 марта 1999 г. № 306. С.Н. Федорову с соавторами присуждена премия Правительства Российской Федерации за 1998 год в области науки и техники «За создание перфторуглеродных сред для управления жизнедеятельностью клеток, органов и организма».

Стала применяться комбинация НГСЭ с одномоментной имплантацией электродов для электромагнитной стимуляции зрительного нерва у больных с глаукомой.

Совместно с ЦФП ИОФ РАН сотрудниками лазерного центра МНТК создан сканирующий эксимерный лазер «Микроскан-ЦФП» с «летающим пятном» диаметром 0,7–1,1 мм.

По данным соратницы и многолетнего заместителя по лечебной работе профессора А.И. Ивашиной (2001), Святослав Николаевич Федоров являлся автором или соавтором 240

изобретений, 260 патентов и полезных моделей, 126 зарубежных патентов. По нашим данным им опубликовано 720 научных трудов, подготовлено 88 кандидатов и 17 докторов медицинских наук.

В заключение нам хочется привести цитату из статьи многолетнего соратника С.Н. Фёдорова профессора Александра Дмитриевича Семёнова, которая характеризует



Рис. 14. С.Н. Фёдоров

Святослава Николаевича как энергичного, целеустремленного ученого и целовека: «...

Словно бушующий вулкан, С.Н. Фёдоров обрушил на офтальмологию шквал открытий, идей, технологий и проектов. Фундаментальные труды С.Н. Фёдорова в области имплантологии, кератопротезирования, глаукомы, атрофий зрительного нерва, витреоретинальной и лазерной хирургии стали классикой мировой офтальмологии. С.Н. Фёдоров является основоположником и двигателем принципиально нового высокоэффективного направления: рефракционной и энергетической хирургии для коррекции близорукости, дальновидности и астигматизма. Он основатель единственного и неповторимого в мире Комплекса микрохирургии глаза, отец блестящей офтальмологической школы. Святослав Фёдоров предложил и реализовал оригинальные организационные новшества: бригадный метод работы, арендный подряд, передвижные диагностические и операционные на базе автобусов, теплохода, железнодорожного вагона, диагностические и хирургические конвейеры – автоматизиро-

ванные линии прозрения.

Но самое главное – С.Н. Фёдоров произвел подлинную революцию в офтальмологии. Из скромной размеренной науки он превратил ее в яркую, бурно прогрессирующую, престижную отрасль медицины. Благодаря его достижениям Россия даже сейчас, в не лучшие для нее времена остается одним из лидеров мировой офтальмологии.

Но он был не просто ученым, хирургом, организатором. Он был яркой личностью, чья слава перешагнула национальные границы, – такие рождаются раз в сто лет. Он был Явлением не только в медицине. Подобно Ньютону, Гельмгольцу, Флемингу, Сахарову, Святослав Николаевич Фёдоров смог изменить не только научные представления, но и сознание людей.

Его отличительными чертами были почти безрассудная смелость (человеческая, профессиональная, гражданская) и умение всегда оставаться впереди смотрящим. А еще он умел доверять людям и бросать их в атаку на большие дела» [5. С. 2–4].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Деев Л.А. Святослав Фёдоров. Личное дело № ... . 2-е изд., испр. и доп. Смоленск, 2012. 260 с.
2. Захаров В.Д. Как всё начиналось // Новое в офтальмологии. 2001. № 3.
3. Захаров В.Д. Роль академика С.Н. Фёдорова в развитии витреоретинальной хирургии // Новое в офтальмологии. 2001. № 3.
4. Ивашина А.И. Основные вехи научного творчества академика С.Н. Фёдорова. // Святослав Фёдоров. 600 тысяч часов полёта. М., 2002.
5. Семенов А.Д. Особенности национального характера // Новое в офтальмологии. 2000. № 2.
6. Фёдоров С.Н. Автобиография // Святослав Фёдоров. 600 тысяч часов полета. М., 2002.

А.А. Ковалев

## ПОНЯТИЕ ВОЕННО-ПОЛИТИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

*Обосновывается тезис о недостаточном теоретическом осмыслении понятия «механизм обеспечения военной безопасности», что, по мнению автора, приводит к возможности необоснованных решений в управлении военной сферой. Исследуются этапы обеспечения военной безопасности, дается авторское определение данного понятия.*

**Ключевые слова:** военная безопасность; механизм; политика; государство; общество; мысль; политическая деятельность; военно-политический механизм; обеспечение безопасности.

*We prove the idea that the notion of “the mechanism of ensuring military security” is not substantiated enough, which in our opinion results in possible groundless decisions in managing military sphere. We research stages of ensuring military security and offer our own definition of the notion.*

**Keywords:** military security; mechanism; politics; state; society; idea; political activity; military-political mechanism; ensuring security.

В отечественной философско-социологической и политологической литературе механизм обеспечения военной безопасности, в том числе в российских и постсоветских условиях, изучен недостаточно, редко подвергается системному, специальному, глубокому научному анализу.

Недостаточность теоретического осмысления этого механизма может повлечь за собой необоснованность решений, принимаемых в военной сфере (неадекватность путей, средств и методов их реализации и т.п.). Несомненно, однако, что раскрытие сущности военно-политического механизма обеспечения безопасности – необходимое условие осознанной и продуктивной деятельности субъектов военной политики. Необходимость его рассмотрения определится сохранением важной роли военно-политических факторов в решении многих общественных и государственных проблем. Процесс обеспечения безопасности есть непрерывный и направленный процесс применения последовательных мер сдерживающего характера по отношению к дестабилизирующим силам как внутрисистемного, так и межсистемного характера. Непосредственно обеспечение военной безопасности сводится к следующим задачам:

- сохранению суверенитета, независимости, государственной и территориальной целостности, неприкосновенности государственных границ;
- превенции (предупреждению) и элиминации (исключению) внешних и внутренних источников военных угроз существованию государства, что способствует созданию благоприятных условий для устойчивого, эффективного функционирования и прогрессивного развития

как общества в целом, так и всех его составных частей.

Термин «механизм» является техническим и означает «систему тел, предназначенных для преобразования движения одного или нескольких тел в требуемые движения других тел» [1. С. 802]. Также этим понятием может обозначаться «устройство, определяющее порядок какого-нибудь вида деятельности» [5. С. 321].

Данный термин довольно широко применяется и в характеристике социальных явлений: в этом случае он выражает известную формально-организационную упорядоченность некоторой сферы деятельности [2]. Абсолютно обоснованной видится характеристика механизма как общности составляющих его элементов, находящихся в состоянии динамического взаимодействия, которое осуществляется в определенных формах и разрешает эту общность элементов выделить в относительно независимую систему [8].

Применительно к обеспечению безопасности государства и общества, использование термина «механизм» позволяет представить упорядоченную деятельность, соответствующую целям социальных субъектов.

Под деятельностью вообще, как известно, понимают специфически человеческую форму активного отношения к окружающему миру, содержание которой составляет его целесообразное изменение и преобразование. Иными словами, деятельность – это способ реализации адаптационных и преобразующих способностей и сил людей в среде своего обитания, воспроизводства и связи социальных процессов, это основа человеческого существования. Военная безопасность достигается путем осуществления

военно-политической деятельности. Однако ее нельзя сводить лишь к процессу подготовки, развязывания, ведения войн и вооруженных конфликтов, подготовки и осуществления военных и военно-государственных переговоров, принятия и реализации военно-политических решений [7].

Действительно, военно-политическая деятельность – это способ реализации военно-политических отношений, в которые включено государство, это процесс поддержания оптимального соотношения стратегических целей и возможностей государства с целями и возможностями вероятных союзников и противников, выражающихся в принятии и организации исполнения государственными политическими лидерами военно-политических решений. Когда мы говорим об обеспечении военной безопасности, то имеем в виду деятельность по выявлению (изучению), прогнозированию, предотвращению, нейтрализации, пресечению, локализации, отражению, устранению и уничтожению (ликвидации) военных опасностей и угроз. Результатом такой деятельности и является безопасность.

Действие по обеспечению военной безопасности может состоять из нескольких последовательных этапов: 1) обнаружение и оценка внешних и внутренних военных опасностей и угроз каким-либо объектам, прогнозирование их пространственно-временной динамики и разработка предложений для принятия решения; 2) предотвращение военных опасностей; 3) их сдерживание и нейтрализация; 4) пресечение; 5) локализация; 6) отражение; 7) устранение; 8) уничтожение (ликвидация) военных угроз.

Каждый из этапов требует обратной связи, анализа эффективности предпринимаемых действий. Впрочем, на практике эта последовательность нередко нарушается, некоторые этапы даже исключаются целиком.

Неотъемлемой стороной деятельности является ее осознанность. Основанием любой деятельности является осмысленно формулируемая цель, однако основание самой цели лежит вне деятельности. Оно находится в сфере человеческих мотивов, идеалов и ценностей, которые, в свою очередь, обуславливаются объективными обстоятельствами. Данные положения полностью применимы и к деятельности по обеспечению военной безопасности государства. Поэтому раскрыть механизм этой деятельности – значит выявить цели, пути, средства, формы и способы обеспечения военной безопасности.

Таким образом, *военно-политический механизм обеспечения военной безопасности* – это объективно обусловленная и субъективно реализуемая совокупность властных, управленческих и координационных действий, связанных с организацией и использованием средств воору-

женного насилия для превенции и элиминации внешних и внутренних военных опасностей и угроз [6].

В общем виде алгоритм военно-политического механизма обеспечения безопасности выглядит так: институциональные субъекты системы военной безопасности, базируясь на национальных интересах, определяют цели этого механизма, необходимые пути, силы, средства, формы и методы деятельности функциональных субъектов, организуют их взаимодействие, контроль и коррекцию. Функциональные субъекты, руководствуясь определенными принципами, исходя из определенной военно-политической обстановки, имеющихся сил и средств, используют те или иные формы и методы деятельности к возникающим военным опасностям и угрозам.

В содержании военно-политического механизма выделяют четыре группы взаимосвязанных и взаимозависимых элементов: а) детерминационное основание: причины, цели, движущие силы; б) основные силы и средства деятельности; в) процесс деятельности по обеспечению военной безопасности: пути, формы и методы; г) результат. Отметим, что вычленение этих элементов осуществляется для их более глубокого познания, в реальном механизме они тесно переплетены.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Большой энциклопедический словарь. М.: Советская энциклопедия, 1993. С. 802.
2. *Вербин А.И., Келле В.Ж.* Базис и надстройка и механизмы социальной деятельности людей // *Философские науки*. 1979. № 1. С. 9–11.
3. *Золотарев В.А.* Военная безопасность Отечества. М.: Канон-пресс; Кучково поле, 1998. 462 с.
4. *Корабельников А.А.* О необходимости расширения законодательных основ по вопросам военной безопасности России // *Вестник академии военных наук*. 2008. № 3. С. 29–34.
5. *Ожегов С.И.* Словарь русского языка. М.: Русский язык, 1977. С. 321.
6. *Радиков И.В.* Военная безопасность общества и государства: Политологический анализ: дис. ... докт. полит. наук. СПб., 2000. 408 с.
7. *Родачин В.М.* Идеология и современные военно-политические процессы: дис. ... докт. филос. наук. М.: Изд-во ВУ, 1995. 384 с.
8. *Смульский С.В.* Методологические основы оценки и прогнозирования современных военных конфликтов в интересах их урегулирования и предотвращения: дис. ... канд. филос. наук. М., 1990.
9. *Харламов С.В.* Геополитика и военная безопасность // *Национальная безопасность России на Востоке: вызовы и ответы*. М.: Изд-во Института востоковедения РАН, 1994.

*С.Л. Левин*

## ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ И МОНИТОРИНГ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

*Рассмотрены организационно-экономические проблемы производства безопасных и качественных продуктов, связанные с воспроизводством основных производственных ресурсов. Представлены экономически эффективные технологии возделывания сельскохозяйственных культур; расширены системные представления о формах обеспечения продовольственной безопасности.*

**Ключевые слова:** *продовольственная безопасность; продовольственная независимость; мониторинг качества продуктов; безопасность продуктов; современные технологии в сфере переработки сельскохозяйственного сырья.*

*We look at organization and economic problems of manufacturing safe high-quality food connected with reproduction of key production resources. We offer economically effective technologies of crop growing and expand the understanding of forms to ensure food supply security.*

**Keywords:** *food supply security; food supply independence; food quality monitoring; food safety; modern technologies in processing of agricultural raw materials.*

Организация и проведение мониторинга качества продуктов в Российской Федерации осуществляются в соответствии с Федеральным законом «О качестве и безопасности пищевых продуктов» и Положением о мониторинге качества, безопасности пищевых продуктов и здоровья населения. Мониторинг осуществляется на федеральном уровне, уровнях субъектов Российской Федерации, муниципальных образований на основе разработанных и утвержденных в установленном порядке нормативных и методических документов в целях определения приоритетных направлений государственной политики в области обеспечения качества и безопасности продуктов и здорового питания населения, а также для разработки мер по предотвращению поступления на потребительский рынок некачественных и опасных продуктов.

Отметим, что современный потребитель предъявляет более высокие требования к безопасности продуктов питания, что является основанием для развитых стран мира искать новые формы управления безопасностью на рынке продуктов питания. При этом наиболее эффективной оказалась система НАССР (Система управления безопасностью пищевых продуктов), которая используется в Российской Федерации в основном предприятиями – производителями пищевой продукции. Эта система обеспечивает контроль на всех этапах пищевой цепи, любой точки процесса производства, хранения и реализации продукции, в которых могут возникнуть опасные ситуации. При внедрении НАССР производители обяза-

ны не только исследовать собственный продукт и методы производства, но и применять эту систему и требования к поставщикам сырья, вспомогательных материалов, а также к системе оптовой и розничной торговли.

Как известно, такие международные организации, как Комиссия *Codex Alimentarius*, одобрили применение НАССР в качестве наиболее эффективного способа предупреждения заболеваний, вызываемых пищевыми продуктами, и в настоящее время система применяется довольно широко в мире как надежная защита потребителей. В России применение этой системы регламентировано Национальным стандартом Российской Федерации, который идентичен международному стандарту ISO 22000:2005.

Далее следует отметить, что в связи со все более широким распространением био- и нанотехнологий в сфере переработки сельскохозяйственного сырья и производства продуктов питания в Российской Федерации уделяется особое внимание контролю ввоза, производства и использования в пищевой промышленности продуктов, полученных с применением генномодифицированных организмов. Например, распространение биотехнологий в сельском хозяйстве зарубежных стран в 2010 г. характеризуется следующими параметрами. Под производство генетически модифицированной продукции занято 134 млн. га сельскохозяйственных земель. Более половины этого земельного фонда приходится на Северную Америку, треть – на Латинскую Америку и около десятой части – на Азию. При этом многие годы

остается проблемой отношение ученых и фермеров к производству генномодифицированных растений.

Фермеры американского континента используют под выращивание генномодифицированных культур в 10 раз больше площадей земельного фонда, чем фермеры всех остальных континентов, и в 200 раз больше, чем европейские фермеры [1]. На наш взгляд, данное обстоятельство требует особого внимания. Так, к наиболее распространенным зарегистрированным в мире генетически модифицированным растениям можно отнести сою (52%), кукурузу (31%), хлопчатник (12%) и рапс (5%). Следует отметить, что из 91 млн. га мировых посевов сои 72% занимает генетически модифицированная. Хлопчатник высевают на 35 млн. га, 44% из которых приходится на генетически модифицированные сорта. Из 148 млн. га мировых посевов кукурузы и 27 млн. га посевов рапса генетически модифицированными сортами заняты соответственно 1/4 и 1/5 часть посевных площадей [1].

Безусловно, внедрение биотехнологий в сельское хозяйство несет важную социальную и экологическую составляющие, оказывающие непосредственное влияние на экономику и безопасность стран. При этом следует отметить, что из-за существенного различия позиции европейских ученых от позиции американских и южноамериканских в производстве генномодифицированной продукции доминируют фермеры США, Бразилии и Аргентины, о чем свидетельствуют данные о распределении по странам земельного фонда, занятого генномодифицированными культурами.

В Российской Федерации на 01.01.2011 г. полный цикл необходимых исследований прошел 21 вид генетически модифицированных культур. Однако устойчивого мнения и долговременных результатов не сформировано. При этом в отношении технологических проблем производства экологически чистой продукции в России сложилось четкое представление об эффективности адаптивных ресурсосберегающих экологически безопасных и экономически эффективных технологий возделывания сельскохозяйственных культур на основе мобилизации генетических ресурсов растений и использования новейших методов селекции [1]. Данное обстоятельство позволяет в настоящее время создать отечественные сорта пшеницы с продуктивностью применительно к различным зонам свыше 5–10 т/га, обладающие высокой комплексной устойчивостью к биотическим и абиотическим стрессорам. Селекционеры существенно продвинулись в создании высокопродуктивных сортов бобовых культур, риса, гибридов кукурузы. Вместе с тем даже в наиболее благоприятном 2008 г. урожайность зерновых в среднем по стране лишь немного превышала 2 т/га, что говорит об огромных потенциальных

возможностях российского земледелия.

Благодаря достижениям отечественных селекционеров значительно продвинулись на север посевы сои, озимой пшеницы, кукурузы, возделываемой на зерно. Наряду с этим, предстоит продолжить разработку новых технологий управления продукционным потенциалом культур на основе дифференцированного использования ресурсов, расширить исследования по сортовой агротехнике с учетом возможных глобальных и локальных изменений климата и, наконец, подойти к проблеме достаточного производства растительного кормового белка.

На наш взгляд, если совместить созданный научный задел с перспективными исследованиями и созданием необходимой материально-технической, экономической и социальной базы аграрного сектора, реально можно не только обеспечить продовольственную независимость государства, но и по мере наращивания производства стать стабильным поставщиком сельскохозяйственной продукции, особенно зерна, на мировой рынок.

Тем не менее, существует ряд экономических проблем производства безопасных и качественных продуктов, связанных с воспроизводством основных производственных ресурсов, прежде всего земельных. Отметим, что в России одновременно идут два противоположных процесса: почвоутомление на интенсивно используемых землях и потеря десятков миллионов продуктивных сельскохозяйственных угодий. При этом в нерегулируемой рыночной экономике нет стимула беречь землю, так как прибыль первична. По нашему мнению, представляется возможным сформировать наиболее важные экономические условия обеспечения продовольственной безопасности.

Так, решение проблемы низкой доходности сельскохозяйственного производства возможно в нескольких направлениях: модернизация производства и повышение на этой основе производительности труда; эффективная ценовая политика на рынке сельскохозяйственной продукции и продовольствия и государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей. По-прежнему остается нерешенной проблема формирования цен на агропродовольственном рынке. Темпы роста потребительских цен на розничном рынке существенно опережают темпы роста цен реализации продукции сельскохозяйственных товаропроизводителей. Необходимо продолжить совершенствование внешнеэкономических условий функционирования агропродовольственного рынка, несмотря на то, что за последние годы в этом отношении было сделано достаточно много. Одно из значимых событий – формирование Таможенного союза. На наш взгляд, для обеспечения продовольственной безопасности предстоит ре-

шать одновременно несколько взаимосвязанных и весьма капиталоемких задач, включающих осуществление технико-технологической модернизации сельского хозяйства и пищевой промышленности, сферы производственного обслуживания АПК; формирование кадрового потенциала отрасли, способного осваивать инновации; проведение масштабных работ по восстановлению производства на заброшенных сельскохозяйственных угодьях, увеличив площадь посевов примерно на 25–30 млн. га; создание современной социальной инфраструктуры сельских территорий, без чего реализация намеченных целей невозможна; совершенствование системы ценообразования на сельскохозяйственную продукцию; развитие кооперации по сбыту сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия; обеспечение доступных для большинства сельскохозяйственных товаропроизводителей мер государственной поддержки отрасли. При этом необходима комплексная

оценка потребности в инвестициях и источниках их покрытия, так как именно инвестиционные ограничения наряду с экономическими условиями являются основными факторами, сдерживающими развитие АПК. Очевидно, что Россия располагает всеми возможностями, чтобы в относительно сжатые сроки обрести продовольственную независимость; обеспечить разработку и освоение прорывных технологий, решить мировые проблемы обеспечения населения продовольствием на основе принципов и критериев, выработанных ФАО.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Пономарев Б.И. Аграрные проблемы России сегодня и в перспективе // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2011. № 9. С. 27.
2. Харитонов С.В. Новые проблемы развития зерновой отрасли // АПК: экономика, управление. 2012. № 1. С. 18–21.

*Ю.Е. Путихин*

## РОЛЬ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ФОРМИРОВАНИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРЕДПРИЯТИЙ

*Анализируются основные предпосылки модели промышленной политики, рассматриваются современные подходы к ее проведению на основе разработанной экономической модели региональной промышленной политики.*

**Ключевые слова:** *промышленная политика; научно-технический прогресс; модернизация российской экономики; инновационное развитие в промышленной политике.*

*We analyze key prerequisites of industrial policy model and research modern approaches to implementing it on the basis of economic model of regional industrial policy.*

**Keywords:** *industrial policy; scientific and technological progress; modernization of Russian economy; innovation development in industrial policy.*

Переход к новому этапу экономического развития предполагает учет высших мировых достижений научно-технического прогресса в соединении с национальной спецификой страны, ее экономики и особенностей ее современных проблем. Поскольку курс на модернизацию российской экономики провозглашен после 15–17-летнего перерыва в инновационном процессе, ее ориентирами должны объективно служить новейшие результаты, которые получены мировой наукой и техникой за прошедшие годы, минуя ряд промежуточных этапов.

Инновационное развитие в России в первую очередь реализуется в промышленной политике (ПП) государства, которая должна быть направлена на создание гармоничных, пропорциональных соотношений в экономике. ПП в современной экономической теории понимается как комплекс мер государственного воздействия на распределение ресурсов общества в целях совершенствования структуры национальной экономики, поддержания конкурентоспособности отдельных отраслей и предприятий, а также экономики в целом на мировых рынках, корректировки негативных последствий действия механизма рынка. Существуют различные модели ПП, которые зависят от этапа развития страны, ее экономического потенциала, исторических традиций, места в международном разделении труда. Для исследования современных тенденций ПП необходима разработка ее экономической модели на основе кластерного подхода, принципов и методов оценки эффективности реализуемой ПП. При этом основными аспектами модели ПП должны стать социально-экономические факторы ее формирования и проведения.

Институциональной средой, в которой осуществляется ПП, является совокупность экономических отношений, формирующихся при ее реализации на государственном и региональном уровне в условиях модернизации и инновационного развития экономики.

Рассматривая современные экономические процессы, следует отметить роль и значимость проведения ПП государства. Она должна отвечать запросам развития гражданского общества и уровню состояния развития экономической системы государства. ПП как одна из основных функций государства в общем виде представляет собой стратегию, ориентированную на формирование и реализацию целей по развитию промышленности, посредством различных экономических инструментов.

Термин «промышленная политика» (industrial policy) [7] пришел в Россию в начале 1990-х гг. для обозначения регулирующей роли государства в промышленно-технологическом развитии страны. В эпоху административно-плановой экономики в СССР потребность в таком термине не существовала, ибо вся система хозяйствования, по сути, означала ПП. Не было альтернативной государственной системы принятия решений об инвестировании частным бизнесом, вся стратегия хозяйственного развития отраслей и межотраслевых комплексов определялась централизованно из единого экономического центра. В системе представлений рыночного хозяйства это была эффективная ПП со своими достижениями и недостатками. Потребность в обозначении роли государства в выработке и осуществлении стратегии долгосрочного развития приоритетных отраслей в условиях рыночных отношений возникла бла-

годаря очевидным «провалам рынка» в области проектов, рассчитанных не только на краткосрочную прибыль. С теоретической точки зрения список так называемых провалов рынка сводится к двум пунктам – экстерналии и общественные товары и ПП не рассматривается как часть государственной политики [7]. ПП (государства) (industrial policy) [6] является государственная политика, воздействующая на отдельные направления экономической деятельности в стране. Многие годы правительства разных стран проявляли интерес к отраслям обрабатывающей промышленности либо к первичному сектору; развивающиеся страны пытались стимулировать рост местной промышленности, в то время как более развитые страны защищали свои отечественные сельское хозяйство и горнодобывающую промышленность. В последние годы их внимание сосредоточено на попытке стимулировать развитие высокотехнологичных секторов, в которых используется передовая технология. Эта политика включает использование налоговых правил и государственных средств с целью стимулирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) (research and development, R&D), вмешательство на финансовых рынках, с тем, чтобы направить инвестиционные средства в поощряемые сектора, и вмешательство на рынке услуг по слияниям с целью создания достаточно крупных фирм и получения экономии на масштабе производства [3]. Критики ПП считают, что проявлялось недостаточно последовательности в выборе фирм-победителей для их поддержки при проведении определенных мероприятий и было бы лучше стимулировать создание общих благоприятных возможностей для технического прогресса, например обеспечения подготовки научных и технических кадров. ПП – это такая политика государства, когда субсидируются «восходящие» отрасли и ускоряется ликвидация отраслей, находящихся «на закате» [2]. Конкретные меры правительства для «восходящих» отраслей следующие: ссуды под низкие проценты; гарантии займов; специальный налоговый режим; субсидии на научные исследования и опытно-конструкторские разработки; неподсудность по антимонопольному законодательству; протекционизм в области внешней торговли, чтобы ускорить развитие отраслей «высокой технологии» [1]. ПП – это система организационно-правовых и финансово-экономических мер государственного воздействия, направленных на повышение эффективности функционирования и обеспечение устойчивого развития промышленности, исходя из интересов, целей и приоритетов социально-экономической политики.

Понятие ПП, известное как «industrial policy» [7], означает не только «секторальную

политику», но также политику государства по содействию выходу промышленности из структурного кризиса за счет:

1) преодоления несоответствия между возникающей новой технико-экономической парадигмой промышленного развития и институциональной структурой;

2) завершения структурной перестройки промышленности в рамках единства технологических, отраслевых и институциональных преобразований как важнейшего этапа циклического развития структуры промышленности [7].

При разработке экономической модели промышленной политики региона должны учитываться цели ПП РФ. В условиях модернизации экономики необходимо обеспечение динамичного развития отраслей экономики, которые позволят увеличить конкурентоспособность отечественных продуктов на российском и международных рынках, повысить уровень ВВП, достичь роста благосостояния населения страны. Могут быть выделены следующие задачи ПП:

- рост промышленного производства и содействие технологическому прогрессу;

- создание конкурентной среды и ее институциональной инфраструктуры;

- укрепление конкурентоспособности отечественных производителей в отраслях, составляющих значимую долю ВВП или ВРП;

- развитие финансовой и банковской инфраструктуры, создающей доступный кредитный ресурс финансирования инновационной деятельности;

- совершенствование таможенной политики и способствование развитию особых экономических зон, в рамках которых будет упрощена процедура ввоза необходимого сырья и комплектующих, а также экспорта уже готовой продукции;

- совершенствование валютного регулирования по вопросам развития экспортных отношений предприятий, вывозящих наукоемкую продукцию для продажи на международные рынки;

- защита окружающей среды с помощью новейших технологий, позволяющих решать задачи инновационного развития экономики и соблюдения экологических стандартов;

- содействие интеграционным производственным и экономическим процессам.

Результатом решения поставленных задач при построении ПП будет создание как институциональной инфраструктуры, так и современных механизмов, позволяющих решить вопрос инновационного развития в стратегической перспективе.

Список задач ПП рассматривается и в концепции [2], предлагаемой РСПП. В качестве прямого регулирования РСПП выделяет: государственный заказ, налоговую политику, реформирование естественных монополий,

федеральные целевые программы реструктуризации, таможенную политику, кредитование экспорта и организация лизинга дорогостоящей наукоемкой продукции, валютную политику [2].

Региональная промышленная политика должна опираться на:

1. Предоставление преференций объектам промышленной политики. При выборе конкретного направления в целях стимулирования привлечения в него прямых инвестиций, государством могут предоставляться разного рода льготы, например полное или частичное освобождение от уплаты отдельных видов налогов (налоговые каникулы и кредиты). Однако в качестве основной преференциальной меры, по нашему мнению, следует использовать инструменты амортизационной политики. Так, введение поощряющей ставки амортизации до 150% с применением ускоренной амортизации с коэффициентом до 3 представляется мерой, аналогичной по своему эффекту введению соответствующей льготы по налогу на прибыль. Однако в данном случае государству будет дана гарантия, что оборудование приобретено и установлено, и льгота будет предоставляться по существу по налогу на уже дополнительно полученную в результате инвестиций прибыль. Кроме того, представляется важным также введение дополнительных льгот по налогу на имущество на вновь приобретаемое оборудование.

2. Использование практики софинансирования государством проектов, осуществляемых в рамках промышленной политики, через систему Государственных финансовых институтов развития (ГФИР), таких как Банк развития, Инвестиционный фонд Российской Федерации, ОАО «Российская венчурная компания». Дополнительно могут быть созданы и другие ГФИР, в том числе государственные региональные и отраслевые инвестиционные фонды, а также специальные агентства по отдельным проектам, например Агентство по реализации проекта транзитного потенциала России. Государство своим примером должно стимулировать частные инвестиции, или, становясь соинвестором и партнёром, уже изначально определять порядок выхода из проекта или предоставлять льготный инвестиционный кредит.

3. Метод развития существующих и создания новых территориально-производственные комплексов, стимулирования развития региональных и локальных кластеров – групп взаимодействующих друг с другом компаний и связанных с ними поддерживающих институтов, сконцентрированных в пространстве и ориентированных на источники сырья, близость к потребителю, либо в центрах концентрации профессиональных кадров. Целенаправленное стимулирование их развития будет содействовать активизации притока инве-

стиций в основные производства кластера, смежные отрасли за счет эффекта мультипликатора и способствовать сглаживанию существующих диспаритетов в развитии российских регионов. Территориально-производственные комплексы должны в основном создаваться в форме частно-государственного партнерства, прежде всего, в базовых отраслях экономики России для производства продукции глубокой переработки, диверсификации обрабатывающей промышленности и увеличения доли производств с высокой добавленной стоимостью. Примером такого подхода может стать развитие территориально-производственных комплексов газохимии и нефтехимии в порту Приморск; по лесопереработке и ЦБК – в Красноярском крае и Бурятии; по производству полимеров на основе газопереработки – в Тюменской области. Реализация таких проектов предполагает определение структуры соответствующих программ развития и выработку мер стимулирования инвестиций в каждый промышленный комплекс. Обеспечение комплекса всей необходимой инфраструктурой должно производиться за счёт государства. Определение инвесторов должно проводиться через открытый тендер, также должно быть предусмотрено предоставление инвесторам налоговых и амортизационных льгот, а также государственное софинансирование.

4. Метод частно-государственного партнерства на основе Федерального закона «О концессионных соглашениях», значение которого особо высоко в сфере строительства дорог и реализации проектов, направленных на развитие инфраструктуры.

Настоящий перечень механизмов не является окончательным. Могут использоваться и другие механизмы, например, когда государство за свой счёт может осуществлять информационные и иные программы по привлечению инвесторов, разрабатывать бизнес-план, проводить согласование с регулирующими органами, согласовывать технические условия или обеспечивать подготовку инфраструктуры.

В последнее время заметна тенденция к трансформации региональной ПП. Ранее она представляла собой комплекс мер по достижению оптимального состояния региональных социально-экономических образований, ориентированный на систему централизованно задаваемых приоритетов межрегионального распределения множества национальных экономических и финансовых ресурсов. Сейчас все больше проявляется стремление к эффективному использованию абсолютных и сравнительных преимуществ отдельных регионов, что в принципе должно обеспечить оптимальное распределение общественных ресурсов в целом.

Сегодня России нужна новая региональ-

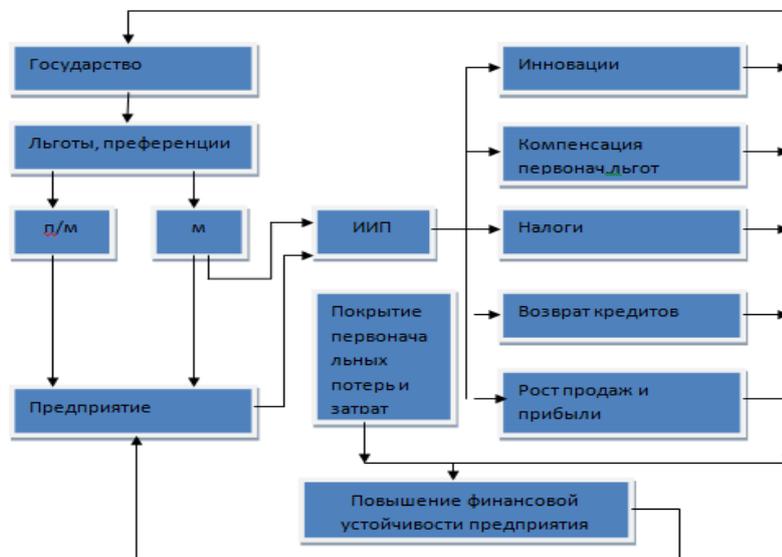
ная политика, которая создавала бы систему действенных стимулов к развитию и для лидеров, и для аутсайдеров; которая бы решала проблемы пространственного развития не только через бюджет, но и в первую очередь через систему прямых экономических связей экономических субъектов. Однако все еще преобладают традиционные тенденции политики, направленной на проекты экономического развития базовых регионов – локомотивов роста. Но при этом приходит понимание того, что реализация новой региональной промышленной политики, направленной на развитие точек роста и базовые регионы, ставит вопрос о том, как распространять импульсы экономической активности от лидеров к аутсайдерам, как втянуть аутсайдеров в цепочки добавленной стоимости, как устранять преграды для перетока экономического роста через границы регионов. Однако сегодня отсутствуют конкретные механизмы достижения указанных целей и ИП остается в рамках традиционной концепции «полосов роста».

Такой механизм на самом деле существует, его суть заключается, как показывает зарубежная практика, в использовании концепции региональных и отраслевых кластеров. В последнем десятилетии во многих развитых и развивающихся странах наблюдалось возрождение интереса к проблемам региональной ИП. При этом ее содержание в настоящее время заметно отличается как от моделей распределения бюджетных ресурсов сверху вниз, доминировавших в западных странах в послевоенный период, так и от политики «самоустранения» государства.

Особенностью новой региональной ИП является важная роль местных органов власти и районных институциональных структур, ориентация на использование местных конкурентных преимуществ и повышенное внимание к местным производственным системам. Модель ИП, реализуемая государством, отра-

жена на схеме.

На схеме представлена принципиальная обобщенная структурно-аналитическая модель экономического механизма ИП. Механизм предусматривает формирование государством институциональной среды, благоприятной для инновационного климата предприятий, проведения ими инновационных научных разработок, реализации инновационных инвестиционных проектов (ИИП на схеме). На начальных этапах государство предоставляет «инновационно ориентированным» предприятиям различные льготы и преференции, которые могут иметь монетарный или немонетарный характер («м» или «н/м» на схеме). Это может быть льготное кредитование, преференции и льготы по налогообложению, прямое финансирование научно-исследовательских работ и выполнения ИИП, а также приоритеты и помощь при распределении заказов и работ и заключении договоров. Это позволяет предприятиям осуществлять реализацию ИИП и на начальных этапах покрывать неизбежные потери и повышенные затраты. Действие всех этих факторов ИП способствует сохранению и в дальнейшем – повышению экономической и финансовой устойчивости предприятий, осуществляющих инновационную деятельность и реализующих ИИП. На последующих этапах предприятия, по мере освоения новых продуктов, расширения рынков сбыта и роста продаж, могут начать компенсацию государству первоначально предоставленных монетарных льгот и источников финансирования. Экономическая и финансовая устойчивость на последующих этапах могут поддерживаться уже силами самих предприятий. В этот же период государство, поддерживая институциональную среду, благоприятную для инновационной деятельности, может отзывать часть монетарных льгот и преференций, замещая их льготами и префе-



Структурно-аналитическая модель экономического механизма ПП

ренциями, имеющими преимущественно немонетарный характер. В результате экономический механизм ПП должен обеспечить для государства получение новых инновационных продуктов и разработок и необходимые потоки поступлений в бюджет, а для инновационных предприятий – их финансовую и экономическую устойчивость, нормальный уровень рентабельности, стимулирования их инновационной деятельности.

В результате этого содержание региональной промышленной политики стало стратегическим, являясь сегодня составной частью системы государственного управления. Специфическими чертами современной региональной промышленной политики являются преимущественное использование таких механизмов, как государственно-частное партнерство, сетевое взаимодействие, «инновационные системы», «конкурентоспособность», и обеспечение консенсуса государства и бизнеса.

**ЛИТЕРАТУРА**

1. *Вельфенс П.* Основы экономической

политики. СПб.: ДБ, 2002.

2. Государственная промышленная политика России. Проблемы формирования и реализации / Торгово-промышленная палата России. М., 2008.

3. *Колошин А. и др.* Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной и национальной конкурентоспособности на основе развития кластеров. СПб.: ИНФРА-М, 2009.

4. *Потапова Е.Н., Толкачев С.А.* Промышленная политика и государственное регулирование экономики (Современные аспекты российской практики). М.: Капитал Страны, 2006.

5. Промышленная политика европейских стран / под ред. Н.В. Говоровой; Ин-т Европы РАН. М.: Рус. сувенир, 2010.

6. *Хэй Д., Моррис Д.* Теория организации промышленности. В 2-х т. / пер. с англ.; под ред. А.Г. Слуцкого. СПб.: Экономическая школа, 2009.

7. Экономика: толковый словарь / под общ. ред. д.э.н. И.М. Осадчей. М.: ИНФРА-М; Весь Мир, 2000.

# ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

УДК 332.012.2:338.27

*В.В. Азарова, В.В. Громов*

## ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В ОЦЕНКЕ ПЕРСПЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

*Рассматриваются актуальные проблемы и методы стратегического планирования в условиях рыночной экономики. Обосновывается роль и функциональное предназначение функции прогнозирования в оценке перспективного развития социально-экономических систем.*

**Ключевые слова:** метод; функция прогнозирования; социально-экономическое развитие; перспективное планирование.

*We look at current problems and strategic planning methods in market economy conditions. We substantiate the role and functional place of forecasting in assessing long-term development of socio-economic systems.*

**Keywords:** method; forecasting function; social and economic development; long-term planning.

Для процесса перспективного планирования любой социально-экономической системы важно рассчитать адекватные прогнозные оценки, которые необходимы для установления количественных значений ориентиров результативности и эффективности функционирования системы. При этом при наличии репрезентативной выборки идентификаторов используются экономико-математические методы, а при отсутствии данных о ретроспективной деятельности объекта прогнозирования логично воспользоваться экспертными методами. Полученные прогнозы при этом будут находиться в доверительных интервалах их величин в перспективном периоде.

Доверительные интервалы значений устанавливаемых показателей экономических результатов, эффективности ресурсопотребления выступают теми ограничениями их достижения, которые учитывают возможные отклонения от прогнозируемых величин на основе ошибок прогноза. Это выражается коэффициентом аппроксимации, характеризующим изменения тенденций социально-экономического развития под влиянием нестабильных условий рыночной среды.

В экономической литературе точки зрения авторов о целесообразности долгосрочного прогнозирования социально-экономического развития субъектов хозяйствования приводятся в рамках единого укрупненного метода [5]. Этот метод основан на экспертном экстраполировании ретроспективной деятельности, которое позволяет учесть принцип уве-

личения экономических результатов и эффективности используемых ресурсов от ранее достигнутого уровня [5]. Однако такой метод прогнозирования, по нашему мнению, не способен дать адекватные прогнозы по степени точности целевой ориентации на достижение максимально возможных величин экономических показателей субъекта хозяйствования. Это связано с ограниченной сферой применения данного метода, который может быть использован только в условиях стабильной и стационарной среды. Но в условиях существенных изменений состояния нестабильной внешней среды (рынка) применение данного метода может привести к полной утрате уровня значимости и адекватности индикативного перспективного планирования.

В этой связи следует отметить, что установление на прогнозной основе значимых и адекватных среднесрочных идентификаторов экономических результатов и затрат на ресурсопотребление для социально-экономических систем выступает тем обоснованным количественным ориентиром, к достижению которого необходимо стремиться, подвергаясь существенным воздействиям неустойчивых внешних и внутренних сред.

Присущее стратегическому прогнозированию свойство функции управления перспективным развитием разноуровневых социально-экономических систем и конкретно выраженное функциональное предназначение может характеризоваться возможностью количественного и качественного экстраполя-

ционного переноса статистических, информационных изменений динамики ретроспективного функционирования на период времени перспективного развития социально-экономической системы на принципах значимости и адекватности прогнозных значений с фактическими оценками достижения ориентиров экономических результатов и эффективности используемых ресурсов.

В стратегическом плане, включающем в себя такие составляющие, как миссия, стратегическая цель, обобщающая и функциональные стратегии, должен иметь место и опосредованный прогноз, обеспечивающий реализацию технологии стратегического планирования развития субъекта хозяйствования.

Так, например, формулирование стратегического видения какой-либо конкретной отрасли, например, сферы услуг, должно представлять собой с высокой степенью вероятности оптимистические прогнозы ведущих менеджеров и квалифицированных специалистов об экономическом и финансовом состоянии социально-экономической системы в конкретный период ее развития, а также о том, какое место займет экономически процветающий, диверсифицированный по видам деятельности субъект хозяйствования (отрасль сферы услуг). Такие оптимистические прогнозы непосредственно связаны с переносом в перспективный период времени экстраполяционных представлений о текущем развитии, а также с обеспечением конкретных мер и действий, которые выполняются в полном соответствии с составом процедурно-технологических составляющих стратегического планирования [2].

В экономической литературе [1; 5] наиболее распространенной точкой зрения на понятие «прогнозирование» выступает «прогнозирование как предплановая стадия обеспечения адекватности и значимости планирования социально-экономического развития субъекта хозяйствования, отрасли, народного хозяйства». Предплановость прогнозирования всего лишь как инструмента повышения объективности показателей результативности и эффективности использования ресурсов некоторыми авторами [3] обосновывается с позиции доминирующей роли функции планирования во взаимодействии с другими функциями системы управления социально-экономической системой. При этом вспомогательные для функции планирования среднесрочные оценки результативности развития социально-экономической системы считаются малозначимыми и предварительными.

На наш взгляд, в таком определении роли прогнозирования особого внимания заслуживает оценка только одного свойства функции прогнозирования, а именно, экстраполяционного количественного определения перспективного социально-экономического развития.

Однако если свести прогнозирование только к одной из реализуемых функций, это не сможет обеспечить даже предварительной оценки планового достижения экономических результатов социально-экономической системы, даже в условиях стабильности внешней среды.

Функция прогнозирования в своем предназначении выполняет не только предплановое обоснование приведения в балансовое соответствие имеющихся ресурсов с достижением поставленных перед социально-экономической системой экономических, финансовых, социальных результатов, но и взаимодействие и взаимодополнение с другими функциями системы управления, оценку перспективного развития объекта управления [2].

Самостоятельность и взаимообусловленность действия прогнозирования с другими функциями системы управления проявляется и в поэтапном ее осуществлении. В качестве таких стадий реализации функции прогнозирования в системе управления стратегическим развитием разноуровневых социально-экономических систем (например, сферы услуг), в соответствии с нашими представлениями, выступают подготовительный, процессный и завершающий этапы.

Подготовительный этап обеспечивает комплекс мер и действий по сбору и систематизации социально-экономической информации о текущей и прошлой деятельности социально-экономической системы. Этот этап прогнозирования позволяет сформировать обобщающее экстраполяционное представление о перспективном развитии разноуровневых социально-экономических систем либо на экспертной, либо на экономико-математической основе.

Систематизированная статистическая, методическая и иная информация о развитии объекта прогнозирования в ретроспективном периоде времени позволяет субъекту управления использовать соответствующий метод прогноза, адекватность и значимость которого к имеющейся прошлой информации должна соответствовать минимальным ошибкам и высокой степени точности оценок прогноза. Вместе с этим, адекватность прогнозных идентификаторов развития разноуровневой социально-экономической системы (например, сферы услуг) зависит от объема ретроспективной информации, а также от числа членов динамического ряда, характеризующего значимость прогнозных оценок и длительность во времени прогноза экономических, социальных и иных показателей.

Подготовительный этап должен обеспечивать последующие стадии получения адекватных прогнозных оценок экономических результатов, затрат и эффективности функционирования системы. На данном этапе происходит не только обоснование выбора эконо-

мико-математического или экспертного метода прогноза, но и сопоставляются величины динамического ряда в ценах базового года, приводятся стоимостные показатели экономических результатов и затрат посредством коэффициента дисконтирования к расчетному году.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Басовский Л.Н.* Прогнозирование и планирование в условиях рынка. М.: ИНФА-М, 2006.

2. *Кондратьева А.В.* Стратегическое видение и предназначение инвестиционного

развития промышленного производства // Вестник Российской академии естественных наук. 2009. Вып. 13. № 3. С. 47–49.

3. *Кузык Б.Н., Кушлин В.Н.* Прогнозирование и стратегическое планирование социально-экономического развития. М.: Экономика, 2006.

4. Моделирование и прогнозирование социально-экономических процессов / под ред. В.Н. Сидоренко. М.: Изд-во МГУ; ТЕНС, 2002.

5. *Мокичев С.В.* Стратегический менеджмент. Казань: Изд-во Казанского университета, 2007.

*А.К. Аронов*

## КАЧЕСТВЕННЫЕ И КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ИННОВАЦИОННЫХ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

*Предложены методические подходы к качественной и количественной оценке ресурсного потенциала инновационных предприятий, создающих новшества, выпускающих новые виды продукции, услуг.*

**Ключевые слова:** *ресурсный потенциал; количественные и качественные характеристики; инновационный хозяйствующий субъект; планирование эффективности использования ресурсов.*

*We suggest method approaches to quantitative and qualitative assessment of resource potential of innovation companies making novelties, manufacturing new products and offering new services.*

**Keywords:** *resource potential; quantitative and qualitative characteristics; innovation economic entity; planning the efficiency of using resources.*

Для определения эффективности инновационной деятельности хозяйствующих субъектов, создающих технологические, информационные и организационные новшества, а также новые виды продукции и услуг, на наш взгляд необходимо представить не только количественную сторону стоимостного или натурального характера используемых ресурсов, но и качественные характеристики трудовых ресурсов, основных и оборотных фондов. Последние представляют собой сложившуюся или находящуюся в стадии рационализации структуру (например, пассивных и активных элементов основных фондов, материальных и иных элементов оборотных средств, среднегодовой численности основных и вспомогательных, обслуживающих работников, численности менеджеров среднего и высшего уровня управления субъектом хозяйствования).

О качественной стороне располагаемого ресурсного потенциала свидетельствуют и другие идентификаторы, характеризующие состояние функционирующих ресурсов в процессе создания инноваций, производства новых или усовершенствованных видов продукции. Количественные характеристики ресурсного потенциала основных фондов инновационных предприятий при этом рассчитываются с учетом не только общей величины стоимости активной и пассивной доли, оцениваемых по балансовой, остаточной или восстановительной стоимости, но и с учетом уровня физического износа и степени морального старения используемого оборудования.

Диверсификация процесса внедрения новшеств организационного, технологическо-

го, технического, информационного характера возможна, по нашему мнению, лишь на основе поддержания квалификации, профессионального мастерства персонала инновационных субъектов хозяйствования на высоком уровне.

Обобщающие и частные количественные характеристики ресурсного потенциала инновационных предприятий в соответствии с нашими представлениями, могут быть выражены:

- среднегодовой стоимостью основных фондов и такими показателями, ее детализирующими, как коэффициент обновления и выбытия основных фондов, стоимостные объемы годового ввода в действие основных фондов, степень физического износа основных фондов;

- среднегодовой численностью персонала инновационного предприятия, занятого научными исследованиями и разработками;

- среднегодовой стоимостью оборотных средств и такими показателями, как коэффициенты обеспеченности собственными оборотными средствами, текущей ликвидности, автономии.

В целом понятие «ресурсный потенциал» инновационного предприятия может быть представлено таким определением, как суммарная количественная величина и интегральный качественный уровень каждого из видов ресурсов (трудового, основных фондов и оборотных средств), в совокупности представляющих потенциальные возможности инновационного хозяйствующего субъекта производить оптимальные натуральные и стоимостные объемы качественных новых видов

продукции или услуг потребителям, создавать новшества, легко адаптирующиеся к нестабильным условиям внешней среды, к установлению равновесия спроса и предложения на занимаемом сегменте рынка инноваций.

Ресурсный потенциал инновационного субъекта хозяйствования, наряду с тем, что он может быть выражен количественными и качественными характеристиками для представления его объемного и инновационно-структурного состояния, должен выражать способность сохранять индивидуальные и совокупные ресурсные возможности, что достигается систематической рационализацией стратегических целей субъекта хозяйствования с учетом изменений рынка в соответствующем секторе экономики.

Ресурсный потенциал инновационного субъекта хозяйствования, участвуя в осуществлении социально-экономических, инновационных программ, инвестиционных проектов, в производственно-хозяйственной деятельности и в своем долгосрочном развитии под влиянием факторов неустойчивой рыночной среды может изменять (снижать или повышать) свои основные качественные и количественные идентификаторы, что, в свою очередь, может сказаться на росте или снижении экономических, финансовых и социальных результатов, эффективности процесса создания новшеств, производства новых видов продукции, услуг [2].

Поэтому необходимо как текущее, так и перспективное планирование эффективности использования отдельных и всей совокупности ресурсов инновационного предприятия. При этом важно отметить то, что состояние, текущие и перспективные возможности постоянно повышающегося инновационного уровня, ресурсного потенциала позволяют субъекту планирования с высокой степенью вероятности обосновывать реальность достижения в долгосрочном периоде времени среднесрочных экономических и финансовых результатов (или превышающих их), а также делать адекватные прогнозы затрат, идущих на потребление всех видов участвующих ресурсов в процессе создания новшеств, новых видов услуг или продукции инновационного предприятия. В то же время следует отметить, что учет данных об используемых объемах материально-технических (основных фондов, материальных элементов оборотных средств), трудовых, финансовых и информационных

ресурсов в процессах создания технологических, информационных, организационных новшеств позволяет субъекту планирования определять не только величину затрат, но и прогнозировать вероятность достижения прибыли, соответствующей способности ресурсного потенциала сохранять и повышать свой инновационный уровень технического, технологического, информационного и организационного характера [1].

Кроме того, процесс планирования в динамике за ряд временных периодов позволяет субъекту управления инновационным процессом принимать обоснованные решения о реализации конкретных мер по интенсивному или экстенсивному использованию основных фондов, материальных элементов оборотных средств, труда персонала, денежных средств, направляемых на обновление и модернизацию основных фондов, повышение уровней инновационности деятельности и перспективного развития. В том случае, когда уровни использования отдельных видов ресурсов и их совокупности, выражаемые в сопоставимых ценах из года в год имеют устойчивую тенденцию к росту, субъект управления перспективным развитием инновационного предприятия предпринимает организационно-экономические меры по поддержанию ретроспективных тенденций повышения эффективности использования отдельных видов ресурсов и в целом ресурсного потенциала.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Азарова В.В.* Составляющие стратегической ориентации на качественное повышение и количественный рост ресурсного потенциала народного хозяйства // *Вестник Российской академии естественных наук. Серия экономическая.* 2009. Вып. 13. № 1. С. 21–23.
2. *Громов В.В.* Плановмерность и согласованность перспективного развития учреждений сферы услуг // *Вестник Российской академии естественных наук. Серия экономическая.* 2009. Вып. 13. № 2. С. 74–77.
3. *Кроливецкий Э.Н.* Оценка результативности научно-исследовательской деятельности хозяйствующих субъектов: препринт. СПб.: Диалог, 2009.
4. *Шлёнская Е.С.* Технологические элементы системы стратегического управления: теоретические положения формирования и реализации взаимодействия: препринт. СПб.: Диалог, 2010.

*А.А. Буренина*

## О СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СФЕРЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

*Дается оценка современной системы правового регулирования налоговой сферы в Российской Федерации в отношении управления налоговым риском и организации налогового контроля.*

**Ключевые слова:** *налоговый риск; система управления риском; организация налогового контроля; планирование налогового контроля; экономический анализ; налоговая статистика.*

*We assess the modern system of tax sphere legal regulation in the Russian Federation concerning the management of tax risks and tax control organization.*

**Keywords:** *tax risk; risk management system; tax control organization; tax control planning; economic analysis; tax statistics.*

Понятие финансового и налогового риска используется в современных экономико-правовых исследованиях достаточно широко [6], однако в целом можно обнаружить два подхода к определению этих понятий. Первый связан с менталитетом рискующего на рынке в условиях неопределенности налогоплательщика, ссылающегося на неопределенность и непредсказуемость налогового законодательства. Второй – с менталитетом налоговой государственной администрации, принимающей «рискованные» решения в отношении налогоплательщика в условиях ограниченных контрольных ресурсов.

Соответственно, с точки зрения налогоплательщика налоговый риск – это возможное отклонение фактической величины налоговых платежей от всех запланированных объемов, в расчете на которые осуществлялось принятие решений, связанных с налогообложением, и возникающее вследствие неопределенности среды деятельности предприятия. Данное отклонение – это либо экономия, либо финансовые потери. Налогоплательщик в случае неверного учета налоговой базы, нарушения правил исчисления и уплаты налогов, при несвоевременной уплате налогов, сдаче налоговых деклараций может быть подвергнут финансовым санкциям в соответствии с налоговым законодательством.

Расхожим представлением о налоговом риске с точки зрения налоговых органов является вероятность нарушения налогового законодательства и последующие бюджетные потери.

Достаточно агрессивная налоговая политика государства и менталитет российского общества привели к тому, что налоговые риски приобрели особую значимость. С налоговым риском имеет дело каждое предприятие,

поскольку налогообложение касается всех видов деятельности и всех хозяйствующих субъектов и, следовательно, каждому хозяйствующему субъекту необходимо учитывать налоговый риск и принимать меры по его снижению [7].

В настоящее время ряд специалистов усматривают в налоговой политике существенный фактор риска и зависимости государства от налогоплательщиков, а главное – взаимосвязь финансовых интересов государства и возникающих в налоговой сфере угроз. В данном аспекте управление контрольной деятельностью налоговых органов остается слабо урегулированной системой отношений, что негативно отражается на эффективности применения форм налогового контроля. Между тем знание характера и источника угроз в налоговой сфере необходимо для выбора методов управления риском. В связи с этим качественный мониторинг налоговой системы становится первоначальным этапом выработки эффективных мер по снижению налоговых рисков. Наряду с выявлением и устранением разнородных причин и условий нарушений налогового законодательства требуется выработать четкое научное и нормативное представление о признаках и формах противоправной деятельности в налоговой сфере.

Содержание налогового контроля может меняться с переходом от тотального к выборочному контролю и внедрением системы управления фискальными рисками (СУФР). Заметим, что понятие тотального контроля связано с существенно устаревшим предположением о том, что налоговая администрация в силах проверить «всех и вся» для достижения необходимого результата. Цель СУФР – оптимальное распределение ограниченных ресурсов налоговой службы при обес-

печении соблюдения налогового законодательства, реализация методики планирования и обеспечения налоговых поступлений в бюджет за счет оптимизации контрольного воздействия. Сейчас на основе Налогового кодекса Российской Федерации система управления фискальными рисками не применяется как общепризнанная основа организации налогового контроля, однако имеет реальные проявления в практической деятельности налоговых органов [4]. При этом СУФР в отношении таможенных платежей получила достаточно широкую регламентацию в таможенном законодательстве и применение в фискальной деятельности таможенных органов.

В последние годы изменяется подход к организации контрольной деятельности налоговых органов. Акцент делается на комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика и, как следствие, на переход к контролю, основанному на критериях риска.

В связи с этим Федеральной налоговой службой разработана и утверждена Концепция планирования выездных налоговых проверок [5], предусматривающая новый подход к построению системы отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок.

Данная концепция и критерии самостоятельной оценки рисков созданы в целях: 1) создания единой системы планирования выездных налоговых проверок; 2) повышения налоговой дисциплины и грамотности налогоплательщиков; 3) обеспечения роста доходов государства за счет увеличения числа налогоплательщиков, добровольно и в полном объеме исполняющих налоговые обязательства; 4) сокращения количества налогоплательщиков, функционирующих в теневом секторе экономики; 5) информирования налогоплательщиков об основных критериях отбора для проведения выездных налоговых проверок [1].

Согласно Концепции планирование выездных налоговых проверок – открытый процесс, построенный на отборе налогоплательщиков для проведения выездного контроля по общедоступным критериям риска совершения налогового правонарушения. Данный процесс носит открытый характер. Налогоплательщик, соответствующий таким «негативным» критериям, с большой долей вероятности будет включен в план выездных налоговых проверок [1].

В соответствии с новым подходом к организации системы планирования изменен отбор объектов для проведения выездных налоговых проверок. Основой данной системы является всесторонний анализ всей имеющейся у налогового органа информации на каждом этапе планирования и подготовки выездной налоговой проверки. Вместе с тем налогопла-

тельщик может использовать свое право на самостоятельную оценку рисков и оценить преимущество самостоятельного выявления и исправления допущенных ошибок при исчислении налогов. Каждый налогоплательщик должен понимать, что от прозрачности его деятельности, полноты исчисления и уплаты налогов в бюджет зависит вероятность его включения в план выездных налоговых проверок.

Таким образом, в соответствии с Концепцией планирование выездных налоговых проверок ведется на основе принципа двухсторонней (взаимной) ответственности налогоплательщиков и налоговых органов, при соблюдении которого первые стремятся к исполнению своих налоговых обязанностей, а вторые – к обоснованному отбору налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок (п. 2 Концепции), то есть к адекватному контрольному воздействию [1].

Концепция предусматривает проведение налогоплательщиком самостоятельной оценки рисков по результатам своей финансово-хозяйственной деятельности по приведенным в ней критериям. Всего законодатель предлагает 12 критериев оценки рисков, но обоснованный выбор объектов для проведения выездных налоговых проверок невозможен без всестороннего анализа всей информации, поступающей в налоговые органы из внутренних и внешних источников.

Официальное оглашение и использование критериев по выбору объекта налогового контроля формирует основу для неформального публичного «договора» налоговых администраторов и налогоплательщиков, соблюдение условий которого позволяет сократить риски налоговых конфликтов [1], а главное, включить механизм государственно-частного партнерства особого рода. Речь идет уже не только о совместных проектах по извлечению прибыли. Теперь можно выделять особые административно-налоговые проекты по достижению совместного социально-экономического результата, содержание которого заключается в эффективном исполнении общего налогового режима и, соответственно, реализации социально-экономических задач, предусмотренных бюджетными нормативно-правовыми актами. Фактически создается инновационный государственно-управленческий механизм, основанный на идее государственно-частного партнерства, реализующий лозунг: «мы делаем бизнес и платим налоги для процветания нашего общества, а не для обогащения теневых структур».

К информации из внутренних источников относится информация о налогоплательщиках, полученная налоговыми органами самостоятельно в процессе выполнения ими функций, возложенных на налоговую службу. К информации из внешних источников относит-

ся информация о налогоплательщиках, полученная налоговыми органами в соответствии с действующим законодательством или на основании соглашений (административных договоров) по обмену информацией с контролирующими и правоохранительными органами, органами государственной власти и местного самоуправления, а также иная информация, в том числе являющаяся общедоступной [1].

Рассматриваемая система планирования налогового контроля позволит: 1) для налогоплательщиков – снизить вероятность того, что выездная налоговая проверка в текущем году затронет законопослушного налогоплательщика, полностью исполнившего свои обязательства перед бюджетом; 2) для налоговых органов – выявить «области риска» нарушений законодательства о налогах и сборах, своевременно реагировать на возможные налоговые правонарушения и определить (не просто планировать, а регламентировать) необходимые мероприятия налогового контроля.

Принципы, заложенные в Концепции, позволят реализовать: 1) формирование единого подхода к планированию выездных налоговых проверок; 2) стимулирование налогоплательщиков в части соблюдения законодательства о налогах и сборах; 3) повышение налоговой грамотности (правовой информированности) и дисциплины налогоплательщиков [1].

Следует особо отметить, что оптимальное распределение ресурсов налоговой службы при обеспечении соблюдения налогового законодательства немисливо без введения механизма оценки эффективности деятельности налоговых органов, основанного на соответствующих методиках. Реализация идеи СУФР невозможна без адекватной оценки эффективности налогового контроля. Министерство финансов Российской Федерации ещё в 2007 году планировало скорое введение такого механизма, но до сих пор эти планы, к сожалению, не реализованы.

Совершенствование правового регулирования налогового контроля может успешно осуществляться при совместном использовании двух подходов к организации налогового контроля – административно-процедурного и аналитико-информационного. Первый подход, доминирующий в настоящее время, предусматривает ужесточение регламентации форм налогового контроля. При втором подходе акцент делается на усовершенствовании порядка обработки налоговой информации, используемой в контрольных операциях СУФР, и порядка управления контрольной деятельностью.

В настоящее время законодательство о налогах и сборах не содержит даже необходимой системы нормативно закрепленных принципов налогового контроля. Эти принципы, непосредственно связанные с системой

управления рисками, необходимо было бы закрепить в статье 82 Налогового кодекса ещё на начальном этапе административной реформы в Российской Федерации.

Основные направления по снижению налоговых рисков определяются ранжированными типами мер реагирования.

Первый тип мер включает сбор, мониторинг и обработку информации по объектам возможного нарушения налогового законодательства. Достижение планируемого показателя собираемости налогов требует проведения в процессе налогового контроля экономического анализа количественных результатов финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика, ее законности, целесообразности, а также финансовой устойчивости налогоплательщика как основы повышения налогового потенциала экономики. С точки зрения СУФР финансовая устойчивость может пониматься как характеристика налогоплательщика, отражающая максимальное соответствие его деятельности требованиям налогового законодательства и способность по собственной инициативе устранять негативные последствия нарушений в налоговой сфере. Соответственно, могут вводиться коэффициенты финансовой устойчивости для субъектов предпринимательской деятельности.

Второй тип мер предусматривает постановку объектов потенциального нарушения на особый, углубленный камеральный контроль, проведение предварительного (выборочного) контроля отдельных операций и сделок, применение мер информационного обеспечения налогового контроля, установленных Налоговым кодексом РФ.

Необходимо отметить, что ранжирование мер реагирования на угрозы налоговых рисков по степени их общественной опасности широко применяется в практике налогового администрирования экономически развитых стран и позволяет минимизировать издержки на содержание налоговых органов при повышении результативности в ликвидации угрозы финансовой безопасности государства. Так, в практике налоговых органов США, Великобритании, Норвегии, Канады широко используется «цветовая» маркировка уровня налоговых рисков с целью концентрации административных усилий на приоритетных направлениях с наиболее ярко выраженными угрозами бюджетных потерь вследствие неправомерной деятельности налогоплательщиков. Здесь усматривается существенная аналогия с таможенным риск-менеджментом.

Третий тип мер включает назначение выездной налоговой проверки в отношении налогоплательщиков, не отвечающих контрольным значениям экономических индикаторов, проведение мероприятий встречного контроля, применение мер налоговой ответственности, предусмотренных Налоговым кодексом Рос-

сийской Федерации, а также административной ответственности.

Вместе с тем следует отметить, что использование только индикативных показателей в качестве критериев «законопослушности» представляется недостаточным и не вполне объективным. С одной стороны, нельзя исключать ситуацию, при которой отчетность заведомо мошеннических компаний может быть безупречна (нарочито сфабрикована) с точки зрения проверки контрольных соотношений, что позволяет им избежать контрольных мероприятий в течение длительного периода, поэтому целесообразно производить их проверки на основе научно обоснованных статистических (случайных) выборок. С другой стороны, наличие многочисленных противоречий в налоговой отчетности и нарушений индикаторов, принятых для целей налогового контроля, не обязательно должно привести к выявлению нарушений законодательства в виде неполной уплаты налогов. Не следует исключать как объективность такой ситуации, так и субъективные ошибки заполнения деклараций, не влекущие за собой собственно налоговых нарушений. Кроме того, не исключено и спланированное отвлечение налоговых органов на «негодный объект».

Для России в качестве положительной тенденции отмечается использование результативно-эффективного универсального процесса учета и оценки фактора риска в финансово-хозяйственной деятельности [2].

Современные ученые пытаются выделить стратегический и тактический риск-менеджмент в налоговой сфере. Стратегический риск-менеджмент можно определить как систему управления риском, основанную на долгосрочном прогнозировании, стратегическом планировании, долговременных целях. Тактический риск-менеджмент определяется как совокупность приемов и способов, использующихся в конкретной хозяйственной ситуации для достижения целей стратегического риск-менеджмента. Оба эти вида основаны на экономико-аналитическом и статистическом подходе к обработке финансовой информации. Указанные подходы отражают аналитико-информационный тип организации налогового контроля.

Для статистического подхода к оценке рисков подходят инструменты количественной оценки рисков, связанные с теорией вероятности и математической статистикой, так

как риск – это категория вероятностная. Экономический анализ же является инструментом качественной оценки рисков. В совокупности оба подхода обеспечивают практическое приложение «теории распознавания образов»: налоговый орган на основе количественно и качественно нормативно определенных признаков формирует «образ» налогоплательщика как объекта налогового контроля.

Пока ни один из этих подходов не реализован в практике налоговых органов исчерпывающим образом. Нет ни одного сколько-нибудь значимого нормативного акта, в котором законодатель закрепляет данные теоретические положения. Фактически, мы имеем дело с двумя системами оценки и управления рисками, различающимися по своим масштабам – действующей, основанной на критериальном подходе, и комплексной экономико-аналитической, которая опирается на экономический анализ, использующий специфическую налоговую и иную статистику.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ ФНС РФ от 30.05.2007 г. № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» // Документы и комментарии. 2007. 13 июня. № 12.

2. *Артеменко Д.А.* Развитие методов налогового администрирования на основе риск-ориентированного подхода // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2011. № 1. С. 37.

3. *Каранина Е.В.* Концептуальные подходы к формированию универсальной модели управления рисками предпринимательства // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. 2010. № 6. С. 180.

4. *Стафиевская М.В.* Необходимость идентификации и управления налоговым риском // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2010. № 2. С. 80.

5. *Суворов М.А.* Процессуализация налоговых проверок: проблемы и пути совершенствования. М., 2007.

6. *Шапкин А.С., Шапкин В.А.* Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. М., 2011.

7. *Элгуд Т., Фултон Т., Шуцман М.* Эффективное управление налогообложением: будущее корпоративной налоговой службы / пер. с англ. М., 2012.

*В.М. Васильцова, А.П. Масловский*

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Анализируются проблемы экономического, правового и ресурсного обеспечения роста эффективности нефтегазовых предприятий за счет доработки используемых и включения в производственный оборот малых и средних месторождений углеводородов.*

**Ключевые слова:** *нефтегазовый сектор; экстенсивное развитие; минерально-сырьевая база; экономическая безопасность; ЗАО «Ванкорнефт»; малые и средние месторождения; далекоудаленные месторождения.*

*We analyze problems of economic, legal and resource provision of efficiency growth of oil and gas companies by additional exploitation of the fields in current use and introduction of small and medium-sized deposits of hydrocarbons.*

**Keywords:** *oil and gas sector; extensive development; mineral resources; economic security; Vankorneft, plc; smaller and distant fields.*

Сырьевая самодостаточность российской экономики основана прежде всего на эффективном функционировании нефтегазового сектора, который не только формирует экспортную доминанту и устойчивость национальной валюты, но и производит более 80% первичных энергоресурсов внутри страны [1], а так же является весомым источником налоговых и валютных поступлений государства. Поступления от нефтегазового комплекса (НГК) в прошлом году составили почти половину всех доходов бюджета РФ. По предварительным расчетам, нефть и газ привнесли в бюджет 4,1 трлн. руб. из поступивших в него 8,3 трлн. руб. доходов [1].

Минувший год стал рекордным для России с точки зрения добычи нефти: впервые в новейшей истории страны годовая добыча превысила 500 млн. т [1]. Благоприятная конъюнктура на сырьевых рынках позволила на 38% нарастить выручку от экспорта нефти. К тому же цены росли быстрее ожидаемого: средняя цена на нефть в 2011 г. составила 77,5 долл./барр. при прогнозе в 75 долл./барр., что дало бюджету дополнительные 110 млрд. руб. доходов [1].

Инновационное развитие НГК, по нашему мнению, следует рассматривать как рациональное сочетание интенсивных, основанных на внедрении прогрессивной техники и технологии, и экстенсивных методов, основанных на разведке и освоении новых месторождений. Основой экстенсивного развития нефтегазовых предприятий и отрасли в целом является укрепление, расширение и эффективное воспроизводство минерально-сырьевой базы, преодоление отрицательного тренда геологоразведочных работ. Если этого не случится, дальнейшее наращивание объемов до-

бычи нефти и газа станет невозможным, что снизит энергетическую и экономическую безопасность страны. Еще одной остро стоящей проблемой является нерациональное использование разведанных и освоенных месторождений, то есть опережающая разработка наиболее рентабельных частей месторождений и залежей при недостаточном внимании к менее крупным и далекоудаленным от основных месторождениям.

Ускоренное экстенсивное развитие предприятий НГК возможно только в условиях существенных инвестиций в поисковые геологоразведочные работы и расширения деятельности компаний на новых месторождениях в целях вовлечения в добычу и переработку нефти и газа не только крупных, но и малых и средних месторождений. Наиболее благоприятные условия для этого создаются тогда, когда предприятие использует конкурентные преимущества, связанные с тесным взаимодействием с органами государственной власти всех уровней, особенно в период высокой рентабельности отработки основного месторождения, в тот период, когда затраты на эксплуатацию еще не преодолели порог простого поддержания эффективности, а чистая прибыль позволяет создать собственные инвестиционные ресурсы.

Ведущим звеном НГК России являются нефтедобывающие предприятия. В настоящее время это преимущественно крупные вертикально-интегрированные компании, с небольшим вкраплением малых и средних нефтедобывающих предприятий, вносящих весомый вклад в общий объем добываемой нефти и в решение ряда актуальных задач, стоящих перед всей нефтяной отраслью. Однако организация и управление малыми и

средними нефтяными предприятиями методологически проработаны не в полной мере, что осложняет решение правовых и экономических проблем их функционирования.

Например, освоение Ванкорской группы месторождений, находящихся в Красноярском крае, является одним из крупнейших инвестиционных проектов, который реализует нефтяная компания «Роснефть» [2]. Этап активной реализации проекта освоения месторождений начался в 2006 г. За пять лет на Ванкоре были построены 117 нефтяных скважин на 14 кустах, запущена установка предварительного сброса воды с цехом поддержания пластового давления, цех выработки дизельного топлива мощностью 50 тыс. тонн в год [2]. На нефтепроводе Ванкор-Пурпе протяженностью 556 км, по которому нефть с месторождения подается в систему АК «Транснефть», уже построены и действуют три нефтеперекачивающие станции. В рамках Ванкорского проекта построено более 150 км внутрипромысловых нефтепроводов, 60 км газопроводов, около 100 км автодорог, 700 км линий электропередачи, современные вахтовые поселки, в которых, помимо 2 тысяч нефтяников, работающих в ЗАО «Ванкорнефть», проживают сотрудники подрядных организаций. При этом более 80% оборудования, используемого на Ванкорском месторождении, российского производства [2].

«Роснефть» владеет лицензиями на девять участков, расположенных в непосредственной близости от Ванкорского месторождения. В их число входят: Западно-Лодочный, Восточно-Лодочный, Самоедский, Байкаловский, Проточный, Вадинский, Туколандский, Пендомаяхский и Северо-Чарский участки [2]. В течение 2010 г. проводилась доразведка Байкаловского месторождения, открытого в 2009 г. Была увеличена площадь лицензионного участка с целью включения всей площади месторождения в контур лицензионной территории, пробурена поисково-оценочная скважина Байкаловская № 2, в скважине испытано восемь объектов. По результатам бурения скважины уточнены запасы месторождения. По состоянию на конец 2010 г. извлекаемые запасы по категориям С1 и С2 российской классификации составили 53,6 млн. т (392 млн. барр.) нефти и конденсата и 37,3 млрд. куб. м газа [2]. На Западно-Лодочном

лицензионном участке начато строительство поисково-оценочной скважины Ичемминская-1, тестирование которой запланировано на 2012 г. На Самоедском лицензионном участке были пробурены три структурные скважины на Кыстыхстахском поднятии с целью изучения и картирования верхней части разреза и уточнения местоположения структурной ловушки. В целом в 2010 г. на лицензионных участках вокруг Ванкорского месторождения были проведены сейсморазведочные работы 2D в объеме 350 пог. км. Прирост запасов нефти и газового конденсата категории С1 составил 31,7 млн. т (232 млн. барр.), газа – 29,1 млрд. куб. м. Основной прирост же был получен в результате эксплуатационного бурения на Ванкорском месторождении – самом крупном [2].

Эффективное экстенсивное развитие нефтегазового сектора за счет вовлечения в экономический оборот новых разномасштабных месторождений возможно на основе научного обоснования и изучения существующего опыта развития малых и средних предприятий внутри страны и за рубежом. Так, в ряде нефтедобывающих стран малый и средний бизнес стимулируется как государственными мерами (административными, такими, например, как антимонопольное регулирование), так и экономическими, то есть различными налоговыми преференциями. Немаловажное значение для повышения эффективности развития нефтедобывающих предприятий имеет разработка методических подходов к инвестиционному обоснованию последовательности вовлечения в эксплуатацию малых и средних месторождений.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Нефть и газ в 2010 г. обеспечили половину всех доходов бюджета РФ // Каталог экономических ресурсов России: [сайт]. URL: <http://economics-online.org/news/1297250619.html> (дата обращения: 20.08.2012)

2. Инвестиционная программа развития объединенного Красноярского края – главный фактор успеха объединения // Рейтинговое агентство «Эксперт РА»: [сайт]. URL: <http://www.raexpert.ru/researches/regions/krasnoyarsk/part4/> (дата обращения: 20.08.2012)

*А.П. Васихина*

## ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ОБЩЕНАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА УСЛУГ

*Рассмотрены предпосылки развития национального рынка услуг, выявлены стимулирующие факторы и описаны тенденции развития рынка услуг России.*

**Ключевые слова:** услуги; общенациональный рынок услуг; сектор платных услуг.

*Prerequisites of domestic service market development are researched, stimulating factors are revealed and trends of Russian service market development are described.*

**Keywords:** services; domestic service market; sector of paid services.

В современных условиях рыночного хозяйства России сфера услуг становится важнейшим сектором ее экономики. Становление и развитие современного общенационального рынка услуг началось в XX в., в период трансформации индустриальной экономики в постиндустриальную, или экономику услуг.

В настоящее время национальный рынок услуг рассматривается как определенная совокупность экономических отношений по организации и купле–продаже услуг в рамках государства или совокупность рынков одной страны, которые образуют сферу обращения национальной экономики.

Важными предпосылками развития национального рынка услуг стали глубокие преобразования в системе общественных потребностей. Усложнение техники, технологий, структуры производства, рост жизненного уровня населения и его социальной активности, а также совершенствование самого человека (повышение образовательного и культурного уровня и т.д.) последовательно расширяли спектр потребностей производства и населения.

Становление национального рынка услуг – универсальный процесс, свойственный всем странам. Но реализуется он в каждой из них по мере вызревания внутренних предпосылок, находясь в прямой зависимости от уровня экономического развития.

Стимулирующим фактором развития национального рынка услуг стали и дополнительные потребности в услугах, прежде всего бытовых и социальных. Причиной этому послужил процесс урбанизации, в рамках которого функции, ранее выполнявшиеся в рамках домашнего хозяйства, передавались специализированным структурам общественного производства.

Еще одним фактором, увеличившим динамику развития национального рынка услуг, стало массовое вовлечение женщин в производство после Второй мировой войны. Данное

обстоятельство способствовало развитию системы общественного питания, услуг прачечных и химчисток, учреждений дошкольного воспитания детей и других услуг. Крупный по размерам и разнообразный по назначению комплекс услуг вызвала к жизни массовая автомобилизация [4].

Современный российский рынок услуг начал формироваться в начале 1990-х годов в процессе рыночных реформ и приватизации. В этот период государство было основным поставщиком ряда услуг и жестко регулировало этот сектор. С этого времени наблюдалась тенденция роста потребностей промышленных компаний в высококачественных деловых услугах, способствующих решению многочисленных проблем реструктуризации, – сбытовых, организационно-управленческих, структурных, внедрения технологических инноваций и повышения эффективности. Наибольшая активность наблюдалась в сферах банковского дела и страхования, телекоммуникаций и компьютерных технологий, торговли и питания, туризма и в целом индустрии развлечений [1].

На сегодня сектор платных услуг населению в Российской Федерации согласно принятой классификации статистического учета включает в себя: бытовые, транспортные, жилищные, коммунальные, медицинские, санаторно-оздоровительные, ветеринарные, правовые, туристические услуги, а также услуги физической культуры и спорта, системы образования, услуги связи, гостиниц и культуры [2. С. 108]. Структура платных услуг населению представлена в таблице.

Как видно из таблицы, более двух третей всего объема платных услуг приходится на бытовое, жилищно-коммунальное и транспортное обслуживание и телекоммуникационные услуги. По сравнению с другими странами в нашей стране слабо развиты платные жилищно-коммунальные услуги, услуги по уходу за домашним имуществом, автосервис,

Структура платных услуг населению (в процентах к итогу)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
											%	Млрд.руб
<b>Все оказанные услуги</b>	<b>100</b>	<b>4851</b>										
в том числе:												
бытовые	14,6	12,2	11,7	10,7	10,5	10,1	9,9	9,7	9,9	9,9	9,7	471,0
транспортные	25,8	26,6	24,2	22,9	22,2	21,5	21,2	20,9	21,6	20,3	20,0	969,8
связи	11,2	12,1	14,8	16,7	17,6	18,5	18,6	19,9	19,7	19,5	19,2	929,8
жилищные	6,1	3,7	4,3	4,5	4,8	5,3	5,6	5,4	5,2	5,5	5,5	265,4
коммунальные	14,2	15,1	16,1	17,3	17,4	18,3	18,0	17,6	17,6	19,3	21,2	1027,0
гостиниц и аналогичных средств размещения	...	3	3	2,9	2,9	2,6	2,7	2,7	2,6	2,4	2,3	111,7
культуры	1,7	1,9	2	2,3	2,5	2,3	2,2	1,7	1,6	1,7	1,7	84,7
туристские	1,8	1,5	1,4	1,3	1,3	1,5	1,6	1,6	1,8	1,7	1,7	82,2
физической культуры и спорта	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	27,9
медицинские	4,6	4,7	4,9	4,8	4,9	4,8	4,9	4,7	4,8	4,9	5,0	244,4
санаторно-оздоровительные	2,8	2,5	2,1	1,8	1,7	1,6	1,5	1,4	1,4	1,4	1,2	60,5
ветеринарные	...	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	8,8
правового характера	5,2	4,8	3,9	3,2	2,7	2,3	2,5	2,6	2,5	1,9	1,8	88,4
системы образования	6,9	6,9	6,7	6,7	6,8	6,7	6,9	7,1	7,0	6,9	6,7	326,6
другие услуги	4,7	4,3	4,2	4,2	4,0	3,6	3,6	3,9	3,5	3,8	3,2	152,8

Примечание: составлено автором на основании данных Росстата.

Источник: Российский статистический ежегодник – 2000–2011 гг. // Фед. служба гос. статистики: [сайт]. URL: www.gks.ru (дата обращения: 20.06.2012)

правовые и деловые услуги (например, обслуживание населения банковской, финансовой системой), туристские услуги.

Также следует отметить, что на современном рынке услуг помимо небольших предприятий, оказывающих бытовые, торговые, транспортные услуги, появляются и успешно развиваются крупные транснациональные корпорации (ТНК), оказывающие практически все виды услуг, в том числе и бизнес-услуги: страхование, консалтинг, аудит, финансовые услуги и др.

Таким образом, общенациональный рынок услуг формируется и развивается в зависимости от преобразований, происходящих в системе общественных потребностей. Научно-технический прогресс, рост уровня жизни населения, повышение образовательного и культурного уровня человека и т.д. являются теми факторами, благодаря которым будет происходить дальнейшее развитие общенацио-

нального рынка услуг.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Маркетинг услуг. Настольная книга российского маркетолога-практика / под ред. А. Разумовской, В. Янченко. М.: Вершина, 2006. 496 с.

2. Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации. Базовый доклад к обзору ОЭСР национальной инновационной системы Российской Федерации. М., 2009.

3. Российский статистический ежегодник – 2000–2011 гг. // Фед. служба гос. статистики: [сайт]. URL: www.gks.ru (дата обращения: 20.06.2012)

4. Тенденции развития сферы услуг в XX веке // Научно-исследовательский центр Мизеса: [сайт]. URL: www.liberty-belarus.info (дата обращения: 20.06.2012)

*А.В. Жидко*

## ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

*Определена необходимость государственного регулирования торгового обслуживания населения, сформулированы основные направления государственной поддержки торговли, а также меры по развитию саморегулируемых организаций в торговой отрасли.*

**Ключевые слова:** торговое обслуживание населения; государственное регулирование; саморегулируемые организации.

*We define the need of state regulation of trade service of population, offer key directions of the trade state support as well as measures to develop self-regulating organizations in trade sphere.*

**Keywords:** trade service of population; state regulation; self-regulating organizations.

Торговая отрасль является одним из самых доходных и динамично растущих сегментов экономики, который характеризуется устойчивыми темпами наращивания объемов продаж, обеспечением роста экономических и финансовых результатов, укреплением материально-технической базы, кадрового потенциала. Развитие торговли находится в непосредственной зависимости от состояния других секторов экономики, уровня денежных доходов и платежеспособности населения. Однако периодические кризисные колебания в сфере национальной и мировой экономики изменили потребительский спрос на товары. В этих условиях возникает необходимость разработки эффективной системы экономических, административных и нормативно-законодательных мер, осуществляемых органами государственной власти, направленной на совершенствование деятельности торговых организаций, согласование интересов потребителей, предпринимателей и государства. Следует отметить, что роль государства в управлении развитием организаций торговли меняется, преобладающими становятся регулятивные инструменты с четко определенным функционалом и единым набором квалифицирующих требований, предполагающие введение нормативно-определенного механизма управления и стандартизации отрасли [4].

Следует подчеркнуть, что основные процессы, тенденции, конкретные факты деятельности торговых организаций наблюдаются на трех уровнях: федеральном, региональном и муниципальном. При этом на уровне области, края, района, отдельного города они имеют более выраженный характер, обладают сильно проявляющейся спецификой. Так, государственная стратегия развития внутренней

торговли основана на построении эффективной товаропроводящей инфраструктуры как одного из ключевых факторов конкурентоспособности экономики и качества жизни населения, что обеспечивается развитием кооперации и инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса; систематизацией и корректировкой нормативно-правовых актов; градостроительным планированием с выделением по открытому тендеру площадей под торговлю; мониторингом конкурентной ситуации на рынке.

Концепция развития торгового обслуживания населения в регионе должна представлять собой принятую органами управления целостную систему основополагающих положений относительно повышения эффективности функционирования торговых организаций и усиления ее позитивного влияния на социально-экономическое развитие территории [2]. Соответствующий документ должен содержать исходные (базовые) уровни развития торговой отрасли, определение реальной и потенциальной роли торгового сектора в решении социально-экономических проблем территории, отраслевые параметры деятельности торговых организаций, направления и методы воздействия органов управления на перспективное развитие сферы торгового обслуживания населения. При этом разработка Концепции развития торгового обслуживания населения должна исходить из общей стратегии социально-экономического развития территории, формируемой с учетом, с одной стороны, внешней среды – аналогичной стратегии развития более крупного территориального ареала, с другой стороны, – с учетом среды внутренней, на основе проведенного ретроспективного анализа динамики общей соци-

ально-экономической ситуации и разработки основных параметров прогнозов деятельности торговых организаций.

Предлагаемый нами методический алгоритм оценки степени сопряженности приоритетных проблем развития территории с функционированием торговых организаций основан на поэтапной последовательности аналитических действий. Так, на основании проведенного качественно-количественного анализа социально-экономических показателей развития территории формируется перечень приоритетных проблем развития торговой отрасли, в текущем и перспективном периодах выявляются структурные компоненты каждой из выделенных проблем, выясняются причины их актуальности в настоящем и будущем; разрабатывается аналитическая матрица «территория – отрасль – торговые организации», в которой приводится перечень проблем территории и перечень конкретных торговых организаций, деятельность которых имеет прямое или косвенное отношение к решению данных проблем. На основе матрицы рассчитываются коэффициенты, количественно отражающие разные аспекты связанности проблем территории с деятельностью торговых организаций и дающие информационную базу для установления ответственности каждой из них. Следует отметить, что реализация уточненной Концепции развития сферы торгового обслуживания населения должна регламентироваться единым стратегическим планом, в котором отражаются выявленные наиболее значимые направления соответствующих мероприятий. В этой связи исключительно важную роль при обосновании данного комплекса мероприятий играют принципы и методы сравнительной оценки торговой деятельности, установления ориентиров и приоритетов развития в сфере торгового обслуживания населения.

В числе основных мер по поддержке торговли органами государственной власти и органами местного самоуправления предусматривается разработка региональных и муниципальных целевых программ развития торговли и инвестиционных проектов, направленных на развитие торговой инфраструктуры, применение мер экономического стимулирования отдельных категорий хозяйствующих в сфере торговли субъектов, организация и проведение мероприятий, стимулирующих деловую активность хозяйствующих в сфере торговли субъектов и способствующих сотрудничеству между организациями торговли и производителями товаров.

С целью формирования устойчивой конкурентной среды в сфере торговли, создания условий для наиболее полного удовлетворения спроса населения на потребительские товары, торговые услуги в широком ассортименте, по доступным ценам и в пределах тер-

риториальной доступности при гарантированном качестве и безопасности необходима разработка и принятие среднесрочных отраслевых схем размещения объектов торговли на основе мониторинга рынка товаров. С этой целью оптимизация размещения торговой сети, обеспечивающей территориальную доступность товаров для проживающего населения обеспечивается конструктивным взаимодействием местных органов власти, хозяйствующих субъектов торговли, местных товаропроизводителей, общественных объединений предпринимателей в области развития инфраструктуры потребительского рынка, использованием современных форм и методов обслуживания населения, соблюдением интересов и защитой прав потребителей, созданием условий для установления прямых связей организаций розничной торговли с товаропроизводителями и оптимизацией системы товародвижения по обеспечению населения товарами, развитием транспортно-логистической структуры и товарораспределительных центров, позволяющих обеспечить своевременную доставку продовольствия в места потребления с сохранением необходимого качества продукции.

Следует отметить, что государство призвано создавать наиболее благоприятные условия для развития рыночной экономики как путем непосредственного регулирующего воздействия, так и через создание стимулов для формирования профессиональных сообществ, основанных на принципах саморегулирования и самоорганизации и обеспечивающих выработку соответствующих стандартов, отвечающих как профессиональным, так и публичным интересам, и применение механизмов контроля за соблюдением установленных ими требований [1]. Разрабатывая и принимая правовые нормы торговой деятельности, обеспечивая при этом необходимый уровень защиты прав потребителей, государство вправе предоставить торговой отрасли право на самоорганизацию в том случае, если в ней присутствует должная концентрация профессионалов. Саморегулирование – самостоятельная и инициативная деятельность, которая осуществляется субъектами торговой деятельности и содержанием которой являются разработка и установление стандартов и правил торговой деятельности, а также контроль за соблюдением требований указанных стандартов и правил. В этой связи необходимо мотивирование и регулирование поведения субъектами предпринимательской и профессиональной торговой деятельности и совершенствование развития СРО в торговле.

Для повышения возмужности технологий мотивирования и регулирования поведения участников торговой деятельности необходимо использовать способы нормативной мотивации, включающей в себя побуждение

агента к определенным нормам поведения посредством воздействия: убеждения, внушения, информирования и т.д.; принудительной мотивации, основывающейся на использовании власти и угрозе ухудшения удовлетворения потребностей агента в случае невыполнения им соответствующих требований; стимулирования с помощью благ – внешних стимулов, побуждающих агента к определенному поведению. Устойчивое и действенное регулирование поведения субъектов торговой деятельности достигается через институциональные нормы, которые должны быть согласованы с внутренними мотивами и общественно одобряемыми целями поведения. Условием выбора экономическим агентом оптимальной стратегии поведения, способствующей соблюдению заданных социально-экономическими институтами требований, является максимальная согласованность внутренних мотивов с внешними институциональными стимулами, что достигается посредством правильного включения во внешние нормы системы действенных стимулов и штрафов, имеющих превентивный характер, и распространяющихся в одинаковой степени на всех лиц, невзирая на формальный и неформальный статус агентов [3].

Таким образом, саморегулируемые организации представляют собой значимый ин-

ститут, позволяющий в определенной мере сократить присутствие государства в торговой сфере, а установление в рамках саморегулируемой организации повышенных требований к осуществлению предпринимательской или профессиональной деятельности позволит членам такой организации обеспечить себе вполне определенные конкурентные преимущества.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Герасимов А.А.* Саморегулируемые организации как инструмент ограничения вмешательства государства в гражданско-правовые отношения // *Право и политика.* 2010. № 2.

2. *Громакова С.В.* О направлениях устойчивого эффективного развития в торговой сфере // *Устойчивое и эффективное развитие внутренней торговли Российской Федерации: сборник материалов научно-практич. конференции.* М.: РИПО ИГУМО, 2008.

3. *Петросян Д.С.* Интегративная модель поведения человека // *Общественные науки и современность.* М., 2008. № 3.

4. *Рзаев Р.Б.* Антимонопольное регулирование функционирования торговых сетей в России // *Транспортное дело России.* 2010. № 9.

*В.Е. Засенко, А.И. Нечитайло*

## АТТЕСТАЦИЯ РАБОЧИХ МЕСТ – ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Рассмотрены вопросы повышения эффективности использования рабочих мест торговых предприятий на основе исчисления интегральной оценки, включающей следующие составляющие: оснащение рабочих мест, использование оборудования, использование торговых технологий, социальные характеристики функционирования рабочих мест.*

**Ключевые слова:** управление предприятием; рабочее место; аттестация; факторный анализ; интегральная оценка.

*We look at problems of increasing the efficiency of using workplaces at trade companies based on integral estimate which implies workplace equipment, using facilities and trade technologies, social characteristics of workplace functioning.*

**Keywords:** company management; workplace; attestation; factor analysis; integral estimate.

Валовый внутренний продукт, создаваемый в результате действия общего, частного и единичного разделения труда, формирует предложение рабочих мест для экономически активного населения.

Искомая функция эффективного спроса на рабочую силу, согласованного с количеством рабочих мест, определяется с учетом обратной связи между характеристиками рабочих мест, используемых на предприятии, и качеством используемого труда.

Безусловно, характеристики действия рабочих мест будут зависеть от выполняемых функций (рабочие места прямого назначения, сопряженные, индуцированные, и т.д.) и от уровня функционирования (мезо-, микро- и нано- уровень) [1; 2].

Если макро- и мезосистемы развиваются в соответствии с общим и частным разделением труда, то микро- и наносистемы развиваются на основе единичного разделения труда (или еще это называют развитием на основе бизнес-процессов), происходящего на коллективном или единичном месте. От того, как обеспечено это рабочее место с точки зрения фондовооруженности, механизации, автоматизации, других социальных требований, выдвигаемых к условиям его функционирования, будет зависеть эффективность функционирования системы в целом. То есть системообразующим фактором будет выступать процесс функционирования рабочего места в холдингах, предприятиях и т.д. Например, в торговых сетях рабочее место – это пространственная зона, предназначенная для выполнения соответствующих трудовых операций работником или группой работников и оснащенная необходимыми средствами труда. Под

оснащенностью рабочего места понимается наличие оборудования (основного и вспомогательного), оргтехнической оснастки и т.д. Правильно организованное рабочее место должно способствовать совершенной организации торгового процесса, куда входят оптимальные трудовые движения и приемы работы, исключаящие утомление работников, а также сокращение тяжелого физического труда.

Классификация рабочих мест в торговле может быть произведена по следующим признакам: по наименованию профессий; по количеству исполнителей – индивидуальные, коллективные; по характеру использования – постоянные, временные; по наличию оборудования; по специализации и т.д. Например, рабочие места в сфере общественного питания можно группировать по следующим признакам: по наименованию профессии (повар, кондитер, официант, и т.д.); по степени механизации труда; по наличию оборудования (основное, вспомогательное); по количеству исполнителей (индивидуальные, бригадные); по числу рабочих смен; по специализации (рабочие мясного производства, овощного и т.д.).

Аттестация предусматривает квалификационное определение фактического состояния организации рабочего места с помощью интегрального показателя и установление степени соответствия нормативным требованиям экономического, социального, технологического, организационного и кадрового характера. Интегральная оценка уровня аттестации каждого рабочего места, в том числе по всем уровням его составляющих, предусматривает использование экономико-статистических методов

анализа, различных характеристик состояния организации рабочего места и выявление результатов его функционирования.

При аттестации рабочих мест в торговле можно выделить следующие уровни их оценки: технико-технологический, организационно-экономический, условия труда и техника безопасности. Каждый из уровней должен быть представлен системой показателей, которые с помощью среднеарифметической оценки формируют интегральный показатель использования рабочих мест.

Например, технико-технологический уровень рабочего места в сфере общественного питания может быть оценен по следующим четырем показателям:

1. *Оснащенность рабочего места.* При оценке оснащённости должно учитываться наличие оборудования по нормам оснащения; наличие и состояние технико-технологической оснастки (кронштейны для хранения разделочных досок, подъёмно-транспортное оборудование, весоизмерительное оборудование и т.д.); наличие и техническое состояние организационно-технической оснастки (средства связи, электронное оборудование различных типов и т.д.); информационная документация (технологические, калькуляционные карты, таблицы норм отхода и выхода продукции, сроки хранения и реализации и т.д.).

2. *Производительность используемого оборудования.* При оценке производительности используемого оборудования учитывается: производительность оборудования по паспортным данным, фактическая производительность, моральный износ и техническое состояние оборудования, степень амортизации.

3. *Использование технологических возможностей оборудования.* При оценке использования технологических возможностей оборудования следует учесть: соответствие режимов работы оборудования режимам, предусмотренным в технологической документации; соответствие используемого оборудования характеру выполняемых работ; соответствие производительности используемого оборудования обеспечению потребности в конкретном виде продукции при переходе на индустриальные методы приготовления пищи.

4. *Прогрессивность применяемого технологического процесса.* В данном случае учитываются: прогрессивность методов организации торгово-технологического процесса и обслуживания (комплексность снабжения полуфабрикатами; доля полуфабрикатов, полученных для доготовочных предприятий и отпавленных для заготовочных в контейнерах и функциональных ёмкостях; доля сырья и продуктов, обработанных поточно-механизированным способом, создание условий для максимальной механизации и автоматизации

производственных процессов и т.д.).

Таким же образом перечисляются основные составляющие при оценке организационно-экономического уровня рабочего места и при оценке условий труда и техники безопасности.

В ходе аттестации рабочего места по каждому показателю принимается одно из следующих решений с помощью установления следующих коэффициентов:

- рабочее место соответствует нормативному уровню – 1,0;
- рабочее место не соответствует, но может быть доведено до нормативного уровня – 0,5;
- рабочее место не соответствует и не может быть доведено до нормативного уровня – 0.

Возможно кроме указанной жесткой детерминированной характеристики показателей использование квантификации признаков с интервалом в 0,05, 0,1 и т.д. Все зависит от цели параметрирования показателей системы, которые желает реализовать исследователь или человек, принимающий решения. В окончательном виде интегральную оценку рабочего места в одном случае можно производить сложением показателей, характеризующих рабочее место, и делением на количество слагаемых, в другом – умножением. Как видно из приведенного материала на интегральный показатель использования рабочих мест действует ряд факторов, к которым можно отнести:

- товарооборот – Т;
- численность работающих – Ч;
- стоимость пассивных основных фондов –  $\Phi_{\text{пас}}$ ;
- стоимость активных основных фондов –  $\Phi_{\text{акт}}$ ;
- количество рабочих мест – Р<sub>м</sub>.

Разделим все рабочие места на две группы – соответствующие в основном нормативному уровню и полностью не соответствующие ему. Коэффициент использования рабочих мест по указанным двум группам может быть представлен как отношение численности работающих на этих рабочих местах к существующим рабочим местам (Ч/Р<sub>м</sub>).

Факторы, которые оказывают влияние на коэффициент использования рабочих мест, могут быть представлены моделью:

$$K_u = \frac{Ч}{P_m} = \frac{Ч}{\Phi_{\text{пас}}} \times \frac{\Phi_{\text{пас}}}{T} \times \frac{T}{Ч} \times \frac{Ч}{\Phi_{\text{акт}}} \times \frac{\Phi_{\text{акт}}}{P_m},$$

где  $\frac{Ч}{P_m}$  – коэффициент использования рабочих мест;

$\frac{Ч}{\Phi_{\text{пас}}}$  – трудообеспеченность основных фондов по пассивной части;

$\frac{\Phi_{\text{пас}}}{T}$  – фондоёмкость товарооборота по

пассивной части основных фондов;

$\frac{T}{\text{Ч}}$  – производительность труда;

$\frac{\text{Ч}}{\text{Факт}}$  – трудообеспеченность основных фондов по активной части;

$\frac{\Phi}{P_m}$  – фондоёмкость рабочего места по активной части основных фондов.

Затем должно выбираться предприятие-эталон, имеющее лучшие показатели по использованию рабочего места, с которым сравнивается анализируемый объект системы. Для выявления отклонений по факторам производится подстановка данных по следующей схеме:

$(\text{Ч}/\text{Фпас})^{\text{э}} (\text{Фпас}/T)^{\text{э}} (T/\text{Ч})^{\text{э}} (\text{Ч}/\text{Факт})^{\text{э}} (\text{Факт}/P_m)^{\text{э}} = K_{\text{и}}^{\text{э}}$ ;  
 $(\text{Ч}/\text{Фпас})^{\text{ф}} (\text{Фпас}/T)^{\text{ф}} (T/\text{Ч})^{\text{ф}} (\text{Ч}/\text{Факт})^{\text{ф}} (\text{Факт}/P_m)^{\text{ф}} = K_{\text{и}}^{\text{ф}}$ ;  
 $(\text{Ч}/\text{Фпас})^{\text{э}} (\text{Фпас}/T)^{\text{ф}} (T/\text{Ч})^{\text{э}} (\text{Ч}/\text{Факт})^{\text{э}} (\text{Факт}/P_m)^{\text{ф}} = K_{\text{и}}^{\text{эф}}$ ;  
 $(\text{Ч}/\text{Фпас})^{\text{ф}} (\text{Фпас}/T)^{\text{э}} (T/\text{Ч})^{\text{ф}} (\text{Ч}/\text{Факт})^{\text{ф}} (\text{Факт}/P_m)^{\text{э}} = K_{\text{и}}^{\text{фэ}}$ ;  
 $(\text{Ч}/\text{Фпас})^{\text{э}} (\text{Фпас}/T)^{\text{э}} (T/\text{Ч})^{\text{э}} (\text{Ч}/\text{Факт})^{\text{ф}} (\text{Факт}/P_m)^{\text{ф}} = K_{\text{и}}^{\text{эфф}}$ ,  
 где Э – данные предприятия – эталона;

Ф – данные анализируемого объекта;

$K_{\text{и}}$  – коэффициенты использования рабочего места.

Из полученных данных находим разности, которые будут количественно выражать следующие факторы, оказывающие влияние на данные показатели:

$K_{\text{и}}^{\text{ф}} - K_{\text{и}}^{\text{э}}$  – влияние трудообеспеченности основных фондов по пассивной части;

$K_{\text{и}}^{\text{эф}} - K_{\text{и}}^{\text{э}}$  – влияние фондоёмкости товарооборота по пассивной части основных фондов;

$K_{\text{и}}^{\text{эфф}} - K_{\text{и}}^{\text{э}}$  – влияние производительности труда;

$K_{\text{и}}^{\text{фэ}} - K_{\text{и}}^{\text{э}}$  – влияние трудообеспеченности основных фондов по активной части;

$K_{\text{и}}^{\text{эфф}} - K_{\text{и}}^{\text{э}}$  – влияние фондоёмкости рабочих мест по активной части основных фондов.

На основе факторного анализа функционирования рабочих мест разрабатывается комплекс мероприятий, направленных на эффективное их использование. За счет включения в модель новых факторов можно проследить другие комбинации количественных зависимостей, оказывающих влияние на использование рабочих мест при соответствующей системе единичного разделения труда (например, двух видов основных фондов – активные фонды, пассивные фонды. Также можно ввести общую стоимость основных фондов вместо общей численности рабочих мест, либо ввести в модель только рабочие места рабочих, полезный эффект считать по прибыли, валовому доходу и т. д. По аналогичной методике можно исследовать и бизнес-процессы, если их рассматривать как сумму процессов единичного разделения труда с соответствующим количеством рабочих мест.

Представляет интерес рассмотрение конкретного рабочего места, бизнес-процесса как системы с анализом ее составляющих уровней (подсистем) – технико-технологического, организационного, условий труда и техники безопасности, формирующих интегральную оценку целостности функционирования рабочего места по мультипликативной модели:

$$\text{Орм} = K_1 * K_2 * K_3,$$

где Орм – интегральная оценка рабочего места (фактическая, эталонная);

$K_1$  – технико-технологическая характеристика рабочего места (фактическая, эталонная);

$K_2$  – организационная характеристика рабочего места (фактическая, эталонная);

$K_3$  – характеристика условий труда и техники безопасности (фактическая, эталонная).

Рассмотрим механизм работы данной модели на следующем примере. Исходные данные для измерения факторов, оказывающих влияние на интегральную оценку рабочего места:  $K_1^{\text{э}} = 0,8$ ;  $K_2^{\text{э}} = 0,3$ ;  $K_3^{\text{э}} = 0,4$ ;  $K_1^{\text{ф}} = 0,7$ ;  $K_2^{\text{ф}} = 0,4$ ;  $K_3^{\text{ф}} = 0,5$ . Получаем интегральные оценки:

$$\text{Орм}^{\text{ф}} = 0,7 * 0,4 * 0,5 = 0,14; \text{Орм}^{\text{э}} = 0,8 * 0,3 * 0,4 = 0,096.$$

Произведем последовательную замену эталонных показателей на фактические:  $\text{Орм}^{\text{э}} = 0,8 * 0,3 * 0,4 = 0,096$

$$\text{Орм}^1 = 0,7 * 0,3 * 0,4 = 0,084$$

$$\text{Орм}^2 = 0,7 * 0,4 * 0,4 = 0,112$$

$$\text{Орм}^{\text{ф}} = 0,7 * 0,4 * 0,5 = 0,14.$$

Произведем последовательные вычитания из полученных результатов и определим влияние данных трех факторов на фактическую интегральную оценку рабочего места.

$\text{Орм} - \text{Орм}^{\text{э}} = 0,084 - 0,096 = -0,012$  – влияние торгово-технологических факторов;

$\text{Орм}^2 - \text{Орм}^1 = 0,112 - 0,084 = 0,028$  – влияние организационных факторов;

$\text{Орм}^{\text{ф}} - \text{Орм}^2 = 0,14 - 0,112 = 0,028$  – влияние условий труда и техники безопасности.

Суммарное влияние – 0,044.

Таким образом, мы получаем возможность определять резервы повышения эффективности производственной деятельности по включенным факторам в интегральную модель использования рабочих мест с целью повышения производительности труда.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Семенов А., Кузнецов С. Рабочие места как оценка занятости: методика оценки стоимости и анализа динамики рабочих мест // Экономист. 1996. № 7.
2. Семенов А., Кузнецов С. Методика выбора отраслей для создания прямых и сопряженных рабочих мест // Экономист. 2000. № 5.

*И.А. Имамназаров*

## ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

*Раскрываются сущность, содержание и особенности инновационного развития предприятий сферы услуг, анализируются стратегические подходы к его совершенствованию в современных условиях хозяйствования.*

**Ключевые слова:** стратегическое управление; стратегия; инновации; экономический рост; сфера услуг.

*We show the essence, matter and specific features of innovation development of service businesses and analyze strategic approaches to improving it under new economic conditions.*

**Keywords:** strategic management; strategy; innovation; economic growth; service sphere.

В последние десятилетия сфера услуг в развитых странах шагнула на новый этап развития, продемонстрировав инновационные возможности. Использование научно-технических достижений способствовало тому, что зарубежные предприятия сферы услуг стали быстрее и с меньшими издержками увеличивать размеры и изменять структуру организации, поддерживать стандарты качества услуг и адаптировать услуги к локальным потребностям населения, гибко менять набор дополнительных услуг.

Определенное падение спроса, приводящее к ужесточению конкуренции, вызывает необходимость поиска инновационных путей развития и для отечественных предприятий сферы услуг. Как показывает мировая практика, услуги в настоящее время становятся достаточно наукоемкими, причем увеличение количества инновационных услуг превышает рост применения результатов инноваций в промышленности. Эти тенденции подчеркивают необходимость выявления эффективных стратегий и практик, которые способствуют процессу внедрения инноваций в сфере услуг.

Мы можем сформулировать следующее определение: инновационное развитие предприятия сферы услуг – это комплекс изменений на предприятии сферы услуг, связанный с организацией и осуществлением инновационной деятельности и направленный на разработку новшеств и осуществление инноваций, которые повышают эффективность хозяйственной практики либо удовлетворяет потребности клиентов.

Стратегическое управление инновациями в сервисной среде затрагивает как предпринимательское, так и профессиональное хозяйственное управление. Технологические, продуктивные и управленческие инновации явля-

ются важнейшей составляющей общей политики предприятия, они во многом определяют динамику развития и успешность предприятия сферы услуг. При этом управленческие и организационные нововведения должны быть встроены в повседневную практику управления предприятием на всех уровнях, в том числе и реструктуризация структур и процессов управления, необходимость которой связана с тем, что одним из главных показателей развития предприятия сферы услуг в условиях рынка является управленческая конкурентоспособность, непосредственно связанная с уровнем развития инновационной деятельности на предприятии.

Инновационная политика предприятия, его восприимчивость к инновациям зависят от квалификации и профессионализма персонала, системы управления и самого управляющего, принимающего решения о развитии предприятия на основе активизации инновационной деятельности. Для этого необходимо современное информационное обеспечение, способствующее повышению инновационной активности персонала предприятия.

В то же время эффективная инновационная деятельность предполагает наличие рынка инновационной, научно-исследовательской продукции, включение в оборот результатов интеллектуальной деятельности. Однако наполнение такого рынка инновационной продукцией невозможно без необходимого финансового обеспечения. Только появление у предприятия собственных средств в результате интенсификации развития производства может сделать инновационную деятельность привлекательной для кредитования, что позволит активизировать процесс внедрения новшеств. Однако эффективность инновационной деятельности во многом определяется

инновационной инфраструктурой. Инновационная инфраструктура предопределяет темпы развития экономики страны и рост благосостояния населения. Рыночная ориентация данной инфраструктуры будет определять ее способность обеспечивать выполнение всех своих функций в условиях современной рыночной экономики и возможности быстрой адаптации к их постоянным динамическим изменениям.

Каждая из перечисленных систем инновационной инфраструктуры должна иметь собственные механизмы реализации своих функций и соответствующие организационные структуры в виде специализированных инновационных предприятий, учреждений или организаций, которые должны обеспечить функционирование этих механизмов.

Итак, с целью улучшения системности инновационного развития предприятий сферы услуг необходимо опираться на комплексные инновации, то есть такой вариант модернизации, который затрагивает и ассортимент производимой услуги, и применяемые технологии, и управленческие схемы взаимодействия руководителей с наемным персоналом. Другие варианты сочетания инноваций сопровождаются и другими стратегиями предприятий сферы услуг: технологические инновации с организационными, продуктные, технические и др. Однако при рациональной реорганизации и модернизации на качественной основе преобладают те инновации, которые обеспечивают предприятия, позволяют сохранять приемлемые уровни объемов производства услуг, сохранять клиентуру, снижать издержки, сохранять кадровый потенциал.

Экономическая эффективность инноваций проявляется в новых продуктах, услугах, которые появляются в развитой экономике ежедневно. В новых услугах функционально реализуется проблема взаимного приспособления новых знаний к требованиям обновляемого производства. Поэтому, на наш взгляд, теорию «жизненного цикла» новых знаний можно успешно применить и к инновациям в сфере услуг.

Таким образом, формирование и развитие системы управления инновационными процессами будет определяться, в первую очередь, следующими факторами: характеристиками этапов жизненного цикла инноваций, параметрами внешней и внутренней среды (опосредованно, через базовую и инновационную стратегию), инновационным потенциалом, финансовыми ресурсами (финансовым обеспечением инновационной деятельности) предприятия.

Современное стратегическое управление инновационным развитием предприятия сферы услуг имеет те же потребности, что и традиционное управление, то есть возможность располагать средствами информации и сред-

ствами воздействия для достижения необходимой рентабельности и конкурентоспособности. Сфера услуг, как развивающаяся отрасль, характеризуется растущими объемами производства услуг, возрастанием риска, что вызывает необходимость повышения требований к личностным качествам руководителя предприятия по сравнению с существующей организацией управления. Возрастает значимость динамизма процессов управления и интуиции руководителя. В процессе инновационной деятельности создаются новые виды услуг, методы сбыта, маркетинговой деятельности, которые непосредственно основаны на увеличении капиталовложений и разработке стратегических планов, что, в свою очередь, требует обеспечения управления соответствующей информацией.

С этой точки зрения возрастает значимость основного принципа современного инновационного управления – информированности. В этой связи наибольшее значение для предприятий сферы услуг приобретает обеспечение технологического трансфера как самостоятельного направления информационного обеспечения инновационных процессов.

Итак, можно сделать вывод о том, что направление внутрифирменных изменений в отношении организационных инноваций в системе управления предприятием сферы услуг зависит от коллективной интерпретации сценариев в рамках коммуникационных процессов, которые должны обеспечивать обратную связь между инициаторами и реализаторами инновационных изменений.

С учетом вышеизложенного среди основных особенностей стратегического управления в инновационном развитии предприятий сферы услуг мы усматриваем особое значение деятельности по внедрению и функционированию процессов управления знаниями. В связи с этим на предприятиях сферы услуг целесообразна концептуальная модель построения процессов системного управления знаниями, структурирующая и формализующая знание на различных уровнях организационной структуры, позволяющая отслеживать реализацию плана внедрения процессов управления знаниями.

Дополнительными элементами модели могут выступать: корпоративная этика, межличностные отношения персонала и другие факторы, оказывающие значительное влияние на построение и функционирование процессов системы управления знаниями, актуальными в инновационном развитии.

Такая модель позволит структурировать и формализовать внутреннее организационное знание и знание о внешней среде организации на различных уровнях организационной структуры, что будет способствовать выявлению ключевых областей корректирующего управляющего воздействия на основе полу-

ченных знаний.

Внедрение организационно-экономического механизма построения системного управления знаниями позволяет принимать и реализовывать обоснованные решения в области планирования бизнес-процессов в контексте процессов управления знаниями.

На основе анализа возможных подходов к формированию стратегии управления знаниями может быть предложен один из вариантов стратегии, в рамках которого будет осуществлена проработка его составляющих. Вышеописанный механизм способствует выявлению особенностей проектирования технологий создания, распространения, использования, развития и хранения знаний в организации и установлению взаимосвязей между ними в рамках работы предприятия в сфере услуг.

Отслеживание процессов внедрения и реализации системного управления знаниями в соответствии с данным механизмом позволяет сократить затраты времени на адаптацию организации к изменениям внешней и внутренней среды, минимизировать и оптимизировать риск ошибок в выборе направления управленческого воздействия.

Другой вопрос, требующий отдельного рассмотрения, – роль стратегического управления инновациями в повышении конкурентоспособности сетевых предпринимательских структур сферы услуг. Сложность в обеспечении конкурентоспособности организаций, оказывающих услуги, связана с определенными специфическими чертами самого рынка услуг. Так, важной особенностью состояния рынка услуг является непрерывное увеличение роли инноваций для достижения успеха: изменение ситуации во внешней среде требует и пересмотра роли и места инноваций в деятельности организаций сферы услуг. Внедрение новых технологий стало ключевым фактором успеха в рыночной конкуренции, основным средством повышения эффективности производства и улучшения качества услуг.

Организации сферы услуг используют так называемые предпринимательские инновации, представляющие собой превращение предпринимателем изобретений в успешный бизнес за короткое время. Предпринимательские инновации в организациях сферы услуг являются открытыми, то есть используются внешние источники изобретений и технологий. С другой стороны, организации сферы услуг открывают доступ к своим изобретениям и технологиям для партнеров, чтобы получить от их реализации максимальную прибыль. Наличие и развитие такого сотрудничества, а также менее ощутимые барьеры в рамках деловых сетей способствуют значительной экономии ресурсов и времени, что зачастую является определяющим для инновационного проекта. Конкурентоспособность раз-

витых стран определяется во многом наличием сектора крупных многоотраслевых корпораций, в рамках которых достигается растущая концентрация промышленного капитала, инвестиционных ресурсов, наукоёмких технологий и высококвалифицированных кадров.

Основой такого корпоративного сектора являются сетевые структуры (сеть территориально удаленных предприятий, холдинги, группы предприятий), в последние десятилетия получившие распространение и в сфере услуг в России.

В соответствии с ресурсной теорией организации ресурсы, включая знания, являются основой развития организации. В рамках делового партнерства организаций, широко распространенного в сфере услуг, формируется сетевое знание. Этот подход мы считаем основным для разработки конкретных стратегий предприятий сферы услуг, вовлеченных в инновационное развитие. Кроме того, в инновационном развитии сферы услуг особое значение имеет стратегическое управление человеческими ресурсами.

Опыт мирового и отечественного развития сервиса убедительно свидетельствует, что устойчивое положение компании в сфере услуг на рынке, достижение заметного роста ее благополучия возможно лишь при одновременной ориентации на повышение не только экономической, но и социальной эффективности деятельности организации.

Повышение значимости социальных составляющих функционирования организации в обеспечении успешности ее деятельности, привнесение социальных критериев в оценку всех ее результатов является одной из самых актуальных задач происходящих изменений в подходах к стратегическому управлению человеческими ресурсами.

Таким образом, основные особенности стратегического управления в инновационном развитии предприятий сферы услуг, по нашему мнению, связаны со специфическим характером данного типа организации и ее среды, где особое значение имеют информационный (управление знанием), организационный (наличие сетевых предпринимательских структур), ресурсный (управление человеческими ресурсами) и инновационный аспекты.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Дегтярева В.А. Стратегические приоритеты развития сферы услуг в процессе повышения качества жизни населения Российской Федерации: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2010.
2. Друкер П. Классические работы по менеджменту. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
3. Мачульский В.А. Регулирование развития сферы платных услуг в системе региональной экономики (на примере Санкт-Петербурга): дис. ... канд. экон. наук. М., 2009.

*Р.П. Наниев*

## КОНТРОЛЛИНГ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОНТРОЛЬНО-РЕВИЗИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ

*Рассматриваются сущностные основы понятия «контроллинг», анализируются нормативно-правовые положения деятельности контрольно-ревизионного управления.*

**Ключевые слова:** *контроллинг; контроль; функции управления; контрольно-ревизионное управление.*

*We consider the essence of controlling and analyze normative and legal regulations of control and revision department's activity.*

**Keywords:** *controlling; control; management functions; control and revision department.*

В современных условиях хозяйствования необходимо расширение функций управления на различных уровнях. По нашему мнению, одной из важнейших функций является функция контроля. Так, согласно мнению Ш. Утца, суть контроля выражается однозначно. Она заключается в сопоставлении намеченных показателей и фактических результатов соответствующей процедуре. Осуществить контроль можно при помощи контроллинга. Автор отмечает, что существует значительное количество определений данного понятия [4]. Изначально под контроллингом понималась функция информационного обеспечения. Однако функция информационного обеспечения является необходимой, но недостаточной. Другое определение контроллинга сводится к управлению предприятием, ориентированному на результат. В результате, становится возможной реализация целевых установок при учете отклонений от заданных параметров. Кроме того, контроллинг можно рассматривать как подсистему управления, которая нуждается в координации. Таким образом, контроль становится не задачей, а объектом контроллинга [4]. Ещё одно определение позволяет понимать под контроллингом специфическую функцию по обеспечению рационального управления предприятием. Это становится возможным при повышении вероятности того, что реализация управленческих мероприятий соответствует заранее установленным отношениям между целями и средствами. При этом сущностное содержание понятия «контроллинг» сужается. Отметим, что оперативный и стратегический факторы также оказывают влияние на контроллинг. В результате, оперативный контроллинг имеет целью срочную адаптацию предприятия к изменениям окружающей среды. Это достигается благодаря предоставлению общесистемной, агрегированной информации для координации возникших проблем путем самонастрой-

ки. Задачей стратегического контроллинга является координация подфункций при формулировании целей, их реализации и контроле в процессе стратегического управления [4].

Еще одно определение сводит понятие контроллинга к концепции системного управления предприятием, нацеленной на успешное функционирование организационных систем в долгосрочной перспективе, что обеспечивается через совокупность экономических показателей, которые позволяют вырабатывать верные управленческие решения [3]. При этом уточняется, что контроллинг обеспечивает методическую и инструментальную базу для поддержки основных функций управления: планирования, контроля, учета, анализа и оценки ситуации для принятия управленческих решений [3].

В целом, можно отметить, что все рассмотренные определения понятия «контроллинг» схожи. Концепции контроллинга, применяемые в разных странах, также одинаковы. Различия в основном касаются прагматизма и степени адаптации системы к менталитету пользователей. Так, например, в Германии преобладает тенденция академизации контроллинга. Согласно немецкой концепции контроллинга, необходимо сначала создать теоретически целостную систему, а затем осуществлять решение конкретных задач [2]. В США и некоторых европейских странах контроллинг рассматривается в непосредственной взаимосвязи с менеджментом. При этом контроллинг позволяет учесть требования рынка и потребности клиентов.

Для оценки ситуации и принятия управленческого решения на каждом иерархическом уровне в каждой отрасли утверждаются положения, определяющие деятельность контрольно-ревизионных органов. Так, например, согласно Приказу ФТС РФ от 21 октября 2004 г. № 181 «Об утверждении Положения о Контрольно-ревизионном управлении» [1], кон-

трольно-ревизионное управление является структурным подразделением ФТС России; Управление решает возложенные на него задачи непосредственно, а также во взаимодействии с другими структурными подразделениями ФТС России; деятельность Управления подконтрольна и подотчетна руководителю ФТС России и курирующему заместителю руководителя ФТС России в соответствии с распределением обязанностей; работа Управления осуществляется на основе принципов законности, объективности, независимости, единоначалия в решении вопросов служебной деятельности, персональной ответственности каждого должностного лица за состояние дел на порученном участке и выполнение отдельных поручений.

Основными задачами контрольно-ревизионного управления в данной области являются такие, как:

- организация контрольно-ревизионной работы в таможенных органах Российской Федерации;

- осуществление в таможенных органах Российской Федерации, представительствах таможенной службы Российской Федерации за рубежом, организациях, находящихся в ведении ФТС России, соответствующего контроля;

- осуществление аналитической, информационной и методологической работы;

- организация работы по устранению недостатков и нарушений, выявленных в результате контрольных мероприятий;

- оперативное обеспечение руководства ФТС России информацией, подготовленной на основе материалов контрольных мероприятий;

- контроль за состоянием контрольно-ревизионной работы в таможенных органах Российской Федерации;

- оказание методической и практической помощи контрольно-ревизионным отделам региональных таможенных управлений в вопросах организации и проведения ревизий и проверок финансово-хозяйственной деятельности.

В свою очередь, в таможенных органах Российской Федерации, представительствах таможенной службы Российской Федерации за рубежом, организациях, находящихся в ведении ФТС России, предусматривается проведение контроля:

- за соблюдением действующего законо-

дательства в финансово-хозяйственной деятельности;

- за обоснованностью потребностей в денежных средствах при планировании;

- за целевым и эффективным использованием средств, выделяемых из федерального бюджета и других источников;

- за соблюдением государственных имущественных прав и интересов;

- за обеспечением сохранности денежных средств и материальных ценностей, принятием мер по возмещению материального ущерба;

- за правильностью ведения бухгалтерского учета, обоснованностью совершенных финансово-хозяйственных операций, правильностью документального оформления, достоверностью их отражения в отчетности.

Это позволит оптимизировать бюджетные расходы, а также осуществлять их эффективное целевое использование [1].

Таким образом, по нашему мнению, нормативные положения о контрольно-ревизионном управлении расширяют теоретические основы определения понятия «контроллинг». На наш взгляд, в современных условиях под контроллингом следует понимать совокупность функций, реализуемых контролирующими органами, в процессе осуществления контроля текущей деятельности хозяйствующего субъекта с целью обеспечения наилучших результатов его развития в стратегической перспективе.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ ФТС РФ от 21 октября 2004 г. № 181 «Об утверждении Положения о Контрольно-ревизионном управлении» // TKS.ru – все о таможене. Таможня для всех – российский таможенный портал. URL: <http://www.tks.ru/news/law/2004/11/12/0005> (дата обращения: 25.06.2012)

2. *Макрусев В.В.* Основы системного анализа. М.: РИО РТА, 2006.

3. Понятие и сущность контроллинга // Экономика строительства: [сайт]. URL: [http://economystroy.ru/sucshnost\\_kontrollinga.htm](http://economystroy.ru/sucshnost_kontrollinga.htm) (дата обращения: 25.06.2012)

4. *Утц Ш.* Должен ли контроллинг выполнять функцию контроля? // Бизнес. Управление. Финансы. Архив статей: [сайт]. URL: <http://www.adventure-world.ru/node/2090> (дата обращения: 25.06.2012)

*Е.В. Попова*

## РАСЧЁТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ СЕРВИСА ПРИ УСИЛЕНИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

*Анализируется формула расчёта уровня конкурентоспособности малых предприятий сферы сервиса, учитывающая усиление информационной безопасности предприятия, рассматривается формула конкурентоспособности услуги, зависящей от коммерческой оценки качества и полных затрат на её приобретение и использование. Обосновывается роль информации как важного стратегического актива компании, дающего ей конкурентное преимущество.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность; малые предприятия сферы услуг; конкурентные преимущества; информация; информационная безопасность; конкурентоспособность услуги; расчёт конкурентоспособности предприятия.

*We analyze the formula to calculate the level of competitiveness of small business in the service sphere taking into consideration increasing information security of the company and consider the formula of service competitiveness depending on commercial assessment of its quality and total cost connected with purchasing and using it. We substantiate the role of information as an important strategic business asset creating competitive advantage.*

**Keywords:** competitiveness; small business of service sphere; competitive advantage; information; information security; competitiveness of a service; calculation of business competitiveness.

Сегодня руководителю любого предприятия понятно, что для ведения бизнеса необходима свежая, полная, доступная, немодифицированная информация. Она является не только основой для принятия правильных решений, но и активом, который даёт стратегически важное конкурентное преимущество. Недаром девизом японской компании «Mitsui» является фраза: «Информация – жизненный источник компании». Одним из основных экономических законов организации является «закон упорядоченности», в котором говорится, что главным связующим элементом системы является упорядоченная информация. Ценность её возрастает с каждым годом. Для малых предприятий сферы сервиса характерны невысокие барьеры на входе в отрасль, так как вклад материальных запасов и оборудования в создании ценности конечного «продукта» невелик. При этом так же легко появляются новые конкуренты, которые могут копировать оборудование, продукцию, некоторые операции, но информацию и накопленный интеллектуальный капитал воспроизвести чрезвычайно трудно при проведении правильной политики информационной безопасности. Информация является ключевым звеном при решении основных бизнес-задач, в частности, повышения уровня конкурентоспособности предприятий. Поэтому, понимая значимость информации, предприни-

матели осознанно инициируют меры по усилению информационной безопасности. Служба информационной безопасности уже рассматривается не как часть инфраструктуры бизнеса, система по наложению «заплаток» на бреши безопасности и дополнительная трата средств. Она является необходимым звеном в процессе управления информационными потоками, способствует решению бизнес-задач и, в конечном итоге, повышению уровня конкурентоспособности предприятий, а также предприятий сферы услуг.

Сегодня сфера услуг активно развивается и в большинстве развитых стран обгоняет производственную сферу. Предприятия либо оказывают услуги, либо взаимодействуют с теми, кто оказывает услуги. Потребители расходуют на приобретение услуг все большую часть своих доходов, и борьба за эти доходы возрастает. В связи с усилением конкуренции среди предприятий сферы услуг важно получить количественные оценки конкурентоспособности услуги. А эти показатели являются базовой основой при вычислении конкурентоспособности предприятий сферы услуг. Но здесь появляются дополнительные трудности. Услуга обладает следующими характеристиками: неосвязаемость (нельзя продемонстрировать заранее), неотделимость (от провайдера), непостоянство (качества), недолговечность (нельзя сохранить с целью продажи или ис-

пользовать в будущем) [3]. Услуга не существует до момента её предоставления, поэтому дать какую-либо оценку до её получения сложно. Сравнить можно только ожидаемые и полученные выгоды. Оценки качества услуг могут быть только субъективными, так как основываются на индивидуальном мнении их получателя. Большая степень неопределённости затрудняет продвижение услуг на рынок и усложняет выбор клиента. Кроме того, определения услуг многовариантны. Ещё Карл Маркс в работе «Теория прибавочной стоимости» различал два рода услуг в зависимости от результата деятельности: «<...> услуга есть не что иное, как полезное действие той или иной потребительной стоимости товара или труда, воплощенных в товарах, другие же услуги, напротив, не оставляют осязаемых результатов, существующих отдельно от исполнителя этих услуг; иначе говоря, результат их не есть пригодный для продажи» [6. С. 413]. В середине 60-х годов XX в. Э.М. Агабабян называет услугу продуктом труда, и она «принимает формы полезного эффекта, либо деятельности <...> при этом полезный эффект есть совокупность полезных свойств, непосредственно направленных на удовлетворение той или иной потребности человека» [2. С. 24–25]. По мнению В.А. Яковлева, услуга, с одной стороны, представляет собой процесс труда, а с другой – результат конкретного труда, его полезный эффект, имеющий потребительную стоимость [9. С. 16]. Ф. Котлер дает следующее определение услуги: «Услуга – любая деятельность, которую одна сторона может предложить другой; неосязаемое действие, не приводящее к владению чем-либо. Ее предоставление может быть связано с материальным продуктом» [4]. Количественное измерение конкурентоспособности услуги позволит управлять её уровнем. Конкурентоспособность услуги прямо пропорциональна качеству и обратно пропорциональна её цене [4]. Полезный эффект и цена услуги являются определяющими для клиента и основными составляющими конкурентоспособности услуги. При сравнении данного предприятия с предприятиями-конкурентами можно использовать в качестве основы для сравнения базовые товары или услуги. Так как размерность эффективности определяется размерностями эффекта и затрат, а затраты выражены в денежном выражении, то денежная оценка эффекта также является предпочтительной. В работе И.Н. Рыбакова «Качество и конкурентоспособность продукции при рыночных отношениях» за показатель оценки качества продукции (полезный эффект) принята коммерческая оценка качества [7]. Показатель конкурентоспособности продукции выражается как отношение коммерческой оценки качества к полным затратам на её приобретение и использование

$$P = \frac{Q_k}{C + E}, \quad (1)$$

где  $C$  – покупная цена продукции (услуги),  $E$  – совокупные затраты при получении услуги, а коммерческая оценка качества пропорциональна коэффициенту приведения и суммарному стоимостному эффекту  $Q_k = \alpha F$ . Первый множитель  $\alpha$  является коэффициентом приведения, а  $F$  – суммарный стоимостный эффект (полезный эффект). Его составляющие имеют различный удельный вес, могут быть в той или иной степени представлены одновременно, и для их общего количественного выражения следует использовать суммарный стоимостный эффект для потребителя при получении услуги. Величина суммарного стоимостного эффекта равна

$$F = F_m + F_u + F_o + F_z + F_e + F_{op}, \quad (2)$$

где  $F_m$  – стоимость товара, в который воплощается результат услуги;  $F_u$  – стоимость предоставляемой информации при оказании услуги;  $F_o$  – стоимость интеллектуальных и эстетических благ, предоставляемых услугой;  $F_z$  – стоимость полезных для здоровья и окружающей среды эффектов, возникающих при получении услуги;  $F_e$  – стоимость гарантийных услуг;  $F_{op}$  – стоимость других полезных для потребителя результатов, имеющих денежное выражение, например, выгоды, полученные из взаимодействия с другими клиентами, если услуга предоставляется группе клиентов. То есть величина  $F$  отождествляется с потребительской стоимостью материальных эффектов от получения услуги. Существует также ряд составляющих качества услуги, не имеющих денежного выражения, к которым следует отнести: комфортное удовлетворение от удобства, стабильности свойств услуги –  $A_k$ ; престижное удовлетворение от новизны, оригинальности или уникальности услуги –  $A_{np}$ ; эстетическое удовлетворение от дизайна помещения, в котором предоставляется услуга, запаха, упаковки используемых предметов –  $A_s$ ; удовлетворение имиджем, товарным знаком провайдера услуг –  $A_u$ . Эти составляющие выражаются коэффициентами, которые считаются по отношению к опорным значениям аналогичных составляющих для базовых услуг того же назначения, определяемых посредством экспертной оценки.

Получаются коэффициенты  $\alpha_k = \frac{A_k}{A_k^o}$ ;

$$\alpha_{np} = \frac{A_{np}}{A_{np}^o}; \quad \alpha_s = \frac{A_s}{A_s^o}; \quad \alpha_u = \frac{A_u}{A_u^o}.$$

Результирующий коэффициент приведения равен  $\alpha = \alpha_k \alpha_{np} \alpha_u \alpha_s$ . Коммерческая оценка качества отражает все стороны удовлетворения запросов потребителя и особенности его восприятия. Уровень конкурентоспособности анализируемой услуги на конкретном рынке вычисляется

по формуле

$$K_{ij} = \frac{P}{P^\delta}, \quad (3)$$

где  $P$  – конкурентоспособность рассматриваемой услуги, а  $P_\delta$  – конкурентоспособность базовой услуги.

Чтобы количественно оценить уровень конкурентоспособности малых предприятий сферы сервиса, нужно вспомнить, что в России ещё совсем недавно задачи конкурентоспособности предприятий, товаров и услуг не стояли на первом месте, экономическая политика не ориентировалась на обеспечение конкурентоспособности предприятий, и до сих пор не существует единых международных документов по оценке конкурентоспособности различных объектов. На предприятиях сферы услуг создаются конкурентные преимущества услуги, из которых далее формируются конкурентоспособности более высоких уровней. Р.А. Фатхутдинов в работе «Конкурентоспособность организации в условиях кризиса» рассчитывает уровень конкурентоспособности как средневзвешенную величину по показателям конкурентоспособности конкретных товаров (услуг) на конкретных рынках [8]. Для интегральной оценки конкурентоспособности предприятия предлагается формула, учитывающая весомость товаров (услуг) и рынков, на которых они реализуются

$$K_{\text{орг}} = \sum_{i=1}^n \alpha_i b_i K_{ij} \rightarrow 1, \quad (4)$$

где  $\alpha_i$  – удельный вес товара в объёме продаж за анализируемый период, доли единицы,  $i = 1, 2, 3, \dots, n$ ,  $\sum_{i=1}^n \alpha_i = 1,0$ ;  $b_i$  – показатель значимости рынка, на котором представлен товар организации.

$$a_i = \frac{V_i}{V},$$

где  $V_i$  – объём продаж  $i$ -ой услуги за анализируемый период в стоимостном выражении;  $V$  – общий объём продаж за анализируемый период.  $K_{ij}$  – конкурентоспособность  $i$ -й услуги на  $j$ -м рынке. Для обеспечения своего дальнейшего развития предприятиям требуется новый подход к ведению конкурентной борьбы. Производство услуги и её потребление становятся всё более персонифицированными и неразрывно связанными. Происходит ориентация на личные потребности клиента. Предприятия сферы сервиса стремятся повысить эффект полезности услуги путём более полного удовлетворения специфических потребностей клиента. Помимо потребительской ценности на первый план выходят такие факторы, как потребительские предпочтения, репутация, престижность, средства снижения рисков. Предоставление услуг неразрывно связано с генерированием ин-

формации. Создаются базы данных покупателей и потенциальных потребителей, накапливается персональная информация, осуществляется интерактивное взаимодействие с потребителями посредством электронной почты, через Web-сайты компаний. Очень важно, чтобы потребитель чувствовал себя комфортно. Услуги поставляют связку выгод потребителю через опыт. Покупая услугу, потребитель получает опыт по её предоставлению. При нарушении информационной безопасности, краже конфиденциальных данных, ухудшении имиджа компании, подаче судебных исков в связи с нарушением ФЗ-152 «О персональных данных» [1] к компании со стороны клиентов закрепляется негативный опыт взаимодействия с данной компанией, происходит неизбежный отток клиентов и, в конечном итоге, понижение уровня конкурентоспособности компании. Поэтому при повышении уровня информационной безопасности полезный эффект от получения услуги увеличивается. Вероятность реализации злонамеренных действий снижается, а полезный эффект услуги увеличивается на условный эффект, равный денежной оценке ущерба предприятию при реализации угрозы информационной безопасности. Показатель конкурентоспособности услуги определяется по формуле

$$P = \frac{\alpha F + \mathcal{E}_y}{C + E} \quad (5)$$

где  $\mathcal{E}_y$  – условный эффект, равный денежной оценке ущерба предприятию при реализации угрозы информационной безопасности, умноженной на величину снижения вероятности наступления этой угрозы в случае повышения информационной безопасности предприятия.

$$\mathcal{E}_y = Y \times \Delta p = Y \times (p_1 - p_2),$$

где  $Y$  – величина ущерба в случае реализации угрозы информационной безопасности;  $\Delta p = p_1 - p_2$  – снижение вероятности наступления неблагоприятного события с значения  $p_1$  в случае игнорирования проблемы информационной безопасности на предприятии до  $p_2$  в случае повышения информационной безопасности предприятия. Тогда

$$K_{ij} = \frac{P}{P^\delta} = \frac{\alpha F + \mathcal{E}_y}{\alpha^\delta F^\delta + \mathcal{E}_y^\delta} \times \frac{C^\delta + E^\delta}{C + E}. \quad (6)$$

Подставляя в это выражение в формулу (4), получаем интегральную оценку конкурентоспособности малых предприятий сферы услуг с учётом усиления информационной безопасности предприятия

$$K_{\text{орг}^\delta} = \sum_{i=1}^n \alpha_i b_i \frac{\alpha F + \mathcal{E}_y}{\alpha^\delta F^\delta + \mathcal{E}_y^\delta} \times \frac{C^\delta + E^\delta}{C + E}. \quad (7)$$

Происходит состыковка требований бизнеса и требований информационной безопасности. Задачи безопасности подчиняются общим целям компании, что повышает эффек-

тивность применяемых средств и отдачу соответствующих вложений. Меняется отношение как к защищаемой среде, так и к задачам информационной безопасности. Вместо каналов передачи данных, носителей информации актуализируется защита самих информационных объектов [5]. Подчиняясь требованиям бизнеса, корректируя свои цели, служба информационной безопасности управляет информационными активами. Вопросы информационной безопасности являются необходимым элементом при решении основных вопросов ведения бизнеса и, в частности, вопросов увеличения уровня конкурентоспособности малых предприятий сферы сервиса.

Выбор метода количественной оценки конкурентоспособности малых предприятий сферы сервиса является ключевым решением, которое должно удовлетворять функциональной полноте и достоверности оценки и уменьшить затраты времени и средств на её определение. Оценка уровня конкурентоспособности предоставляет наглядные количественные результаты и является основанием для формирования и управления конкурентными преимуществами предприятия и его конкурентного потенциала. Благодаря полученным формулам, доказана важность усиления информационной безопасности для увеличения уровня конкурентоспособности предприятия.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон Российской Федерации «О персональных данных» // Российская газета. 2006. 29 июня.
2. *Агабабян Э.М.* Экономический анализ сферы услуг. М., 1968.
3. *Амстронг Г.* Основы маркетинга. 4-е европейское изд. / Г. Амстронг, В. Вонг, Ф. Котлер, Д. Сондерс; пер. с англ. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. 1200 с.: ил.
4. *Закутина Г.П., Кедровская Л.Г., Шумов Ю.А.* Информационное обеспечение конкурентоспособности продукции и услуг. Изд-е 2-е, испр. и доп. М., 1992.
5. *Конеев И.Р., Беляев А.В.* Информационная безопасность предприятия. СПб.: БХВ–Петербург, 2003. 752 с.: ил.
6. *Маркс К.* Теория прибавочной стоимости. Ч. 1 // Маркс К. Капитал. Т. IV. М., 1954.
7. *Рыбаков И.Н.* Качество и конкурентоспособность продукции при рыночных отношениях. Вопросы теории. // Стандарты и качество. 1995. № 12. С. 43–47.
8. *Фатхутдинов Р.А.* Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М.: Издат.-книготорг. центр «Маркетинг», 2002. 892 с.
9. *Яковлев В.А.* Услуги: вопросы теории и методологии. Краснодар, 1973.

*А.А. Салманов*

## ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РФ

*На основании анализа статистических данных анализируются проблемы и тенденции развития легкой промышленности РФ.*

**Ключевые слова:** анализ; легкая промышленность; предприятие; управление; объем производства.

*We analyze problems and trends of light industry development in Russia based on the statistics analysis.*

**Keywords:** analysis; light industry; enterprise; management; production volume.

Легкая промышленность – это исторически сформировавшаяся часть экономики РФ, длительный период времени составляющая часть российского промышленного производства, будучи включенной в состав обрабатывающей промышленности. В свете этого состояние и тенденции развития легкой промышленности во многом определяются состоянием и динамикой развития обрабатывающей промышленности в целом. Данные табл. 1 характеризуют тенденции изменения объема производства ведущих отраслей промышленного производства РФ за предшествующие пять лет: добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды. Наглядное представление результатов анализа отражает рис. 1. Анализ показателей прироста объема производства подтверждает достаточно стабильный уровень темпов увеличения объемов отгруженных товаров, работ, услуг собственного производства обрабатывающей промышленности в целом в сравнении со значительными колебаниями изменений темпов роста объемов производств других промышленных отраслей России. Так, в 2007 году производство и распределение электроэнергии, газа и воды в России упало, аналогичная динамика свойственна добывающим отраслям по итогам работы в 2009 году. Однако последствия экономического кризиса 2008–2009 годов не оказали существенного негативного влияния на отрасли обрабатывающего производства в целом. Прирост производства сохранялся на протяжении всего исследуемого периода, однако его темпы несколько снизились в 2009 и 2010 годах, что, вероятно, явилось отложенным эффектом кризисных экономических явлений. В 2011 году вновь наметилась тенденция увеличения объемов производства.

По данным табл. 1 следует отметить положительную тенденцию увеличения доли производственных отраслей в общем объеме валовой добавленной стоимости экономики в 2010 и 2011 годах, в том числе наибольший рост показала доля обрабатывающих производств.

В составе показателей, характеризующих развитие обрабатывающей промышленности в целом, следует выделить показатели, отражающие место в структуре экономики и тенденции развития легкой промышленности. Так, по данным статистических наблюдений, на протяжении последних 6 лет доля продукции легкой промышленности в продукции обрабатывающих производств стабильна: для текстильной промышленности она составляет от 0,9 до 1,2%, по итогам 2010 года – ровно 1%, доля производства кожи, изделий из кожи и меха в объеме промышленного производства – 0,2% ежегодно с 2005 года. Однако такая стабильность – отражение некоторых застойных процессов в отрасли, так как ранее значение легкой промышленности оценивалось гораздо выше, например, доля производства легкой промышленности в 1991 году составляла 12%. Индексы производства, рассчитанные по отношению к показателям объема производства предприятий легкой промышленности в 1991 году, приведены на рис. 2.

Указанные индексы практически не характеризуются положительной динамикой, за исключением периода 2010 и 2011 годов, когда был отмечен рост объемов производства в кожевенной и обувной подотраслях, тогда как наметившаяся положительная тенденция 2010 и 2011 года в текстильной промышленности не привела к значительному росту производства. Кризисные явления 2008–2009 годов обусловили такое снижение текстильного производства, которое не было преодолено в

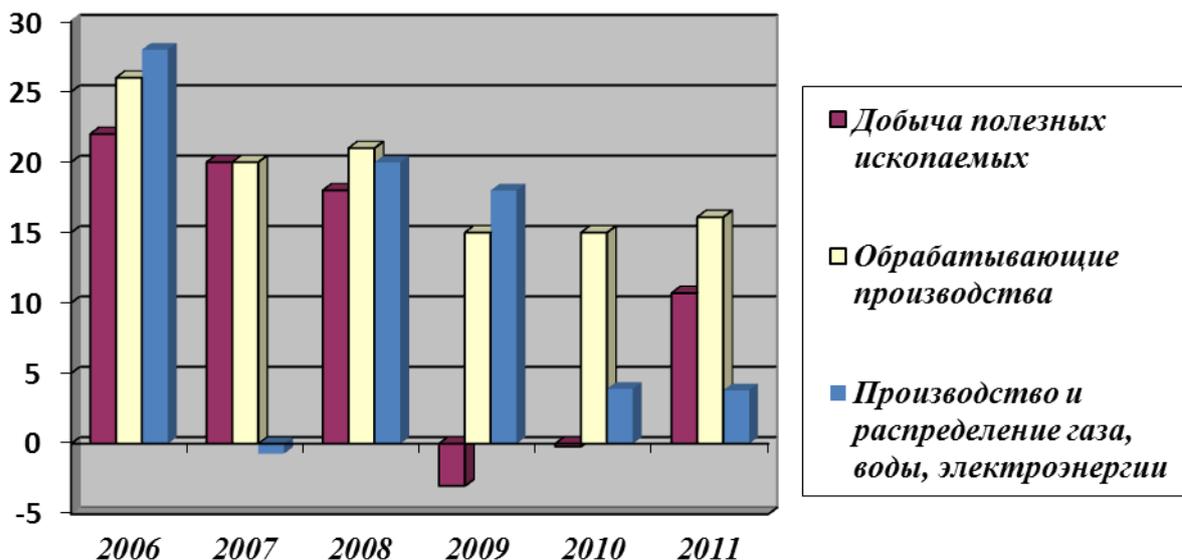


Рис. 1 Динамика прироста (снижения) объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ, услуг собственными силами по видам экономической деятельности РФ

Источник: Россия в цифрах – 2011: краткий стат. сборник / Росстат. М., 2012.

Таблица 1

**Динамика структуры валовой добавленной стоимости по видам производственных отраслей, %**

Вид экономической деятельности	2010	2011	Изменение, %
Валовая добавленная стоимость всего	100	100	-
Добыча полезных ископаемых	9,8	10,7	0,9
Обрабатывающие производства	15	16,1	1,1
Производство и распределение электроэнергии, газа, воды	3,9	3,8	-0,1

Источник: Россия в цифрах – 2011: краткий стат. сборник / Росстат. М., 2012.

Таблица 2

**Анализ тенденций изменения объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ, услуг собственными силами по видам экономической деятельности**

Период (год)	Объем производства								
	Добыча полезных ископаемых, млрд. руб.	Абсолютный прирост, млрд. руб.	Темп прироста (снижения), %	Обрабатывающие производства, млрд. руб.	Абсолютный прирост, млрд. руб.	Темп прироста (снижения), %	Произ-во и распре-е энергии, газа, воды, млрд. руб.	Абсолютный прирост, млрд. руб.	Темп прироста (снижения), %
2005	3062	-	-	8872	-	-	1691	-	-
2006	3721	659	22	11185	2313	26	2162	471	28
2007	4469	748	20	13978	2793	20	2146	-16	-0,7
2008	5272	803	18	16864	2886	21	2573	472	20
2009	5091	- 181	- 3	14352	- 2512	15	3048	475	18
2010	4989	-102	-0,2	16505	2153	15	3167	119	3,9
2011	5523	534	10,7	19162	2657	16,1	3287	120	3,8

Источник: Россия в цифрах – 2011: краткий стат. сборник / Росстат. М., 2012.

2010 и 2011 годах и не позволило выйти отрасли на уровень показателей прироста объема производства периода 2005–2007 годов. Таким образом, объем производственной активности отраслей легкой промышленности

отличается стабильно низким уровнем на протяжении всего периода 2005–2011 годов. Последние два года 2010 и 2011 характеризуются достаточно слабым ростом объемов.

Факторы, оказавшие влияние на выявлен-



Рис. 2. Динамика изменения объемов производства отраслей легкой промышленности к показателям производства 1991 года

Источник: Россия в цифрах – 2011: краткий стат. сборник / Росстат. М., 2012.

ную тенденцию, могут быть определены в результате анализа показателей производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятий отрасли. Так, данные рис. 3 раскрывают динамику изменения основных производственно-хозяйственных показателей работы двух подотраслей легкой промышленности за период с 2005 по 2011 год. Показатели отрасли не отличаются стабильностью, и тенденции отличны по видам

производства. По текстильной отрасли отмечается стабильное падение числа занятых, совокупный финансовый результат подотрасли в 2009 году опустился до уровня убытка, рентабельность товаров практически не показывает роста с 2009 года. Уровень производства не отличается стабильностью, но в 2010 и 2011 гг. отмечается слабая положительная динамика.

Таблица 3

**Динамика производственно-хозяйственных показателей предприятий легкой промышленности РФ**

Период	Объем производства							
	Объем отгруженных товаров, млрд. руб.	Темп прироста, %	Среднегодовая численность работников, т. чел.	Темп прироста, %	Сальдированный финансовый результат, млн. руб.	Темп прироста, %	Рентабельность проданных товаров, %	Темп прироста, %
<b>Текстильная промышленность</b>								
2005	101	-	495	-	715	-	2,7	-
2006	131	29	463	-6,5	1961	174	3,5	30
2007	137	4,6	431	-7	1754	-10,6	5,2	49
2008	157	12,7	392	-9	795	-54,7	4,8	-7,7
2009	156	-0,01	336	-14	-386	-149	5,7	18,8
2010	177	13,4	326	-3	924	-	5,4	-5,5
2011	178	0,01	319	-2	977	5,7	5,3	-1,9
<b>Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви</b>								
2005	19,7	-	70	-	437	-	5	-
2006	24,7	25,4	67	-0,4	877	101	6,9	38
2007	29,5	4,8	79	-17,9	1026	17	6,2	-10,1
2008	34,4	16,6	73	-7,6	711	-30,7	6,6	6,5
2009	34,8	1,16	58	-20,5	267	-62,4	7,0	6,1
2010	39,5	13,5	58	0	816	205,6	8,0	14,3

2011	40,5	2,5	56	-3,4	845	3,5	8,3	3,8
------	------	-----	----	------	-----	-----	-----	-----

Источник: Россия в цифрах – 2011: краткий стат. сборник / Росстат. М., 2012.

Таблица 4

**Динамика финансовых показателей предприятий легкой промышленности РФ**

Период	Объем производства							
	Выручка, млрд. руб.	Темп прироста %	Индекс цен %	Абсолютное изменение, %	Коэффициент текущей ликвидности, %	Абсолютное изменение, %	Коэффициент обеспеченности собст. оборот. средствами, %	Абсолютное изменение, %
<b>Текстильная промышленность</b>								
2005	89	-	104,2	-	100,5	-	-16,9	-
2006	98	10,1	108,3	4,1	122,1	21,6	-8,5	8,4
2007	109	11,2	120	11,7	129,7	7,6	-10,3	-1,8
2008	119	9,2	112,3	-7,7	133,5	3,8	-7,8	2,5
2009	109	-8,4	108,8	-3,5	130,0	-3,5	-12,7	-4,9
2010	107	-1,8	110,1	1,3	125,4	-4,6	-9,7	3
2011	111	3,7	111,7	1,6	129,3	3,9	-8,9	0,8
<b>Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви</b>								
2005	20	-	105,6	-	103,7	-	-7,2	-
2006	24	20	106,6	1	106,7	3	-6,7	0,5
2007	27	12,5	108,7	2,1	116,8	10,1	-7,4	-0,7
2008	28	3,7	108,4	-0,3	122,7	5,9	-7,8	-0,4
2009	29	3,6	104,9	-3,5	124,9	2,2	-8,9	-1,1
2010	28	-3,5	106,3	1,4	126,8	1,9	-9,2	-0,3
2011	30	7,1	108,9	2,6	125,3	-1,5	-7,9	1,3

Источник: Россия в цифрах – 2011: краткий стат. сборник / Росстат. М., 2012.

По кожевенной и обувной отрасли численность занятых также падает, уровень финансового результата показывает волнообразные движения со значительной амплитудой: в 2008 и 2009 годах снижается, в 2010 году рост прибыли превысил 2 раза, однако в 2011 году роста прибыли практически не было (увеличение на 3,5%). Рентабельность кожевенных, меховых изделий и обуви стабильно показывает слабый рост с 2008 года. При этом уровень производства кожевенной подотрасли также имеет постоянную слабо положитель-

ную тенденцию.

Динамика доли убыточных предприятий отрасли также характеризуется негативной тенденцией. В текстильной отрасли с убытком функционируют более трети производств, в кожевенной и обувной – около трети. Указанный вывод иллюстрирует рис. 3.

Показатели, характеризующие финансовое состояние легкой промышленности, следует оценить следующим образом. Выручка предприятий (за исключением 2008 года для текстильной отрасли) показывает постоянное

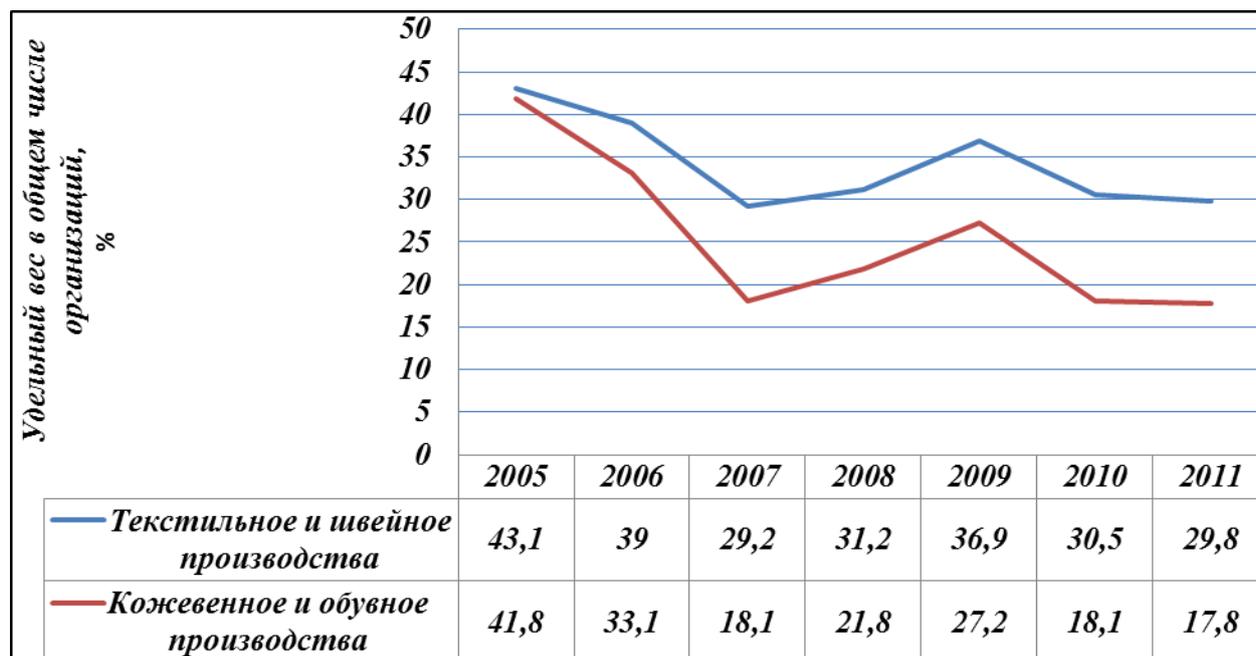


Рис. 3 Динамика доли убыточных предприятий легкой промышленности

*Источник:* Россия в цифрах – 2011: краткий стат. сборник / Росстат. М., 2012.

снижение в периоды с 2005 по 2010 год включительно, в 2011 году отмечен слабый прирост – 3,7% для текстильной и 7,1% для кожевенной отраслей. Индекс цен, характеризующий изменения цен на товары отрасли, отстает от темпов инфляции. В 2008 и 2009 годах индекс цен имел отрицательное значение, указывая на падение цен производителей, так в 2011 году индекс цен текстильной отрасли составил 1,6%, в кожевенной – 2,6% [1]. Коэффициенты текущей ликвидности в кожевенной и обувной промышленности неизменно растут с 2005 года, в 2011 году составляют 125,3%, в текстильной и швейной промышленности пик роста коэффициента отмечен в 2007 году, в 2009–2010 году отмечено падение и небольшой прирост в 2011 году до уровня 129,3% [1]. Наконец, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в отрасли имеет отрицательное значение на протяжении всего исследуемого периода, с 2005 по 2011 годы, что указывает на отсутствие достаточного уровня платежеспособности и внутренних ресурсов для даль-

нейшего развития, поскольку предприятия не могут финансировать за счет собственных источников в полной мере даже внеоборотные активы. Таким образом, собственные оборотные активы у предприятий легкой промышленности отсутствуют полностью. Причинами этого являются, во-первых, значительная доля убыточных предприятий отрасли, во-вторых, значительная доля просроченной дебиторской задолженности покупателей и заказчиков и, в-третьих, нерациональная инвестиционная политика.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Россия в цифрах – 2011: краткий стат. сборник / Росстат. М., 2012.
2. *Стивенсон В.Дж.* Управление производством. М.: Лаборатория базовых знаний, 2004.
3. Управление организацией / под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2012.

*Э.Н. Семенова*

## ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

*Рассмотрены основные подходы к определению экономической природы интересов субъектов общества, обосновывается необходимость и возможность согласования интересов участников хозяйственно-экономической деятельности.*

**Ключевые слова:** *интерес; потребность; мотив; собственность; саморегулирование; стимулирование.*

*Key approaches to defining economic nature of interests of social subjects are researched, the need and possibility to coordinate the interests of business entities are proved.*

**Keywords:** *interest; need; motive; property; self-regulation; stimulating.*

Проблема экономических интересов многие годы является предметом внимания как отечественных, так и зарубежных исследователей. Экономические интересы – это интересы, побуждающие субъектов рынка к хозяйственно-экономической деятельности, определенные их положением и ролью в системе общественных отношений и экономических связей. Среди основных участников экономического процесса принято выделять домашние хозяйства, фирмы, государство и некоммерческие организации. Формирование групп экономических интересов определяется сложностью и развитостью экономики, структурой государственного устройства.

В рассуждениях и публикациях некоторых экономистов, политологов, журналистов в качестве одной из коренных причин негативных последствий российских экономических реформ выделяется игнорирование роли интересов субъектов общества [1; 2; 3]. Экономическая политика и ее результаты адекватны в том случае, если они основаны на реализуемой в этом процессе системе интересов субъектов экономических отношений.

Несмотря на разностороннее исследование вопросов согласования частных и общественных интересов в научной литературе, ряд проблем не нашел достаточно полного отражения. В частности, ошутим дефицит в работах, посвященных формированию современных эффективных механизмов согласования интересов в хозяйственной жизни общества и их применения для создания условий устойчивого развития национального хозяйства. При всей неоднозначности подходов к определению экономической природы интересов среди них можно выделить ряд доминирующих. Например, суждение о том, что экономические интересы имеют материальную основу, в качестве которой выступают потребности их субъектов, и социальную – как

экономические отношения, определяемые отношениями собственности. Интересы определяются как обусловленная отношениями собственности необходимость удовлетворения существующих и развивающихся потребностей субъектов экономики.

Другим известным подходом является признание объективности экономической природы интересов. Признанным является и подход, согласно которому соотношение между интересами и стимулированием выступает как связь между объективным и субъективным, когда интересы служат объективной основой стимулирования, которое является практикой реализации и согласования интересов при помощи экономического механизма, свойственного данному обществу. Кроме перечисленных, принимается положение о том, что экономические интересы образуют систему с входящими в нее подсистемами, которая характеризуется внешней и внутренней противоречивостью, причем способом разрешения противоречий является согласование интересов. Еще одним общим положением, связанным с данной проблемой, является связь интересов с экономическими законами, которая в современных исследованиях незаслуженно обходится стороной [1; 4; 5].

В настоящее время в хозяйственной практике происходит осознание того факта, что хозяйственная деятельность человека не может исходить только из его узко понятого собственного интереса. В основе эффективности функционирования экономической системы лежит координация корыстного интереса, который считается самым сильным побуждением человека, и нравственных мотивов, выражающих общественные интересы. Это означает, что решения, которые человек принимает в сфере хозяйственной деятельности, обусловлены сложным переплетением частных и общественных интересов, и потому

важнейшей задачей является изучение механизмов их координации. Мировой практикой доказано, что рыночная экономика развивается не только под воздействием саморегулирования, но и государственного регулирования, что, в совокупности, предполагает управление, планирование и стимулирование, посредством которого происходит реализация экономических интересов. Высокая степень противоречивости интересов основных субъектов социального взаимодействия в России повышает роль государства в построении механизма координации частного и общественного интересов, в создании стимулирующих условий на всех фазах воспроизводственного процесса. На макроуровне к ним можно отнести: индикативное планирование и прогнозирование; денежно-кредитную политику; активное вмешательство в процессы ценообразования; государственное предпринимательство; административное, информативное и моральное стимулирование социальных инициатив бизнеса. Рыночный механизм саморегулирования и государственное регулирование экономики должны быть связаны с учетом и согласованием экономических интересов рынка на всех уровнях, начиная с национальной экономики и заканчивая отдельным работником.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Канапухин П.А.* Закономерность эволюции экономических интересов и механизмы их реализации в экономике России // Электронная библиотека «Веда». URL: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/373945.html> (дата обращения: 23.03.2012)
2. *Нагайчук А.Ф.* Институциональные основы реализации социально-экономических интересов в политике (из опыта российских реформ) // Проблемы современной экономики. 2005. № 3/4 (15/16): [сайт]. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=815> (дата обращения; 17.03.2012)
3. *Пороховский А.А.* Современная российская рыночная модель: экономические и неэкономические факторы реализации // Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова: [сайт]. URL: <http://www.econ.msu.ru/cd/202> (дата обращения: 10.03.2012)
4. *Райзберг Б.А.* Государственное управление экономическими и социальными процессами. М.: ИНФРА-М, 2010.
5. *Экономическая теория: политэкономика* / под ред. В.Д. Базилевича. М.: Рыбари, 2009. 870 с.

*О.Д. Угольникова, А.А. Петров*

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ И РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В УСЛОВИЯХ НЕОЭКОНОМИКИ

*Рассмотрены вопросы повышения конкурентоспособности российской промышленности и экономики в целом, связанные с институциональными трансформациями. Проанализированы институциональные меры стимулирования развития рынка инноваций и инвестиционной активности бизнеса. Выявлены особые факторы развития институциональной среды.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность; факторы; барьеры; институциональная среда; инструменты развития; инвестиции.

*We look at problems of increasing competitive ability of Russian industry and economy as a whole connected with institutional transformations. Institutional measures of stimulating the innovation market development and investment business activity are analyzed. Special factors of institutional environment development are revealed.*

**Keywords:** competitive ability; factors; barriers; institutional environment; development tools; investment.

Российская экономика переживает период, связанный с формированием новой социально-хозяйственной парадигмы, объединяющей новую систему хозяйствования и новый образ жизни. Интеллектуальный потенциал общества, производительность и результативность деятельности занятых в отечественной экономике зависят от уровня и качества жизни населения выводят на первый план вопросы модернизации российской промышленности.

В условиях неэкономии фактор роста – физический капитал сменяется капиталом интеллектуальным. Термин «работник интеллектуального труда», введенный в научный оборот в 1962 г. Ф. Махлупом [9], соединил различные характеристики нового типа работника: ориентированность на оперирование информацией и знаниями; независимость от внешних факторов собственности на средства и условия производства; высокую мобильность; желание заниматься деятельностью, открывающей широкое поле для самореализации [7]. Новый тип работника формулирует специальные требования к качеству жизни.

Повышение качества жизни населения российских регионов достигается обеспечением хорошей работой и достойной зарплатой, социальными услугами на уровне европейских стандартов, комфортной средой проживания и определяется интенсивным промышленным ростом. Последнее предполагает стимулирование субъектов рынка к развитию научно-технологического, технического и

промышленного сотрудничества, приводит к формированию альянсов и стратегических партнерств, секторальных и горизонтальных технологических кластеров, технопарков и т.д. Модернизация в таких условиях касается технологических преобразований, институциональных трансформаций и формирования новых условий жизни общества. Институциональные трансформации связаны с развитием законодательной базы; инновационных форм организации бизнеса; политических, идеологических и управляющих воздействий; новых институтов, как реакции на преодоление дефектов рыночного регулирования.

Институциональные преобразования, проводящиеся в современной России, связаны, в том числе, с совершенствованием антимонопольного законодательства [5], поддержкой предпринимательства [6], улучшением инвестиционного климата [3], совершенствованием институтов международного сотрудничества [9]. Эффективное использование государственного имущества обеспечивается, в частности, формированием таких нефинансовых инструментов развития, как особые экономические зоны (ОЭЗ). Эти институциональные структуры – форма частно-государственного партнерства, и в настоящее время в РФ создаются 25 ОЭЗ, из них 4 технико-внедренческих, 4 промышленно-производственных, 14 туристско-рекреационных и 3 портовых [1].

Сложные инновационные проекты предполагают первоочередность финансовой и правовой поддержки. Одна из форм ее обес-

печения – регулирование инвестиционного процесса государством через предложение высокоэффективных стимулов. Ими являются особые административные, налоговые, таможенные, иные режимы, льготные условия и доступ к инфраструктуре, неизменность предоставления преференций, другие дополнительные преимущества. Их совокупность служит основой заинтересованности бизнеса в разработке, создании, продвижении, тиражировании инновационных продуктов. Конкурентным преимуществом ОЭЗ на территории России является снижение издержек инвестора до 30%.

Особые экономические зоны промышленно-производственного типа располагаются в крупных промышленных регионах страны. Размещение производства на территории промышленных зон способствует повышению конкурентоспособности продукции российских предприятий на внутреннем и внешнем рынках. В качестве примера приведем ОЭЗ «Титановая долина» [8] (Уральский ФО). Ее стратегические проекты связаны с развитием сырьевой базы титанового производства. Первая очередь (таможенный комплекс, пожарная часть, внутренние автодороги, автомобильные парковки) строительства инфраструктуры ОЭЗ будет завершена в декабре 2014 года. Вторая, включающая административно-деловой центр, эстакаду, ТЭЦ, паркинги, бизнес-центр, гостиницы, учебный комплекс и пр., – в декабре 2016 года. Инвестиции государства в «Титановую долину» составили 35 млрд. руб., резидентов – 110 млрд. руб., заявлено еще 400 млн. руб. Привлечение инвесторов в реальный сектор экономики продолжается. Разработана программа повышения привлекательности региона и формирования оптимальных условий для инвесторов. Планируемый итог – увеличение инвестиций с 200 млрд. руб. в 2011 г. до 500 млрд. руб. в 2015 г. [8].

К мерам институционального характера относится учреждение специальных организаций, стимулирующих развитие российской экономики путем продвижения инициатив бизнеса, улучшения предпринимательского климата, формирования позитивного статуса предпринимателя и имиджа предпринимательства в обществе, поддержки инновационного менеджмента и содействия развитию профессиональных компетенций. Такой структурой, первой в России, стала автономная некоммерческая организация «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» (АНО «АСИ»), созданная Распоряжением Правительства РФ от 11.08.2011 № 1393-р [4].

Проекты АНО «АСИ» ведутся по трем основным направлениям: «Инновационный бизнес», «Молодые профессионалы», «Социальные проекты», и государство вкладывает

инвестиции в их развитие. Совместно с Минэкономразвития РФ Агентство разрабатывает дорожные карты по проблемным сферам государственного регулирования, например, «Оптимизация процедур регистрации предприятий»; «Оптимизация процедур регистрации собственности»; «Повышение качества регуляторной среды для бизнеса», всего 15 дорожных карт Национальной предпринимательской инициативы [4]. Их цель – улучшение инвестиционного климата. Агентство выдвинуло предложение о снятии патентной пошлины для повышения качества и количества поддерживаемых государством проектов [4].

В качестве других компонент институциональной среды можно рассматривать уровень развития финансового рынка, независимость и справедливость судебной и правовой систем, деятельность институтов развития, качество социальной среды, общеэкономические условия ведения бизнеса и пр. Институциональная среда для российского бизнеса, инвестирующего в инновации, пока остается в целом неблагоприятной. К основным институциональным барьерам отнесем низкий уровень конкуренции в российской экономике и мотивации внедрения инноваций, несовершенство законодательства РФ (например, отсутствие федерального закона об инновационной деятельности), неразвитость рынков капитала, сложность получения финансирования, недостаточность капиталов для стартапов. Качество среды проживания в общем по стране и недостаточный уровень общественного статуса инноватора также отнесем к наименее развитой компоненте отечественной институциональной среды. Задача формирования современной системы институтов – предпосылка достижений стратегических целей долгосрочного развития РФ [1].

## ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. Утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р // Информационно-правовая система «Гарант». URL:

<http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/94365/> (дата обращения: 15.08.2012)

2. Постановление Правительства РФ от 19 июня 2012 г. № 603 «О взаимодействии федеральных органов исполнительной власти с Евразийской экономической комиссией» // МногоЗаконов.ру: законодательство онлайн: [сайт]. URL:

<http://www.mnogozakonov.ru/catalog/date/2012/6/19/73371/> (дата обращения: 15.08.2012)

3. Распоряжение Президента РФ от 3 августа 2011 г. № 535-рп // Сайт полномочного представителя Президента РФ в Центральном федеральном округе. URL:

[http://cfo.gov.ru/static/files/rasporyazhenie\\_no\\_535-gr.doc](http://cfo.gov.ru/static/files/rasporyazhenie_no_535-gr.doc) (дата обращения: 15.08.2012)

4. Распоряжение Правительства РФ № 1393-р от 11.08.2011 г. «Об учреждении автономной некоммерческой организации «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» // Агентство стратегических инициатив: [сайт]. URL: [http://www.asi.ru/about\\_agency/documents/1393.pdf](http://www.asi.ru/about_agency/documents/1393.pdf) (дата обращения: 15.08.2012)

5. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 401-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О защите конкуренции» // Российская газета: [сайт]. URL: <http://www.rg.ru/2011/12/06/konkurencia-site-dok.html> (дата обращения: 15.08.2012)

6. Федеральный закон «О федеральном

бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов» // Российская газета: [сайт]. URL:

<http://www.rg.ru/2011/12/02/budget12-14-site-dok.html> (дата обращения: 15.08.2012)

7. *Иноземцев В.* Расколота цивилизация. Изд-во: HOUGHTON MIFFLIN (Бостон, США) и ACADEMIA (Москва), 1999.

8. Титановая долина // Открытое акционерное общество «Особые экономические зоны»: [сайт]. URL: [http://www.oao-oez.ru/special\\_economic\\_zones/industrial\\_zones/titanium-valley/](http://www.oao-oez.ru/special_economic_zones/industrial_zones/titanium-valley/) (дата обращения: 15.08.2012)

9. *Machlup F.* The Production and Distribution of Knowledge in the United States. Princeton, 1962.

*А.В. Харитонович*

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ИНВЕСТИЦИОННО- СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

*Рассматривается актуальная проблема оценки эффективности использования ресурсного потенциала инвестиционно-строительного комплекса. Представлены разработанные автором регрессионные модели для оценки величины валового регионального продукта строительной отрасли по Северо-Западному федеральному округу. Предложена методика оценки эффективности использования ресурсного потенциала инвестиционно-строительного комплекса.*

**Ключевые слова:** ресурсный потенциал; инвестиционно-строительный комплекс; оценка эффективности.

*A relevant problem of assessing the efficiency of using resource potential of investment and building complex is researched. We offer our own regression models to assess gross regional product of building industry in North-West Federal District. A method to assess efficiency of using the resource potential of investment and building complex is suggested.*

**Keywords:** resource potential; investment and building complex; efficiency assessment.

Строительная отрасль обладает рядом особенностей, которые определяют специфику управления организациями, функционирующими в составе инвестиционно-строительного комплекса (ИСК). Кроме того, на современном этапе ИСК различных регионов, в частности Северо-Западного региона, сталкиваются с рядом проблем (последствия мирового экономического кризиса, нехватка высококвалифицированных кадров, низкий инновационный потенциал организаций и др.), которые не способствуют повышению эффективности их деятельности и так или иначе связаны с составляющими их ресурсных потенциалов. В связи с этим для комплексного решения проблем отдельных видов ресурсов регионального ИСК необходимо провести оценку эффективности использования его ресурсного потенциала, которая позволит проанализировать состояние и перспективы развития ИСК, рассмотреть возможности появления новых источников ресурсов и более эффективно управлять имеющимися ресурсами.

В настоящее время в практике управления отечественными ИСК вопросам развития ресурсного потенциала уделяется недостаточное внимание, инструментарий оценки эффективности использования ресурсного потенциала регионального ИСК не разработан, а существующие рекомендации по его оценке носят общий характер. В этих условиях проблемы оценки эффективности использования ресурсного потенциала ИСК приобретают особую актуальность.

В целях решения упомянутых выше проблем нами была разработана методика оценки эффективности ресурсного потенциала ИСК на основе построения корреляционно-регрессионной модели. В качестве результативного признака рассматривалась величина валового регионального продукта строительной отрасли по Северо-Западному федеральному округу. Среди факторных признаков по Северо-Западному федеральному округу были выделены следующие:

- 1)  $x_1$  – среднегодовая численность занятых в строительстве (человек);
- 2)  $x_2$  – стоимость основных фондов в строительной отрасли (миллионов рублей);
- 3)  $x_3$  – степень износа основных фондов в строительной отрасли (в долях);
- 4)  $x_4$  – удельный вес полностью изношенных основных фондов в строительной отрасли (в долях от общего объема основных фондов);
- 5)  $x_5$  – число предприятий и организаций в строительной отрасли;
- 6)  $x_6$  – число организаций, выполнявших научные исследования и разработки;
- 7)  $x_7$  – численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками (человек);
- 8)  $x_8$  – внутренние затраты на научные исследования и разработки (миллионов рублей);
- 9)  $x_9$  – число созданных передовых производственных технологий;
- 10)  $x_{10}$  – число используемых передовых производственных технологий;

11)  $x_{11}$  – инновационная активность организаций (в долях);

12)  $x_{12}$  – затраты на технологические инновации (миллионов рублей);

13)  $x_{13}$  – удельный вес убыточных организаций по виду экономической деятельности «Строительство» (в долях от общего числа организаций);

14)  $x_{14}$  – инвестиции в основной капитал по виду экономической деятельности «Строительство» (миллионов рублей);

15)  $x_{15}$  – число малых предприятий в строительной отрасли;

16)  $x_{16}$  – среднесписочная численность работников малых предприятий в строительной отрасли (человек).

На первом этапе построения модели в целях выявления наиболее значимых факторных признаков были рассчитаны парные линейные коэффициенты корреляции между результативным и факторными признаками (табл. 1, табл. 2).

Затем с помощью шкалы Чеддока (табл. 3) были отобраны факторные признаки, сила связи которых с результативным признаком характеризуется как «заметная», «сильная» или «весьма сильная» и значения парных линейных коэффициентов корреляции которых являются статистически значимыми на уровне значимости 0,05 (выделены подчеркиванием).

Таким образом, далее в процессе построения модели участвовали 6 факторных признаков ( $x_5, x_7, x_8, x_{10}, x_{12}, x_{13}$ ).

На следующем этапе были построены шесть моделей зависимости результативного признака от:

1) шести факторных признаков ( $x_5, x_7, x_8, x_{10}, x_{12}, x_{13}$ );

2) пяти факторных признаков ( $x_5, x_7, x_8, x_{12}, x_{13}$ );

3) четырех факторных признаков ( $x_5, x_7, x_8, x_{13}$ );

4) трех факторных признаков ( $x_5, x_8, x_{13}$ );

5) двух факторных признаков ( $x_8, x_{13}$ );

6) одного факторного признака ( $x_8$ ).

В целях отбора факторов для множе-

ственной регрессии из каждой построенной модели исключался один фактор, характеризующийся наименьшим по модулю значением  $t$ -критерия Стьюдента, а также наименьшим по модулю значением коэффициента частной корреляции (табл. 4), который позволяет оценить вклад каждого факторного признака в предсказание результативного признака. Заметим, что факторные признаки должны удаляться из моделей последовательно, так как незначимость большинства из них обусловлена влиянием наихудшего, и на следующем шаге расчетов остальные факторные признаки могут оказаться значимыми [1. С. 47].

Необходимо отметить, что только в трех последних моделях (модель № 4, модель № 5, модель № 6) значения коэффициентов регрессии при всех факторных признаках статистически значимо отличаются от нуля на уровне значимости 0,05, поэтому в дальнейшем именно эти модели будут рассмотрены более подробно.

Характеристики полученных шести моделей представлены в табл. 5.

В общем случае, если в состав модели добавляется еще один факторный признак, величина коэффициента детерминации возрастает, поэтому в процессе анализа характеристик моделей учитывались не только значения коэффициента детерминации, но и значения скорректированного коэффициента детерминации, который применяется для сравнения моделей при изменении количества факторных признаков.

Поскольку не каждый фактор, добавляемый в модель, существенно увеличивает значение коэффициента детерминации, была проведена оценка значимости факторов, дополнительно включаемых в модель, на основе частного  $F$ -критерия [1. С. 106]. Фактические и критические значения частного  $F$ -критерия представлены в табл. 6.

На основе данных, представленных в табл. 6, можно сделать вывод о том, что включение дополнительного фактора в модель статистически обоснованно только в

Таблица 1

**Парные линейные коэффициенты корреляции  $y, x_1-x_8$**

	$x_1$	$x_2$	$x_3$	$x_4$	$x_5$	$x_6$	$x_7$	$x_8$
$y$	0,32	0,12	-0,23	-0,31	<u>0,84</u>	-0,49	<u>-0,83</u>	<u>0,95</u>

Таблица 2

**Парные линейные коэффициенты корреляции  $y, x_9-x_{16}$**

	$x_9$	$x_{10}$	$x_{11}$	$x_{12}$	$x_{13}$	$x_{14}$	$x_{15}$	$x_{16}$
$y$	0,47	<u>0,92</u>	0,56	<u>0,66</u>	<u>-0,76</u>	0,20	0,52	0,02

Таблица 3

**Шкала Чеддока**

<b>Показатель тесноты связи</b>	0,1-0,3	0,3-0,5	0,5-0,7	0,7-0,9	0,9-0,99
<b>Характеристика силы связи</b>	слабая	умеренная	заметная	сильная	весьма сильная

Таблица 4

**Характеристики факторных признаков**

№ п/п	Факторные признаки	Коэффициент частной корреляции	t-критерий Стьюдента
<b>Модель № 1</b>			
1	x5	-0,86	-2,93
2	x7	0,71	1,74
3	x8	0,98	8,00
4	x10	0,42	0,80
5	x12	0,47	0,92
6	x13	-0,94	-4,68
<b>Модель № 2</b>			
1	x5	-0,83	-2,95
2	x7	0,64	1,66
3	x8	0,98	9,68
4	x12	0,43	0,95
5	x13	-0,95	-6,11
<b>Модель № 3</b>			
1	x5	-0,78	-2,82
2	x7	0,57	1,53
3	x8	0,98	9,87
4	x13	-0,95	-7,03
<b>Модель № 4</b>			
1	x5	-0,81	-3,44
2	x8	0,96	8,93
3	x13	-0,93	-6,21
<b>Модель № 5</b>			
1	x8	0,96	9,26
2	x13	-0,83	-3,93

Таблица 5

**Характеристики моделей**

№ п/п	Модель	Коэффициент множественной корреляции	Коэффициент детерминации	Скорректированный коэффициент детерминации
1	Модель № 1	0,998	0,995	0,985
2	Модель № 2	0,997	0,994	0,987
3	Модель № 3	0,996	0,993	0,987
4	Модель № 4	0,995	0,989	0,984
5	Модель № 5	0,984	0,968	0,959
6	Модель № 6	0,947	0,897	0,884

двух случаях из пяти, так как только при построении модели № 4 и модели № 5 фактическое значение частного F-критерия превышает критическое значение частного F-критерия.

Значения скорректированных коэффициентов детерминации также свидетельствуют о том, что в дальнейшем исключении факторов из модели № 4 и модели № 5 нет необходимости, поскольку для моделей № 1, 2, 3, 4 они

почти не отличаются (табл. 5), следовательно, несущественные факторы уже были исключены из модели.

Далее необходимо более подробно рассмотреть и сравнить полученные модели. Теперь для удобства модели № 4, 5, 6 будем обозначать модель № 1, модель № 2 и модель № 3 соответственно.

Для того чтобы сравнить эти три модели,

Таблица 6

**Фактические и критические значения частного F-критерия**

№ п/п	Модель	Число факторных признаков	Фактическое значение частного F-критерия	Критическое значение частного F-критерия
1	Модель № 1	6	0,60	10,13
2	Модель № 2	5	0,67	7,71
3	Модель № 3	4	2,86	6,61
4	Модель № 4	3	11,45	5,99
5	Модель № 5	2	15,51	5,59

необходимо рассчитать суммы квадратов отклонений значений результативного признака, рассчитанных по уравнению регрессии, от исходных значений результативного признака. Поскольку в регрессионные модели № 1 и № 2 входят факторные признаки с разными единицами измерений, также были рассчитаны стандартизированные суммы квадратов отклонений.

Поскольку модель № 3 характеризуется наибольшей суммой квадратов отклонений, наибольшей стандартизированной суммой квадратов отклонений (табл. 7) и наименьшим значением скорректированного коэффициента детерминации (табл. 5) по сравнению с моделями № 1 и № 2, исключим ее из дальнейшего рассмотрения.

Параметры регрессионных моделей № 1 и № 2 представлены в табл. 8 и 9.

Значения коэффициентов регрессии при всех факторных признаках, входящих в состав первой и второй модели, статистически значимо отличаются от нуля на уровне значимости 0,05. Значения свободных членов и в первой, и во второй модели не являются статистически значимыми на уровне значимости 0,05 (табл. 8, табл. 9). Поскольку за моделирование тенденции отвечают коэффициенты при факторных признаках, последнее замечание не столь критично, хотя и должно учитываться в процессе дальнейшего анализа разработанных моделей.

Значение коэффициента детерминации для регрессионной модели № 1 составляет 0,99 и является статистически значимым на уровне значимости 0,05. Это означает, что модель № 1 объясняет 99% изменчивости результативного признака.

Значение коэффициента детерминации для регрессионной модели № 2 составляет 0,97 и является статистически значимым на уровне значимости 0,05. Это означает, что модель № 2 объясняет 97% изменчивости результативного признака.

Сравнение значений результативного признака, рассчитанных по регрессионным моделям № 1 и № 2, с исходными значениями результативного признака представлено на рис. 1 и рис. 2.

Хотя регрессионная модель № 1 характеризуется наибольшим коэффициентом детерминации, наибольшим скорректированным коэффициентом детерминации и наименьшей суммой квадратов отклонений по сравнению с регрессионной моделью № 2, у нее есть недостаток, который заключается в следующем. Коэффициент регрессионной модели при факторном признаке «х5» и частный коэффициент корреляции между факторным признаком «х5» и результативным признаком «у» имеют отрицательные знаки (табл. 4, табл. 8), тогда как парный линейный коэффициент корреляции между «х5» и «у» имеет положительный знак (табл. 1). Такое противоречие, скорее

*Таблица 7*

**Суммы квадратов отклонений**

№ п/п	Модель	Число факторных признаков	Сумма квадратов отклонений	Стандартизированная сумма квадратов отклонений
1	Модель № 1	3	5 531 441,31	6,00
2	Модель № 2	2	16 434 643,79	7,00
3	Модель № 3	1	52 735 438,26	8,00

*Таблица 8*

**Параметры модели № 1**  
 $y = 7\,573,38 - 0,44 \cdot x_5 + 8,07 \cdot x_8 - 47\,768,71 \cdot x_{13}$

Факторный признак	Коэффициенты регрессионной модели	Стандартизированные коэффициенты регрессионной модели	Минимальные уровни значимости коэффициентов регрессионной модели
Свободный член	7 573,38	-	0,12311
x5	-0,44	-0,44	0,01382
x8	8,07	1,18	0,00011
x13	-47 768,71	-0,32	0,00081

*Таблица 9*

**Параметры модели № 2**  
 $y = 6\,657,58 + 5,21 \cdot x_8 - 48\,271,84 \cdot x_{13}$

Факторный признак	Коэффициенты регрессионной модели	Стандартизированные коэффициенты регрессионной модели	Минимальные уровни значимости коэффициентов регрессионной модели
Свободный член	6 657,58	-	0,35527
x8	5,21	0,76	0,00004

x13	-48 271,84	-0,32	0,00566
-----	------------	-------	---------

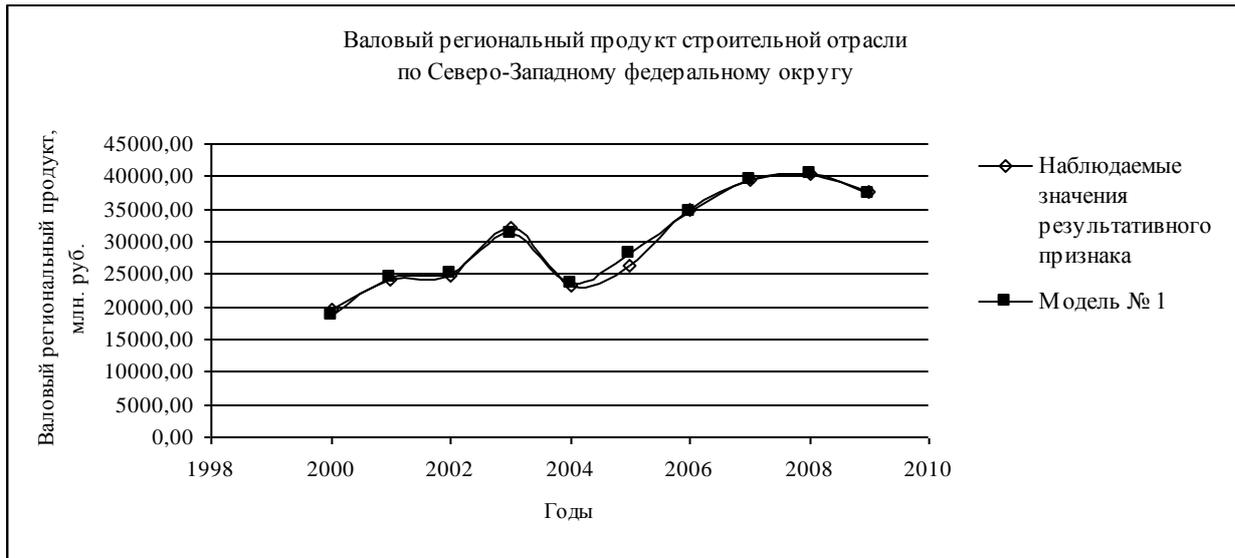


Рис. 1. Модель № 1

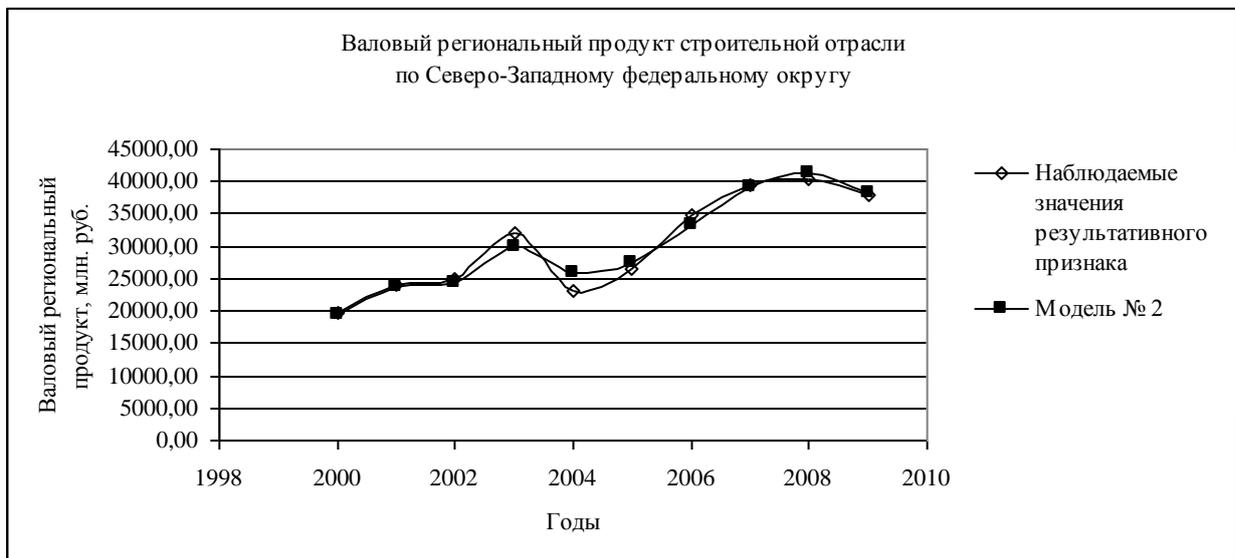


Рис. 2. Модель № 2

всего, возникло по причине сильной взаимной корреляции между факторными признаками «x5» и «x8» (парный линейный коэффициент корреляции между «x5» и «x8» составляет 0,94, что свидетельствует о весьма сильной связи между этими факторными признаками). Этот недостаток модели № 1 затрудняет анализ влияния отдельных факторных признаков на результирующий признак.

По сравнению с моделью № 1 модель № 2 лишена этого недостатка, так как знаки частных коэффициентов корреляции между факторными признаками «x8», «x13» и результирующим признаком «у» (табл. 4) совпадают со знаками парных линейных коэффициентов корреляции между «x8», «x13» и «у» (табл. 1, табл. 2) (парный линейный коэффициент корреляции между «x8» и «x13» составляет -0,57).

В качестве альтернативы моделям № 1 и

№ 2, представленным в линейной форме, были построены еще четыре модели в нелинейной форме (табл. 10), которые содержат те же результирующие признаки, что и первые две модели.

Хотя модель № 1.2 и характеризуется наименьшей суммой квадратов отклонений, коэффициенты регрессии при факторном признаке «x5» в моделях № 1.2 и 1.3 не вызывают доверия, как и в случае с моделью № 1.1.

Значения коэффициентов регрессии при всех факторных признаках, входящих в состав моделей № 2.2 и 2.3., статистически значимо отличаются от нуля на уровне значимости 0,05. Значения свободных членов и в модели № 2.2, и в модели № 2.3 не являются статистически значимыми на уровне значимости 0,05.

Таким образом, в результате проведенного исследования были разработаны регресси-

онные модели для оценки величины валового регионального продукта строительной отрасли по Северо-Западному федеральному округу.

Методика оценки эффективности использования ресурсного потенциала ИСК, предлагаемая автором статьи, включает три основных этапа:

1) расчет нормативного значения валового регионального продукта строительной отрасли на основе регрессионной модели;

2) расчет нормативных значений фондоотдачи и выработки на одного работающего на основе нормативного значения валового регионального продукта строительной отрасли по следующим формулам:

$$\Phi_n = \frac{ВРП_{сон}}{С}, \quad B_n = \frac{ВРП_{сон}}{Ч},$$

где  $\Phi_n$  – нормативная фондоотдача;

$ВРП_{сон}$  – нормативное значение валового регионального продукта по строительной отрасли;

$С$  – стоимость основных фондов в строительной отрасли;

$B_n$  – нормативная выработка на одного работающего;

$Ч$  – среднегодовая численность занятых в строительстве;

3) расчет значения интегрального коэффициента эффективности использования ресурсного потенциала ИСК по следующей формуле:

$$K_{эри} = \sqrt[3]{\frac{ВРП_{соф} * \Phi_{ф} * B_{ф}}{ВРП_{сон} * \Phi_n * B_n}},$$

где  $ВРП_{соф}$  и  $ВРП_{сон}$  – фактическое и нормативное значения валового регионального продукта по строительной отрасли соответственно;

$\Phi_{ф}$  и  $\Phi_n$  – фактическое и нормативное значения фондоотдачи соответственно;

$B_{ф}$  и  $B_n$  – фактическое и нормативное значения выработки на одного работающего соответственно.

Таким образом, на основе построенных регрессионных моделей валового регионального продукта строительной отрасли по Северо-Западному федеральному округу была разработана методика оценки эффективности использования ресурсного потенциала ИСК с помощью интегрального коэффициента эффективности, рассчитываемого с учетом значений валового регионального продукта по строительной отрасли, фондоотдачи и выработки на одного работающего.

Таблица 10

Сумма квадратов отклонений по шести моделям

Модель	Регрессионное уравнение	Сумма квадратов отклонений
Модель 1.1	$y = 7\,573,38 - 0,44 * x_5 + 8,07 * x_8 - 47\,768,71 * x_{13}$	5 531 441,31
Модель 1.2	$y = 19913,17 - 44807,00 * x_{13} + 0,0006 * x_8^2 - 0,0000000001 * x_5^3$	3 764 218,01
Модель 1.3	$y = 1,23 * x_5^{(-0,89)} * x_8^{(2,18)} * x_{13}^{(-0,33)}$	5 623 546,17
Модель 2.1	$y = 6\,657,58 + 5,21 * x_8 - 48\,271,84 * x_{13}$	16 434 643,79
Модель 2.2	$y = 345,47 + 5,22 * x_8 - 90395,86 * x_{13}^2$	16 156 643,56
Модель 2.3	$y = 0,26 * x_8^{(1,26)} * x_{13}^{(-0,34)}$	20 418 266,76

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гладылин А.В., Герасимов А.Н., Громов Е.И. Эконометрика. Ростов н/Д: Феникс, 2011. 297 с.
2. Регионы России: Стат. сб. В 2-х т. Т. 2 / Госкомстат России. М., 2001. 827 с.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2002: стат. сб. / Госкомстат России. М., 2002. 863 с.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2003: стат. сб. / Госкомстат России. М., 2003. 895 с.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2004: стат. сб. / Росстат. М., 2004. 966 с.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2005: стат. сб. / Росстат. М., 2005. 982 с.

7. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2006: стат. сб. / Росстат. М., 2006. 981 с.
8. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2007: стат. сб. / Росстат. М., 2007. 991с.
9. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2008: стат. сб. / Росстат. М., 2008. 999 с.
10. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: стат. сб. / Росстат. М., 2009. 990 с.
11. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010: стат. сб. / Росстат. М., 2010. 996 с.
12. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: стат. сб. / Росстат. М., 2011. 990 с.

*Э.Р. Хасанов, Е.В. Ялунер*

## РАЗРАБОТКА СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ КОНТРОЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ АВТОДИЛЛЕРА

*Анализируются вопросы, связанные с эффективным управлением автотдилерским бизнесом и организационно-экономическими системами автомобильного кластера. Обосновывается идея о том, что основной целью внедрения эффективного управления в автотбизнесе является достижение взаимовыгодных интересов между участниками автомобильного рынка – производителями автомобилей и компонентов, автотдилерами, дистрибьюторами, логистическими, сервисными, обслуживающими компаниями. Предлагается разработанная система сбалансированных показателей для контроля стратегии развития автотдиллера как ключевое направление оптимизации работы автотдилерской компании.*

**Ключевые слова:** автомобильный кластер; автотдилерская компания; сервисные сети; оптимизация работы; механизмы управления; корпоративная и функциональные стратегии; дерево целей.

*We analyze issues connected with efficient management of car dealer business and organization and economic systems of automotive cluster. We prove the idea that the main aim of introducing effective management in car business is to achieve mutually beneficial interests of car market participants such as producers of cars and spare parts, dealers, distributors, logistics and service companies. We offer a developed system of balanced indicators to control dealer's development strategy as a key direction to optimize the work of car dealers.*

**Keywords:** automotive cluster; car dealer; service network; work optimization; management mechanisms; corporate and functional strategies; tree of objectives.

Разработка оценочных показателей требует, во-первых, понимания технологических процессов и сферы ответственности подразделений за них; во-вторых, – оценки приоритетности стратегически важных результатов, которых нужно добиться. Для этого следует целенаправленно обеспечивать следующие стратегии:

1. *Корпоративная стратегия* – это захват доли рынка в регионе и популяризация продаваемой автомобильной марки на основе дифференциации услуг, повышения рентабельности деятельности и качества обслуживания.

2. *Функциональные стратегии*

2.1. Маркетинговая стратегия – это стремительное выведение на рынок новых услуг, связанных с продажей автомобилей и их сервисным обслуживанием; расширение портфеля реализуемых автобрендов; «пионерство» в области технологии продажи представления дополнительных услуг.

2.2. Стратегия ценообразования – это дифференцированное ценообразование по видам сервисных услуг. По новым услугам – наиболее высокая цена, по услугам, предоставляемым конкурентами, – цена в зависимости от себестоимости услуги, сегмента рынка, типа клиентов и цены конкурентов.

2.3. Финансовая стратегия – это финансирование текущей операционной деятельности за счет собственных средств; финансирование проектной деятельности за счет получения синдицированных банковских кредитов [3].

2.4. Стратегия в области управления персоналом – это постоянная оценка и повышение квалификации персонала, повышение материального стимулирования в зависимости от достигнутых персональных результатов; внедрение нефинансовых методов мотивации и закрепление на рынке труда как надежного и престижного работодателя для привлечения более дешевой рабочей силы.

2.5. Стратегия проектного развития – это расширение географии присутствия в регионе на основе постепенного открытия новых торгово-сервисных центров продаваемой автомобильной марки.

2.6. Производственная стратегия – постепенное повышение качества услуг по сервисному обслуживанию автомобилей и совершенствование бизнес-процессов.

Рассмотрим порядок разработки показателей, подразумевая, что все ключевые для реализации стратегии бизнес-процессы предварительно регламентированы, а целевые приоритеты заданы (рис. 1).

Для целей устойчивого развития и постепенного овладения рынком автодилер может использовать набор показателей, которые характеризуют цели его деятельности, установленные стратегией. Как и постановка задач для центров ответственности, привязка оценочных показателей осуществляется поэтапно, вплоть до ключевых сотрудников.

Например, если для отдела маркетинга и продаж цель «Увеличить объемы продаж автомобилей и услуг» детализируется до уровня отдельных направлений деятельности: «Увеличить средние затраты на рекламу автомобиля с 2 до 3,5% в себестоимости автомобиля» и «Увеличить число посетителей торгового-сервисного центра (ТСЦ) с 32 до 44 человек в день», то и показатель «Объема продаж автодилера» будет являться следствием выполнения показателей: «Удельные затраты на рекламу автомобиля» и «Среднедневное количество посетителей ТСЦ автодилера». Воспользовавшись таким способом иерархии целей, можно разработать группы показателей для каждого структурного подразделения автодилерской компании.

Однако существуют проблемы, с которыми придется столкнуться при разработке взаимосвязанных показателей [1]. Прежде всего, это проблема *определения разумного баланса влияния между ними*. На практике трудно определить, выполнение какого из подчиненных показателей (удельные затраты на рекламу автомобиля, среднедневное количество посетителей ТСЦ автодилера) в большей степени повлияло на значение общего (объем продаж автодилера).

Более того, увеличение продаж автомашин помимо стимулирования затрат на рекламу и увеличения посещаемости ТСЦ не может быть реализовано без соответствующего наращивания объемов закупаемых автомобилей. Как видим, влияющие факторы не только переплетаются внутри одного подразделения, но и могут охватывать одновременно несколько бизнес-процессов организации, как в данном примере: маркетинг и продажи, логистика.

Как стать самой успешной компанией на региональном рынке по продаже автомобилей и их сервисному обслуживанию показано на рис.2 [2].

Для *балансировки показателей* рекомендуется выполнить следующую процедуру.

1. Проанализировать бизнес-процессы автодилера и выявить результаты на стыке деятельности центров ответственности, т.е. когда результат одного процесса влияет на результат другого.

2. Сформулировать выявленную взаимосвязь между показателями.

3. Определить силу влияния одного показателя (группы показателей) на другой. Поскольку, как показано в примере, показатели нижнего уровня могут неравномерно влиять на значения связанного показателя верхнего уровня, то приоритеты воздействия устанавливаются коэффициентами значимости. Например, продолжительность поставки автомобилей на склад имеет коэффициент значимости 20%, который можно присвоить отделу логистики; удельным затратам на рекламу присваивается коэффициент значимости 35%, а самым значимым является среднее количество посетителей автосалона в день (45%). За два последних коэффициента отвечает отдел маркетинга и продаж.

Данные показатели являются подчиненными показателями для центров ответственности, общим же показателем для компании является объем продаж (100%).

На практике коэффициенты значимости могут быть определены одним из следующих методов: экспертной оценки, методом регрессионных зависимостей, методом предельных и номинальных значений, методом эквивалентных соотношений и методом анализа иерархий.

Другой проблемой является *трудоёмкость планирования, учета и контроля* за исполнением большого массива показателей, которая возрастает с увеличением их количества. Чтобы избежать ненужной громоздкости, рекомендуется в состав оценочных показателей включать наиболее значимые для поставленных целей (см. табл.). Обычно, воспользовавшись известным принципом Парето: «за большинство возможных результатов отвечает относительно небольшое число причин», достаточно выбрать 20% показателей, влияющих на 80% результата.

Если ранжировать систему показателей, отражающих требования клиентов, выполнение которых обеспечивает конкурентоспособность ТСЦ, то на первый план выступают такие показатели, как «совокупное время выполнения заказа» и «денежные затраты клиента в связи со сделанным им заказом».

Методы повышения конкурентоспособности услуг ТСЦ предприятия технического автосервиса можно группировать, представив их как методы активного привлечения клиентов, методы обеспечения доступности услуг, методы обеспечения высокого качества производимых работ и услуг, методы создания благоприятных условий для клиентов во время получения ими услуги на ТСЦ.

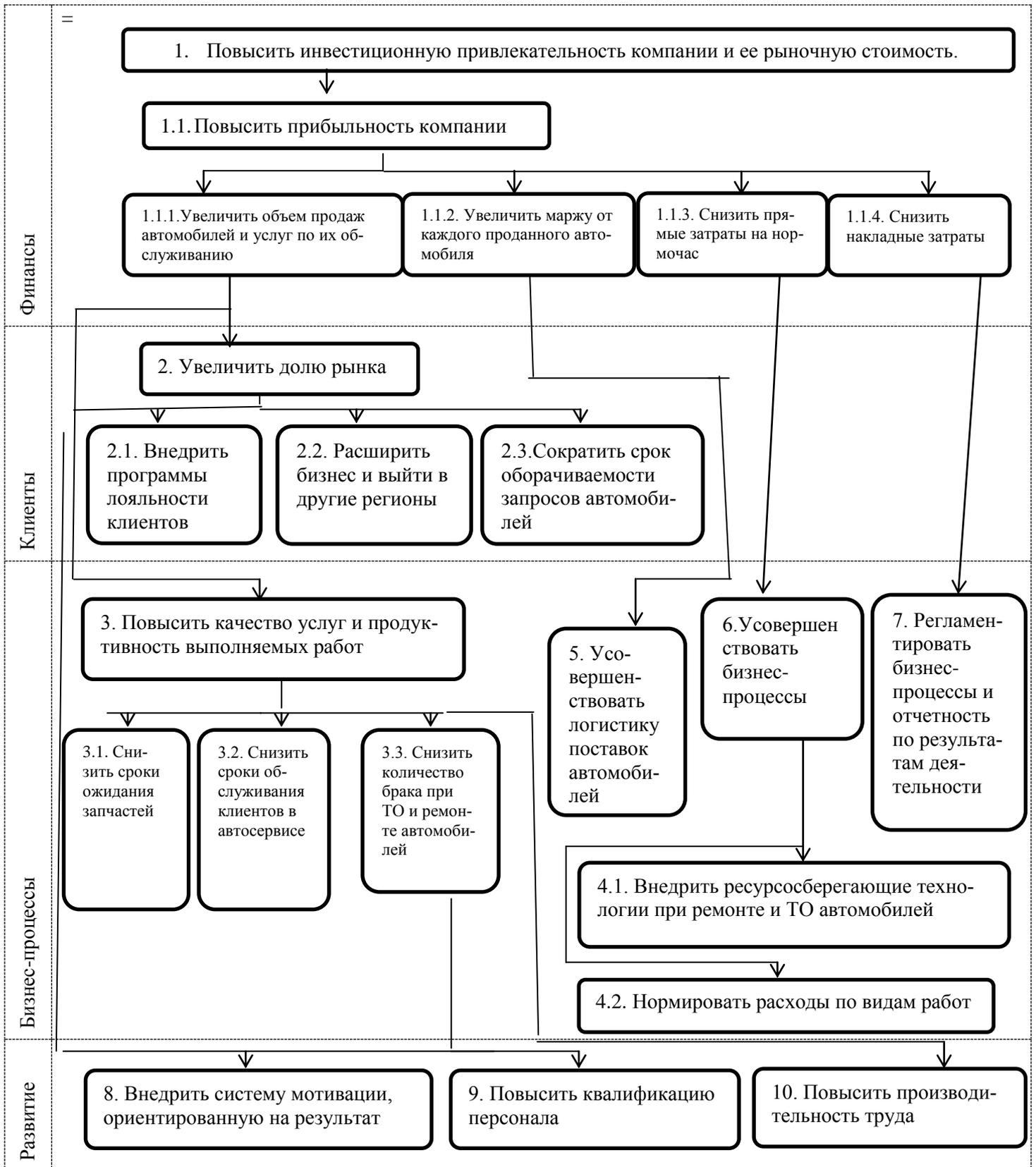


Рис.1. Дерево целей для реализации стратегий



Рис. 2. Фрагмент стратегических целей автодилера и ключевые показатели для их оценки

**Примерные оценочные показатели для контроля реализации целей**

Наименование цели	Ответственный за реализацию	Набор показателей
Увеличить объем продаж автомобилей и услуг по их обслуживанию (1.1.1)	Отдел маркетинга и продаж. Отдел сервисного обслуживания автомобилей	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Выручка от продажи автомобилей;</li> <li>● Выручка от продажи услуг по ТО и ремонту;</li> <li>● Доля рынка, %;</li> <li>● Количество проданных автомобилей, шт.;</li> <li>● Количество оплаченных трудозатрат, ч.</li> </ul>
Увеличить маржу с каждого проданного автомобиля (1.1.2)	Отдел закупок и логистики. Отдел маркетинга и продаж.	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Средний уровень маржинальной рентабельности продаж автомобилей, %;</li> <li>● Доля дорогих автомобилей в общем объеме продаж, %.</li> </ul>
Снизить прямые затраты на нормочас работ по сервисному обслуживанию автомобилей (1.1.3)	Отдел сервисного обслуживания автомобилей. Отдел по управлению персоналом	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Средние затраты работ по ТО;</li> <li>● Средние затраты по ремонтным работам;</li> <li>● Средние затраты на кузовные работы.</li> </ul>
Внедрить программы лояльности клиентов (2.1)	Отдел маркетинга и продаж	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Доля постоянных клиентов в общем объеме клиентов, %;</li> <li>● Текучесть клиентов, %;</li> <li>● Размер клиентской базы, количество клиентов;</li> <li>● Доля крупных постоянных клиентов в общем объеме клиентской базы, %.</li> </ul>

Окончание таблицы

Расширить бизнес и выйти на другие регионы (2.2)	Отдел стратегического развития и контроллинга. Филиалы	<ul style="list-style-type: none"> <li>Рентабельность деятельности филиалов, %;</li> <li>Прибыль, полученная от деятельности филиалов;</li> <li>Выручка от продаж филиалов;</li> <li>Количество проданных автомобилей филиалами на региональных рынках, шт.</li> </ul>
Сократить срок оборачиваемости запасов автомобилей (2.3)	Отдел маркетинга и продаж. Отдел закупок и логистики.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Средний срок пребывания на складе одного автомобиля, дни;</li> <li>Средняя продолжительность оформления сделки продажи автомобиля, ч.</li> </ul>
Снизить сроки ожидания запчастей (3.1)	Отдел закупок и логистики	<ul style="list-style-type: none"> <li>Среднее время простоя автомобиля в ремонте из-за отсутствия запчастей, дни;</li> <li>Средний срок ожидания запчастей, дни;</li> <li>Доля ассортимента запчастей, необеспеченная складскими запасами, %.</li> </ul>
Снизить сроки обслуживания клиентов в автосервисе (3.2)	Отдел сервисного обслуживания автомобилей	<ul style="list-style-type: none"> <li>Средний срок ожидания клиентом очереди на обслуживание автомобиля, дни.</li> </ul>
Снизить количество брака при ТО и ремонте автомобилей (3.3)	Отдел сервисного обслуживания автомобилей	<ul style="list-style-type: none"> <li>Количество повторных обращений клиентов по устранению поломки, шт.;</li> <li>Доля переделок в общем объеме выработки автосервиса, %;</li> <li>Средний объем переделок на один заказ-наряд, ч.</li> </ul>
Внедрить ресурсосберегающие технологии при ремонте и ТО автомобилей (4.1)	Отдел сервисного обслуживания автомобилей. Отдел стратегического развития и контроллинга. Служба эксплуатации.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Размер экономии;</li> <li>Затраты на нормочас;</li> <li>Степень сокращения затрат на оплаченный час работ, %.</li> </ul>
Нормировать расходы по видам работ (4.2)	Отдел сервисного обслуживания автомобилей. Отдел стратегического развития и контроллинга	<ul style="list-style-type: none"> <li>Доля нормированных затрат в общем объеме затрат, %.</li> </ul>
Усовершенствовать логистику поставок автомобилей (5)	Отдел закупок и логистики	<ul style="list-style-type: none"> <li>Удельные затраты на доставку автомобиля на склад, %;</li> <li>Удельные затраты на хранение автомобиля, %.</li> </ul>
Регламентировать бизнес-процессы и отчетность по результатам деятельности (7)	Отдел стратегического развития и контроллинга.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Количество регламентированных процессов деятельности, шт.;</li> <li>Доля нерегламентированных операций в общем объеме операций и процессов, %.</li> </ul>
Внедрить систему мотивации, ориентированную на результат (8)	Отдел по управлению персоналом. Отдел стратегического развития и контроллинга.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Процент выполнения поставленных целей перед подразделениями, %;</li> <li>Выплаты на одного сотрудника.</li> </ul>
Повысить квалификацию персонала (9)	Отдел по управлению персоналом	<ul style="list-style-type: none"> <li>Затраты на обучение одного сотрудника;</li> <li>Количество человек, повысивших квалификацию, чел.</li> </ul>
Повысить производительность труда (10)	Отдел по управлению персоналом	<ul style="list-style-type: none"> <li>Выработка на одного работника автосервиса, нормочас;</li> <li>Выручка на одного работника дилерского центра.</li> </ul>

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Марков О.Д. Автосервис: Рынок, автомобиль, клиент М.: Транспорт, 1999.
2. Фетисов Г.Г. Региональная экономика

и управление. М.: ИНФРА-М, 2009.

3. Чернов В.А. Финансовая политика организации. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

*Е.С. Шлёнская, А.К. Аронов*

## ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВЫХ ТЕМПОВ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

*Определены теоретические подходы к обоснованию роли функции планирования развития инновационного субъекта как инструмента достижения максимально возможных результатов в условиях нестабильного состояния внешней среды.*

**Ключевые слова:** планирование перспективного развития; инновационный хозяйствующий субъект; экономический результат.

*We define theoretic approaches to proving the role of planning of innovation business development as a tool to maximize performance in unstable external environment.*

**Keywords:** long-term development planning; innovation economic entity; economic result.

Очевидно, что планирование перспективного (долго- и среднесрочного) социально-экономического развития инновационного предприятия прежде всего призвано содействовать повышению темпов его экономического роста, связанного с эффективностью использования материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов в условиях нестабильного состояния макро- и микросреды. При этом установление и соблюдение высокого уровня стабильности экономических, финансовых и социальных изменений в инновационных субъектах хозяйствования без принятия специальных мер управления в процессе реализации сформированного плана, на наш взгляд, труднодостижимо. Это связано с нестабильностью рыночной экономики, отсутствием рационального механизма развития рыночной конкуренции, повышения и использования конкурентного потенциала, а также с низким уровнем платежеспособности граждан, отсутствием планомерности и пропорциональности развития, как отдельных инновационных предприятий, так и в целом народнохозяйственного производства.

Кроме того, на развитие инновационных хозяйствующих субъектов в различной степени могут влиять и такие факторы внешней среды, как изменения в нормативно-правовом регламентировании инвестиционной, инновационной, финансово-кредитной, производственно-хозяйственной деятельности, а также в налоговом, таможенном, патентном, антимонопольном, природоохранном законодательстве.

В существенной мере на текущее и перспективное планирование социально-экономического развития инновационных субъек-

тов хозяйствования оказывают влияние такие внешние и внутренние финансово-экономические и инновационные факторы, как ставка рефинансирования; изменения в курсах свободно конвертируемых валют и рубля, в темпах экономического роста (замедление, повышение роста); уровень инфляции; создание и внедрение кардинально новых (прорывных) технологических, технических и информационных новшеств, значительно влияющих на повышение производительности труда; уровень конкурентных преимуществ субъектов хозяйствования, отраслевых составляющих сферы услуг; физический износ и моральное старение активной части основных фондов; сокращение жизненных циклов производимой продукции, оказываемых услуг.

Очевидно, что в условиях рыночной экономики изменение состояния функционирования макро- и микросред происходит во времени постоянно, но с различными масштабами и уровнями при одновременном или же индивидуальном воздействии их на развитие социально-экономических систем (предприятие, отрасль, народное хозяйство) на протяжении среднего или долгосрочного периода. Поэтому длительная ретроспектива функционирования инновационных субъектов хозяйствования, включающая прошлые тенденции изменения состояний внешней и внутренней сред, может в определенной мере быть использована в составе перспективного и текущего планирования развития инновационных предприятий, посредством перенесения этих тенденций на перспективный период времени и определения прогнозных оценок экономических и социальных результатов, эффективности использования ресурсов.

Но при этом следует учитывать, что как негативные, так и положительные воздействия тех или иных условий среды на социально-экономическое развитие инновационных субъектов хозяйствования могут осуществляться в неустановленных интервалах времени не в той последовательности, в другой совокупности или индивидуальности факторного влияния, различного по силе воздействия.

Поэтому экстраполяционный перенос тенденций ретроспективного развития на среднее и долгосрочное развитие инновационных объектов планирования может быть не только слишком ориентировочным по количественным и качественным оценкам, но и необъективным, не совпадающим с реальными процессами социально-экономического развития. В этих условиях такой вид планирования, как перспективный, нуждается в экспертных дополнениях и осуществлении необходимых корректировок использования ресурсов, которые могут быть достигнуты на ресурсообеспеченной основе инновационным субъектом хозяйствования.

Внесение корректив и дополнений на экспертной основе, учитывающих наиболее вероятное изменение условий функционирования инновационного предприятия, на наш взгляд, основывается на сценарном предвидении изменений состояния внешней и внутренней сред, в том числе на учете влияния негативных факторов в неопределенном времени. При этом сценарный прогноз с различной степенью вероятности может быть представлен экспертами в оптимистической, консервативной и пессимистической формах [5].

В этой связи целесообразно отметить, что даже в том случае, когда одна из форм экспертно-сценарного предвидения (прогнозирование) состояния внешней среды и развития инновационного объекта планирования в средне- и долгосрочном периоде времени может быть достигнута, то возможность конкретными мерами и действиями субъекта планирования влиять на результативность развития инновационного предприятия остается невысокой.

В соответствии с нашими представлениями, необходимы конкретные комплексные меры в составе создаваемых и осуществляемых стратегий, которые, находясь в условиях постоянной готовности к возникновению негативных факторов внешней среды, могли бы им активно противодействовать, приводя социально-экономическое развитие инновационных субъектов хозяйствования в состояние стратегической ориентации.

Достижение планируемого экономического результата деятельности инновационного субъекта хозяйствования, в соответствии со сложившимися социально-экономическими, инновационными и финансово-инвестицион-

ными тенденциями, возможно в том случае, если небольшие и при этом постоянные влияния факторов внешней среды соответствуют, как в количественном, так и в качественном отношении, сложившимся ретроспективным и текущим тенденциям развития.

Однако вариант достижения планируемого экономического результата уровня эффективности использования ресурсов конкретного инновационного предприятия может в значительной степени не соответствовать его фактическому развитию при переносе на среднесрочный период времени ретроспективных тенденций, если влияние негативных факторов внешней и внутренней сред будет более существенным, чем в предшествующий период. При этом ни прогнозные оценки среднесрочного достижения предприятием, создающим технологические новшества и производящим новые виды продукции, экономического результата, ни их корректировки и последующее установление индикативных (рекомендательных) значений экономического результата развития инновационного предприятия в определенном периоде времени, на наш взгляд, не могут в полной мере удовлетворять субъекты управления инновационных предприятий. Это связано с тем, что изменяющаяся конъюнктура рынка инновационных услуг, товаров, нормативно-правовая регламентация в налоговой, бюджетной, таможенной, финансово-кредитной отраслях могут в существенной степени повлиять на экономическую результативность текущего функционирования и перспективного развития инновационного предприятия.

Соединение в плано-расчетном обосновании ресурсообеспеченной возможности достигнуть наибольшего стоимостного объема реализованной инновационной продукции, прогнозных оценок и технологий перспективного и стратегического планирования, направленности менеджеров инновационных хозяйствующих субъектов на поддержание у персонала стремления к осуществлению стратегического видения, предназначения (миссии), цели, реализации обобщающей и частных стратегий при этом является необходимым [5]. Тогда среднесрочные прогнозы оценки экономического результата, эффективности функционирования отрасли или отдельного хозяйствующего субъекта сферы услуг, трансформированные в планируемые показатели посредством коррекции, учитывающей изменение объемов ресурсопотребления, конъюнктуры на рынке услуг и других влияний макросреды, могут соответствовать в перспективном периоде времени фактическим экономическим результатам.

## **ЛИТЕРАТУРА**

1. Басовский Л.Н. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. М.: ИНФРА-

М, 2006.

2. *Будагов А.С.* Управление инвестированием в основные фонды и новшества предприятий региона. СПб.: Диалог, 2008.

3. *Кроливецкий Э.Н.* Оценка результативности научно-исследовательской деятельности хозяйствующих субъектов: Препринт. СПб.: Диалог, 2009.

4. *Марьяненко В.П.* Формирование инновационной стратегии организации. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005.

5. *Шлёнская Е.С.* Стадии формирования стратегии достижения планируемых экономических результатов // Журнал правовых и экономических исследований. 2010. № 4. С. 125–127.

# УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫМИ ПРОЦЕССАМИ

УДК 332.1:796

*А.В. Васильев*

## СТРАТЕГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ СПОРТА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

*Рассматривается решение проблем финансирования учреждений социальной сферы, связанных с проведением физкультурно-спортивных мероприятий, а также решение проблем недофинансирования муниципальных учреждений, занимающихся физкультурно-оздоровительной деятельностью и прочей деятельностью в области спорта в связи с общим уменьшением доходной части местных бюджетов.*

**Ключевые слова:** *социально-экономическое развитие Российской Федерации; объекты физической культуры и спорта; детско-юношеский спорт; региональный уровень.*

*We consider solving the problem of financing social sphere institutions connected with arranging sports events as well as the problem of lack of financing of municipal institutions carrying out various health-improving and sports activities due to general decrease in local budget revenues.*

**Keywords:** *social and economic development of Russian Federation; objects of physical culture and sports; children and youth sports; regional level.*

Одним из приоритетных направлений социально-экономического развития Российской Федерации является воспитание здорового молодого поколения граждан страны посредством привлечения детей и молодежи к регулярным занятиям физической культурой и спортом.

Рассмотрим концепцию развития спорта и проблемы, связанные с его финансированием, на уровне Северо-Западного региона Российской Федерации. Правительством Ленинградской области принято постановление от 9 декабря 2011 г. № 426 «О долгосрочной целевой программе "Развитие объектов физической культуры и спорта в Ленинградской области на 2012–2015 годы"» [1]. По состоянию на 31 декабря 2010 года обеспеченность населения Ленинградской области объектами физической культуры и спорта по показателю единовременной пропускной способности составила 16,4%, в том числе спортивными площадками – 13,4%, плавательными бассейнами – 5,1%, спортивными залами – 42,5% (расчет произведен в соответствии с методикой определения нормативной потребности субъектов Российской Федерации в объектах социальной инфраструктуры, одобренной распоряжением Правительства Российской Федерации от 19 октября 1999 года № 1683-р) [1].

В 2011 году в рамках реализации долго-

срочной целевой программы «Развитие объектов физической культуры и спорта в Ленинградской области на 2009–2011 годы» введены в эксплуатацию один спортивный зал, один стадион-площадка, одно футбольное поле, один спальный корпус для детско-юношеской спортивной школы. Начаты строительство плавательного бассейна и крытого катка с искусственным льдом, реконструкция одной лыжной базы.

Программой «О долгосрочной целевой программе "Развитие объектов физической культуры и спорта в Ленинградской области на 2012–2015 годы"» предусматриваются строительство и реконструкция в Ленинградской области 48 объектов физической культуры и спорта.

Реализация мероприятий Программы будет способствовать созданию условий для укрепления здоровья населения путем развития инфраструктуры сферы физической культуры и спорта, популяризации массового и профессионального спорта, приобщения населения к регулярным занятиям физической культурой и спортом.

Среди задач данной программы можно выделить следующие:

1) создание условий для укрепления здоровья населения Ленинградской области путем развития инфраструктуры сферы физической

культуры и спорта, приобщения населения к регулярным занятиям физической культурой и спортом;

2) увеличение численности населения Ленинградской области, систематически занимающегося физической культурой и спортом;

3) повышение интереса населения Ленинградской области к занятиям физической культурой и спортом;

4) развитие инфраструктуры для занятий массовым спортом и физической культурой по месту жительства;

5) развитие спортивной базы образовательных учреждений Ленинградской области;

6) развитие материально-технической базы спорта высших достижений, в том числе для подготовки олимпийского резерва [1].

Для реализации мероприятий, предусмотренных Программой, в 2012–2015 годах необходимо финансовое обеспечение в размере 3848562,0 тыс. рублей, в том числе из средств федерального бюджета – 868250,0 тыс. рублей, из средств областного бюджета – 2294288,0 тыс. рублей, из средств местных бюджетов – 686024,0 тыс. рублей. План наиболее значимых мероприятий Программы, а также источники финансирования представлены в табл. 1.

Динамика финансирования долгосрочной целевой программы «Развитие объектов физической культуры и спорта в Ленинградской области на 2012–2015 годы» отражена в табл. 2.

В результате реализации программы планируется ввести в эксплуатацию 48 спортивных объектов и увеличить к 2015 году показатели обеспеченности спортивными сооружениями на 10 тыс. жителей – всего до 16,83% [1].

Разработка данной Программы должна в большей степени послужить решением проблем развития физической культуры и спорта в регионе, среди которых наиболее важной является проблема недофинансирования муниципальных учреждений, занимающихся физкультурно-оздоровительной деятельностью и прочей деятельностью в области спорта в связи с общим уменьшением доходной части местных бюджетов [1].

Кроме того, следует отметить и ряд проблем, требующих немедленного решения. И самая главная из них – материально-техническое состояние многих спортивных сооружений, свыше 50% которых не соответствуют требованиям качественного проведения учебно-тренировочного процесса. Помимо ремонта существующих спортивных сооружений, остро ощущается необходимость строительства новых объектов для активного отдыха и оздоровления населения, с целью доступности плоскостных спортивных сооружений жителям всего Северо-Запада [3].

При существующем подходе к формированию минимальных социальных стандартов

включение в них услуг массового спорта не подразумевается. Отсутствие единого механизма формирования важнейшей ресурсной составляющей массового спорта – финансовой – зачастую приводит к неэффективному, научно не обоснованному выделению средств, создает возможности для злоупотреблений, а в итоге – к отсутствию развитой спортивной инфраструктуры [2; 3].

Важно оценить объективные потребности каждого уровня бюджетной системы в финансовых ресурсах, т.е. провести вертикальное выравнивание, чтобы обеспечить все уровни системы источниками финансирования.

Известно, что бюджетные учреждения вправе вести предпринимательскую деятельность, приносящую доход. Однако в сфере физической культуры и спорта не созданы необходимые условия для развития предпринимательства. Нередко свойственные физической культуре и спорту движущие силы развития берут верх над стремлением получить прибыль как определяющим мотивом деятельности. Подобное явление объясняется социальной ролью физической культуры и спорта в жизни общества. Именно поэтому процесс разгосударствления не охватил всю сферу физической культуры и спорта. Ряд физкультурно-спортивных организаций не берут в собственность спорткомплексы, предвидя банкротство из-за больших расходов на их эксплуатацию. Поэтому считаем целесообразным обеспечить большей самостоятельностью большинство организаций социальной сферы путем перевода их в другие организационно-правовые формы. В современных условиях снижается бюджетная обеспеченность социально-культурной сферы, в результате чего актуальными становятся вопросы оптимизации основных принципов процесса планирования и расходования средств данной сферы муниципалитета.

Для решения проблем финансирования учреждений социальной сферы, связанных с проведением физкультурно-спортивных мероприятий, требуется проработка правовых основ региональных целевых программ, а также устранение пробелов в их нормативно-методическом обеспечении.

Принимая во внимание всё изложенное выше, можно сделать вывод о том, что в современных социально-экономических условиях России финансирование организаций массового спорта во многих муниципальных образованиях сопровождается многочисленными проблемами. Поэтому здесь на первое место выходят косвенные формы финансовой поддержки: льготные тарифы на коммунальные услуги, выделение земельных участков на льготных условиях, предоставление спортивного инвентаря бесплатно или на льготных условиях, помощь в поиске спонсоров, содержание центров научного медицинского обслуживания сферы спорта и пр. [3].

Таблица 1

**План основных мероприятий программы по развитию объектов физической культуры и спорта в Ленинградской области до 2015 года**

Наименование объекта, мероприятия	Территориальная принадлежность	Срок финансирования мероприятия	Всего объемы финансирования (тыс. руб.)	федеральный бюджет	областной бюджет	местные бюджеты
Строительство катка с искусственным льдом	Колтушское сельское поселение Всеволожского мун. района	2012	151037		151037	
		2013	203380		203380	
Строительство физкультурно-оздоровительного комплекса с плавательным бассейном	Горбунковское сельское поселение Ломоносовского муниципального района	2012	42619		42619	
Строительство стадиона-площадки	Волховское городское поселение Волховского мун. района	2012	27925	10000	12925	5000
Строительство 50-метрового плавательного бассейна	Гатчинское городское поселение Гатчинского мун. района	2012	105967		88306	17661
Капитальный ремонт лыже-роллерной трассы	Тихвинское городское поселение Тихвинского мун. района	2012	9082		7266	1816
Капитальный ремонт лыжной базы в пос. Шапки Тосненского района	Тосненское городское поселение Тосненского района	2012	32937		22937	10000
Строительство стадиона с футбольным полем с искусственным покрытием	Подпорожское городское поселение Подпорожского муниципального района	2013	96000	48000	38400	9600
Строительство спального корпуса (жилой блок детско-юношеской спортивной школы «Ника»), пос. Сиверский	Сиверское городское поселение Гатчинского муниципального района	2013	20000		10000	10000
Строительство стадиона с универсальным покрытием	Выборгское городское поселение Выборгского района	2013	59000		38000	21000
Строительство водноспортивного комплекса с автономной котельной	Волосовское городское поселение Волосовского муниципального района	2014	47500		33500	14000
		2015	60000	60000		
Строительство физкультурно-оздоровительного комплекса	Лужское городское поселение Лужского муниципального района	2014	30000		20000	10000
		2015	90000	60000	20000	10000

	на					
Реконструкция и расширение спорткомплекса «Юность»: стадион с трибунами на 500 мест (третья очередь)	Приозерское городское поселение Приозерского муниципального района	2014	57530		52530	50°°
		2015	59730		56730	3000
Строительство крытого катка с искусственным льдом	Тосненское городское поселение Тосненского района	2013	100000		50000	50000
		2014	100000		50000	50000
		2015	100000		50000	50000

*Окончание табл. 1*

Реконструкция плавательного бассейна	Светогорское городское поселение Выборгского района	2014	5500		5000	500
Строительство физкультурно-оздоровительного комплекса с универсальным залом для игровых видов спорта	Сланцевское городское поселение Сланцевского муниципального района	2014	110000		100000	10000
Строительство физкультурно-оздоровительного комплекса	Веревское сельское поселение Гатчинского муниципального района	2014	175000	87500	43750	43750
Реконструкция стадиона «Балтийский»	Гатчинское городское поселение Гатчинского муниципального района	2014	14000		10000	4000

*Источник:* Постановление Правительства Ленинградской области от 9 декабря 2011 г. № 426 «О долгосрочной целевой программе "Развитие объектов физической культуры и спорта в Ленинградской области на 2012–2015 годы"» [1].

*Таблица 2*

**Показатели финансирования программы по развитию объектов физической культуры и спорта в Ленинградской области до 2015 года**

Источники и направления расходов	Финансовые затраты (тыс. руб.)			
	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
Затраты – всего	604458,0	1022984,2	890443,5	910086,2
федеральный бюджет	10000,0	91332,7	196695,3	433063,9
областной бюджет	532684,0	741064,3	470102,3	345237,9
местные бюджеты	61774,0	190587,1	223645,9	131784,4
из общего объема затрат				
затраты на капитальные вложения, в том числе:	604458,0	1022984,2	890443,5	910086,2
федеральный бюджет	10000,0	91332,7	196695,3	433063,9
областной бюджет	532684,0	741064,3	470102,3	345237,9
местные бюджеты	61774,0	190587,1	223645,9	131784,4

*Источник:* Постановление Правительства Ленинградской области от 9 декабря 2011 г. № 426 «О долгосрочной целевой программе "Развитие объектов физической культуры и спорта в Ленинградской области на 2012–2015 годы"» [1].

Ограниченность имеющихся ресурсов приводит к снижению развития социальной сферы. С позиции теории основные социально-культурные услуги (образование, здравоохранение, культура, физическая культура) относятся к частным благам, поскольку обладают высокой степенью исключаемости и убываемости при совместном характере по-

требления [3]. Однако, учитывая социальную значимость таких услуг, государство стремится обеспечить их доступность для всех граждан страны. Поэтому развитие физической культуры и спорта является приоритетной задачей не только на региональном, но и на общероссийском уровне.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Постановление Правительства Ленинградской области от 9 декабря 2011 г. № 426 «О долгосрочной целевой программе "Разви-

тие объектов физической культуры и спорта в Ленинградской области на 2012–2015 годы"» // Информационно-правовая система «Гарант». URL: [www.garant.ru/hotlaw/peter/375775/](http://www.garant.ru/hotlaw/peter/375775/) (дата обращения: 18.08.2012)

2. *Зотов В.В.* Регулирование деятельности бюджетных организаций. 2-е изд. М., 2010.

3. *Тимошина Т.Б.* Проблемы развития физической культуры и спорта. СПб.: Питер, 2011.

*С.Ю. Варганова, В.Н. Войтоловский*

## ПРОМЫШЛЕННЫЙ СЕРВИС КАК ВАЖНАЯ СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ СТРАНЫ

*Анализируются возможности регулирующего воздействия государства на развитие промышленного сервиса. Предлагается рассматривать промышленный сервис в контексте генеральной линии развития отечественной промышленности. Исследуются основные характеристики и определение промышленной политики.*

**Ключевые слова:** *промышленный сервис; современная промышленная политика России; основные стратегические установки; взаимосвязь с промышленным сервисом.*

*We analyze opportunities of state regulating influence on industrial service development. We suggest considering industrial service in the context of general direction of national industry development. The key characteristics and definition of industrial policy are researched.*

**Keywords:** *industrial service; modern industrial policy of Russia; key strategic directions; correlation with industrial service.*

Во всем многообразии современной сферы услуг область промышленного сервиса и вся связанная с ней проблематика по праву занимают лидирующие позиции. Причины этого понятны: прогресс технологической цивилизации в мире был и пока остается связан с непрерывно развивающимся и предельно сложным комплексом машин, приборов, аппаратов и разнообразного оборудования, которые и формируют собственно производительную базу экономики в целом, а во многом – и самой сферы услуг. Но именно с этого и начинается понимание особой важности промышленного сервиса.

Действительно, нельзя не согласиться с тем, что какую бы область функционирования технологии мы ни взяли (начиная от производства простейших потребительских товаров и до выпуска максимально сложной оборонной техники), сразу же выясняется, что и эффективность функционирования этой технологии, и эффективность использования выпускаемых ею промышленных изделий решающим образом и во всё большей мере зависят именно от того, как формируется, развивается и практически используется многообразный промышленный сервис. А без него сегодня невозможно представить ни одну функционирующую «технологическую единицу» и уж тем более никакой из тех многообразных индустриальных комплексов, которые формируют лицо промышленности сегодня. Это – одна сторона вопроса, но есть и другая, теснейшим образом связанная с первой.

Переход экономики мира к эпохе «экономики знаний» знаменуется, в первую оче-

редь, тем, что основа промышленного прогресса – инновационная его составляющая – решающим образом зависит сейчас (или ещё в большей мере будет зависеть в будущем) от того, каким образом «добывается», распространяется и используется знание в любой области эволюции современной цивилизации. Но поскольку именно знание является основой любого технологического прогресса, то не вызывает сомнения тот факт, что оно же должно адекватно влиять на всё то, что происходит в современной промышленности со сферой промышленного сервиса. Разумеется, этот срез проблемы отражается сегодня в ряде известных теоретических работ [1; 3; 5; 6; 8], но, тем не менее, на наш взгляд, остается не до конца решённым, а в некоторых случаях – только отчасти затрагивает тот важный вопрос, который и составляет центр нашего анализа. Его можно было бы сформулировать следующим образом: если принять точку зрения, согласно которой все наиболее важные регулирующие воздействия на экономику России пока лежат именно в системе государственного управления, то на чём должны быть основаны те регулирующие воздействия, которые определяют эволюцию промышленного сервиса в отечественной индустрии?

По нашему мнению, промышленный сервис сегодня должен рассматриваться в контексте генеральной линии развития отечественной промышленности в целом, поскольку только такое рассмотрение позволит четко понять его роль и место в той эволюции современной индустрии технологической и опосредующей ее индустрии знаний, которую мы сейчас наблюдаем. Это означает, что про-

мышленный сервис должен стать объектом реального комплексного воздействия государства (региональных органов, отраслевого управления и т.д.) как абсолютно необходимая и масштабная составная часть промышленной политики страны. Именно поэтому мы считаем целесообразным обсудить главные черты промышленной политики.

Прежде всего, отметим тот очевидный факт, что промышленная политика, и это важное достижение последнего десятилетия, вышла из сферы обсуждений, дискуссий на форумах и т.д. и приобрела права гражданства, начиная от уровня постановлений и решений правительства, выборных органов власти до отдельных государственных и региональных структур. Одновременно само развитие этого направления заставило практиков, а вслед за ними и теоретиков, взглянуть на промышленную политику как на составляющую, которую необходимо учитывать постоянно и во всех без исключения важных решениях, относящихся к развитию отечественной промышленности. И мы начинаем наше обсуждение с того определения промышленной политики, которое дается в руководящем документе Российского союза промышленников и предпринимателей (далее – РСПП): «Промышленная политика выступает как выбор основных механизмов использования и развития накопленного научного, технического и индустриального потенциала страны» [2] (см. рисунок). Конечно, первое впечатление от этого определения противоречиво, поскольку здесь ничего не говорится о собственно путях развития промышленности. Но при более глубоком рассмотрении становится очевидным, что выбор этих основных механизмов как раз

и предполагает, с одной стороны, более или менее четкое представление об этих путях, а с другой – представление о том, что эти пути в разумной промышленной политике никак нельзя навязывать: прежде всего, здесь определяющую роль играют тенденции и закономерности развития технологической базы страны и того потенциала научного знания, который его должен опосредовать и сопровождать.

Что касается индустриального потенциала, то совершенно ясно, что промышленный сервис – абсолютно неотъемлемая и органическая его часть. И в этом смысле любая попытка рассматривать промышленный сервис как нечто вторичное означает полное непонимание тех тенденций и закономерностей, которые упомянуты выше. Однако сложнее дело обстоит с научной и технической составляющей, фигурирующими в этом определении. Но прежде несколько слов о самом понимании второго термина.

На наш взгляд, «отделение» научного потенциала от индустриального продиктовано тем важным, а в ряде случаев, и особенно для России, болезненным обстоятельством, что собственно индустриальная база, как наличие промышленных предприятий, с соответствующими их мощностями, вспомогательными производствами, различного рода энергетической базой и т.д., никем под сомнение в России не ставится. Но когда речь заходит о технологическом потенциале, то есть реально о том, на что способны имеющиеся в распоряжении предприятий технологии, вопрос приобретает куда более неоднозначный характер. Согласимся, что здесь и положение более запутанное: в России сегодня, с одной стороны,



Промышленная политика и концепция РСПП

огромная масса предприятий с устаревшим, изношенным и практически непригодным для современных промышленных нужд технологическим базисом. А с другой стороны – есть ряд предприятий, которые не просто существенно повысили уровень своей технологии, но довели его до вполне приемлемых мировых величин. И заметим, что это относится не только к таким экспортноориентированным отраслям, как энергоресурсы, сталелитейная и несколько других схожего рода отраслей, но и к некоторым, пусть пока не имеющим достаточного количества предприятий отечественной промышленности. Наконец, третья группа – те, которые лишь отчасти и в определенных блоках своих переделов обновили оборудование. Эти три группы предприятия сегодня и составляют технический потенциал.

Проанализируем проблему развития научного потенциала. С ним в целом схожая история. Широко известен вывод Владимира Рубанова [7] относительно того, что Советский Союз был лидером или, во всяком случае, на приемлемом по мировым меркам уровне в 55 основных направлениях развития знания. А Россия сегодня на это может претендовать лишь в восьми направлениях. Никак не комментируя это, по-видимому, авторитетное экспертное мнение, отметим только момент, важный в контексте нашего исследования. Если говорить о концепции конгруэнтного развития промышленного сервиса, то он как раз именно с этим и сталкивается. И понятно, что выправить положение можно одним-единственным путем – введя промышленный сервис в естественную ткань формирования, развития и обновления промышленной политики государства во всех трех ее отмеченных в определении составляющих. И тогда первостепенным становится вопрос, которым бы мы определили как проблему флагамена преобразований.

Не случайно в документе РСПП, который мы обсуждаем [2], именно эта задача рассматривается как первая – речь идет о создании консолидированных промышленных и финансово-промышленных групп как основы реализации эффективной промышленной политики. А это, в свою очередь, означает, опять-таки в контексте целей нашего исследования, что именно они и станут теми структурами, которые, прежде всего и в первую очередь, возьмут на себя развитие релевантного промышленного сервиса. Мы в данном случае никак не дискутируем с авторами документа в отношении роли и места указанных выше основных индустриально-технологических и научно-технических лидеров (как правило – отраслевых и межотраслевых), хотя понятно, что вопрос этот по-прежнему остается в высшей степени дискуссионным, но нам здесь

важно другое.

Когда речь идет о стратегии развития основных отраслей экономики, федеральных целевых программах, региональных программах и других того же рода основополагающих государственных документах, где как раз и реализуются основные замыслы промышленной политики, – там, к сожалению, почти ни слова не говорится о роли и месте промышленного сервиса. По-видимому, как нам представляется, имеется в виду, что когда такого рода промышленные и финансово-промышленные группы создадутся (во многом уже созданы), они как раз и будут решать эти вопросы, одновременно показывая и свои лидерские возможности, и, конечно же, «оформляя» такого рода видение для всех остальных. А это, в свою очередь, означает, что в основном и прежде всего речь идет о развитии промышленного сервиса, который мы ранее назвали внутренним, т.е. составляющим естественную часть промышленного предприятия, выпускающего станки, приборы, аппараты, технологические линии и т.д. Но ранее же мы говорили и о другой части промышленного сервиса («внешней»), которая уж точно не может становиться объектом воздействия данных регулирующих механизмов. А это опять-таки означает, что ее развитие пускается, образно говоря, на самотек, а если употреблять более корректные выражения, то здесь должна сработать «невидимая рука рынка». Но не очевидно ли, что в данном случае имеет место совершенно неприемлемое противоречие?

Можно, так или иначе, согласиться с тем, что создающиеся промышленные и финансово-промышленные группы в силу самых разных и, прежде всего, исторических причин развития России, а равно и по причине необходимости ускоренной реструктуризации, не могут дожидаться, что в отношении них сработает эта «невидимая рука». Но почему же в таком случае мы считаем (точнее – авторы работы [2] считают), что этот механизм эффективного рынка сработает в отношении внешней составляющей промышленного сервиса? Или иначе: согласимся, что он, возможно, и сработает, но есть у нас в данном случае временной резерв на то, чтобы это срабатывание дало адекватный результат? И вот здесь самое время вспомнить о важнейшей и, можно сказать, определяющей идее анализируемого документа, которую мы сжато изложим ниже.

Напомним, что главную задачу нашей промышленной политики, основная цель которой – естественно, обеспечение интенсивного возрастания и широкого охвата всех отраслей промышленности в части достижения соответствующих показателей конкуренто-

способности, авторы документа видят следующим образом: во-первых, включиться в мировые цепочки создания добавленной стоимости; во-вторых, найти там собственную нишу, и, в-третьих, постепенно расширять ее в разных направлениях.

В данном случае просто уточним, что речь идет, конечно, не о какой-то определенной нише, а о десятках, а возможно, и сотнях таких ниш мировой экономической «паутины», которые вначале найдут лидера, а вслед за ними, в известном смысле растянувшись по мере обретения ими соответствующей конкурентоспособности, и другие промышленные предприятия России. Но это – формальное уточнение. Главное же в другом.

Следует со всей определенностью подчеркнуть, что включение в мировые цепи создания добавленной стоимости как раз и предполагает первостепенное значение промышленного сервиса, о котором мы ведем речь. Более того, речь идет сегодня уже и о том, что, сохраняя свою определяющую роль в эволюции современных технологий, товарные инновации, тем не менее, во многих случаях уступают эту роль в отношении получения достаточной и стабильной прибыли именно сфере и секторам промышленного сервиса. А это, в свою очередь, означает, что в ряде случаев нам придется встраиваться не в собственно цепочки создания тех или иных, пусть даже и самых современных, товаров, но в цепочки обеспечения адекватного быстро развивающегося и, еще раз подчеркнем, – конгруэнтного сервиса, который весьма точно аккумулирует в себе и отражает самые передовые научно-технологические достижения.

И еще одно не менее важное обстоятельство, которое вновь возвращает нас к обсуждению проблемы внутренней и внешней составляющей промышленного сервиса. Понятно, что функционирующие в определении промышленного сервиса такие его составляющие, как конфигурация, монтаж, наладка, запуск и вывод на рабочий режим, профилактика, ремонты, снабжение запчастями и т.д., – все это сопровождало, сопровождает и, по всей видимости, в перспективе также будет сопровождать собственно промышленное производство, вне зависимости от типа технологического и иного оборудования, выпускаемого данным предприятием. В то же время современные исследования промышленного сервиса, проведенные, прежде всего, в промышленно развитых странах, придают сегодня особое значение другим видам промышленных услуг, которые мы пока определим как «продвинутые интеллектуальные услуги инновационного характера». И в заключение несколько более подробно остановимся на существе и возможных типах такого рода услуг.

Пока предприятия выпускают уже усто-

явшиеся на рынке машины, приборы, оборудование и т.д., они все в большей и большей мере наращивают и свои обороты, и свою прибыль (разумеется, в рациональном соотношении этих двух важнейших переменных), основываясь на все более полном комплексе промышленного сервиса, сопровождающего указанные выше индустриальные товары. И здесь, конечно же, огромное значение имеют такие факторы, как выделение соответствующих ресурсов на это развитие, и, прежде всего, сосредоточение на нем необходимого инженерно-конструкторского и технологического потенциала, равно как и уделение особого внимания подготовке и повышению квалификации рабочих кадров промышленного сервиса с наиболее высокой компетентностью в осуществлении самых разных его этапов (см. выше). Более того, следует признать, и это явствует из исследований, на которые мы ссылаемся: во многих случаях именно «поток» такого рода сервиса становится основой если и не полного, то частичного репозиционирования фирмы на рынке.

Однако понятно, что движущей силой рыночной эволюции все-таки остаются принципиально или существенно новые товары и услуги. И каждый раз сталкиваясь с необходимостью их формирования, вывода на рынок, развития и т.д., промышленное предприятие в условиях современного информационного общества и того, что названо «эра экономики науки и знания», приходит к необходимости своего рода имплантации внутри данной промышленной фирмы значительного и в большинстве случаев исключительно сложного комплекса услуг. Данные услуги позволяют, с одной стороны, обеспечить необходимый уровень ключевой компетенции фирмы для производства этих новаторских товаров и услуг, а с другой, – и это особенно важно в современных условиях, – обеспечить их нормальную и эффективную коммерциализацию (мы не случайно разделили эти два определения, понимая под нормальной коммерциализацией рациональное осуществление и взаимосвязь всех ее основных хорошо известных из практики и подтвержденных теорией этапов, и одновременно в неявном виде обращая внимание на то, что эта «нормальная коммерциализация» далеко не всегда оказывается достаточно эффективной с финансово-экономической точки зрения). Именно к этому типу услуг и относятся исследовательские работы, выполняемые в рамках аутсорсинга: работы, связанные с разнообразными видами консультационных услуг, от общеуправленческих до специфического юридического сопровождения; формирование особого специфического сервисного предложения вокруг будущих инноваций и т.д.

**ЛИТЕРАТУРА**

1. *Брукинг Э.* Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / пер. с англ.; под науч. ред. Л.Н. Ковалик. СПб. – М. – Харьков: Питер, 2001.
2. *Евтушенко В.П.* 10 лет промышленной политике: итоги подводить рано // XIX съезд Общероссийской общественной организации: материалы / РСПП. М., 2011.
3. *Зак М.Х.* Разработка знаниевой стратегии // Управление знаниями: хрестоматия / пер. с англ. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2009.
4. *Мате Э., Тиксье Д.* Логистика / пер. с франц., 5-е изд. СПб.: ИД «Нева»; М.: ОЛМА-ПРЕСС Инвест, 2003.
5. *Нонака И., Такеучи Х.* Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2003.
6. *Ромер П.М.* Экономика знаний (интервью Д. Курумажу) // Управление знаниями: хрестоматия / пер. с англ. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2009.
7. *Румизен М.К.* Управление знаниями. М.: АСТ; Астрель, 2004.
8. *Рубанов В.* Производство и применение знаний в современном экономическом развитии // Проект «Рейтинг персональных страниц» – VIPERSON. URL: <http://viperson.ru/wind.php?id=486996> (дата обращения: 16.04.2012)

*К.А. Иванова*

## МЕТОДИКА РАСЧЕТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ

*Проведен анализ показателей эффективности реализации социальных программ, выявлены условия и этапы сопоставимости организационных мер и экономических регуляторов реализации социальных программ.*

**Ключевые слова:** *эффективность; социальные программы; интегрированные показатели; дефляторы.*

*We carry out the analysis of social programmes efficiency and study the conditions and stages of comparability of organizational measures and economic regulators of social programmes implementation.*

**Keywords:** *efficiency; social programmes; integrated indicators; deflators.*

Формирование в России социально ориентированной рыночной экономики посредством кардинальных преобразований в социальной сфере потребовало внедрения механизмов целевого программирования. Организация и реализация целевых социальных программ предполагает наличие эффективных показателей оценки результативности. Однако проектирование адекватной системы показателей порождает использование множества методов, нуждающихся в систематизации и анализе.

Показатели эффективности могут быть ориентированы как на макро-, так и на микроуровень анализа социальных отношений (уровень социальной поляризации – обеспеченность нуждающихся адресной социальной помощью), группироваться в зависимости от масштаба социального охвата (показатели эффективности региональной социальной политики – показатели эффективности функционирования институциональной системы социального обслуживания – показатели эффективности работы учреждения социального обслуживания) или с точки зрения субъекта и объекта управления (показатели качества руководства и управления, квалификации персонала – показатели нуждемости в социальных пособиях, потребности в дополнительных социальных услугах). Показатели могут также классифицироваться в зависимости от характера отражаемых социальных процессов (объективные показатели состояния материально-технического, финансового обеспечения социальной политики – субъективные показатели удовлетворенности предоставлением социальных услуг, оценки работы структур социального управления и обслуживания) и процедур измерения (количественные / каче-

ственные способы получения аналитической информации о социальных процессах) [2. С. 71].

Взаимосвязь рекомендуемого механизма реализации программы и организационно-экономических мер по стимулированию реализации программы должна последовательно охватывать следующие этапы:

1) выбор приоритетных проблем (целей), требующих программного решения;

2) разработка методов регулирования и стимулирования выполнения целевой программы (осуществляется под каждую проблему, цель или подцель);

3) оценка социально-экономических последствий нарушения сроков реализации целевой программы (в соответствии с разработанным под данную программу «деревом» целей);

4) оценка результатов решения проблем в предусмотренные программой сроки (с учетом оценки «недополученного» в срок эффекта от решения проблемы).

На каждом этапе целесообразно создать конкретный административный или экономический регулятор, выраженный в определенных показателях. В противном случае невыполнение какой-либо цели или подцели ставит под сомнение достижение намеченного эффекта.

Для увязки организационных мер и экономических регуляторов с этапами реализации программы используется модель-схема [1].

С помощью графика можно увязать все стадии разработки и реализации программы между собой и четко сформулировать цели и задачи, разработать критерии оценки. Это позволит строго контролировать последова-

тельность всех процессов. По каждой мере возможна разработка своего показателя, соотнесённого с определенным этапом. В результате использования такой модели повысится результативность работы «дирекций программы», которые смогут приступить к ее реализации сразу же после ее утверждения.

Более сложным методом, используемым при построении показателей оценки, может стать комплексный подход с использованием статистического анализа. На первом этапе целесообразно стратифицировать показатели в рамках уровней измерений.

Первый уровень – эффективность реализации государственной социальной политики в регионе. В качестве измеримого показателя в этом случае выступает доля населения, чьи доходы выше/ниже реального прожиточного минимума.

Второй уровень – эффективность деятельности территориальных социальных служб. Обобщающими критериями оценки могут выступать доступность социальных услуг, нуждаемость в социальных услугах, ориентация институциональных структур на индивидуальные потребности граждан, достаточность ресурсов для выполнения профессиональных функций. В качестве измеримого показателя, как правило, используются показатели экономической эффективности работы территориальных органов социальной защиты.

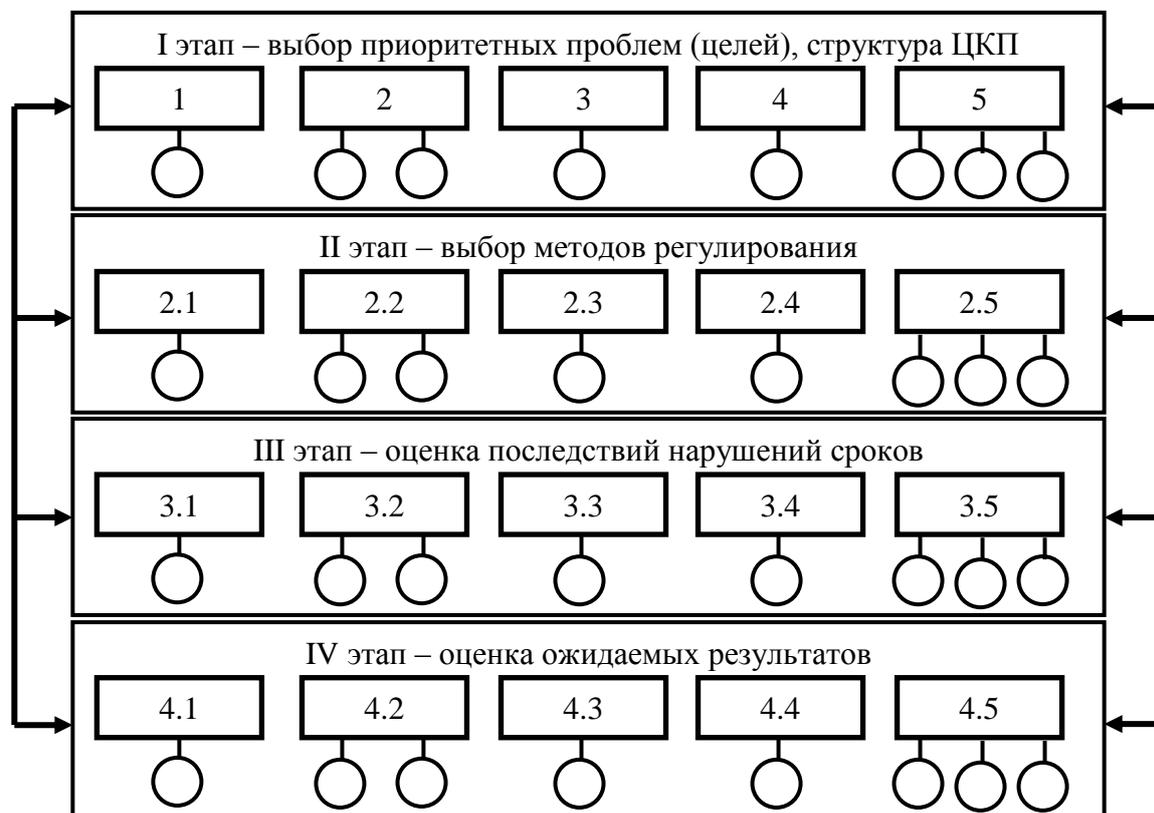
Третий уровень – восприятие населением

эффективности социальной политики в регионе. В качестве измеримого показателя выступают субъективные социальные оценки восприятия, получаемые на основе социологических методов изучения общественного мнения.

Четвертый уровень – эффективность управления системой социальной защиты в регионе. В качестве измеримых показателей могут рассматриваться доля средств, предусмотренных местным бюджетом на социальную защиту, развитость инфраструктуры социальной защиты, численность социальных работников, наличие региональных социальных программ по социальной защите отдельных групп населения [1].

На втором этапе необходимо использование различных статистических процедур для анализа существующих показателей и построение модели управления данными на основании полученной информации. Для построения более точных показателей эффективности реализации социальных программ целесообразно провести следующие процедуры статистического исследования:

- 1) первичный анализ для выявления средних и наиболее часто встречающихся значений (например, по нескольким социальным программам);
- 2) корреляционный анализ для определения связи и степени зависимости одного показателя от другого;
- 3) кластерный анализ для объединения



Сопоставимость организационных мер и экономических регуляторов реализации программы

наиболее значимых признаков в группы и исследования показателей внутри групп;

4) динамические ряды для обозначения линии тренда и прогнозирования показателей на определенном этапе в будущем;

5) экспертный анализ для совмещения в процессе анализа и оценки принципов управленческой и общественной экспертизы.

На основании полученных результатов производится расчет индикаторов эффективности реализации социальных программ.

Существует большое количество социально-экономических целевых индикаторов, которые могут быть использованы для оценки эффективности социального целевого программирования.

В представленной методике основными индикаторами эффективности являются следующие:

- 1) социальный эффект;
- 2) экономический эффект пользователей;
- 3) срок окупаемости;
- 4) индекс доходности;
- 5) удельные затраты на единицу прямого результата.

На основании этого расчет эффективности должен являться интегрированным, включающим в себя следующие расчетные группы:

- 1) расчет показателей бюджетной эффективности;
- 2) расчет показателей социальной эффективности;
- 3) расчет показателей экономической эффективности.

Важно отметить, что большинство показателей эффективности целевых программ имеют определенное денежное выражение и находятся в тесной зависимости от сроков образования. В связи с инфляцией, а также с учетом альтернативных возможностей использования финансовых средств их номинальные значения в различные периоды времени не являются сопоставимыми. На основании этого является целесообразным применение дефляторов. Это особенно актуально при стремительно меняющейся как экономи-

ческой, так и политической ситуации в стране.

Для объективной оценки показателей эффективности во времени также необходимо исчислить аналитические показатели: абсолютный прирост, коэффициент роста, темп роста, темп прироста, абсолютное значение одного процента прироста. Основное условие правильного расчета данных показателей – это наличие реальных связей между изучаемыми явлениями.

Таким образом, оценку показателей эффективности реализации социальных программ необходимо рассматривать в контексте интегрированных показателей. Это предполагает выделение как качественных оценок, расчет которых можно произвести на основании экспертного метода, так и количественных, с предварительным анализом с помощью статистических механизмов.

В целом оценку эффективности региональной целевой программы рекомендуется проводить с выделением частных показателей эффективности отдельных программных мероприятий, где такие расчеты возможны. На макроэкономическом уровне необходимо оценивать общие показатели бюджетной, социальной и экономической эффективности региональной целевой программы, степень выполнения законодательно гарантированных стандартов и норм, на микроуровне всё большую значимость имеют критерии качества предоставляемых программой услуг.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Жуковский А.И., Васильев С.В., Штрейс Д.С. Разработка, реализация и оценка региональных целевых программ / под ред. С.Ю. Фабричного. Оттава–Москва–Великий Новгород, 2006.

2. Косенко О.В. Оценка эффективности региональной системы социальной защиты // Социальная политика. Реалии XXI века: региональный аспект: материалы региональной научно-практической конференции, 16 мая 2003 г. Кисловодск, 2003.

*К.Б. Костин*

## ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ТУРИСТСКИМ БИЗНЕСОМ

*Рассматривается процесс формирования стратегии и предлагается практический инструментарий для оценки инвестиционной привлекательности компаний, работающих в индустрии туризма. Показано, каким образом в соответствии с предложенной методологией и разработанным алгоритмом могут быть сформулированы критерии принятия решения об инвестиционной привлекательности /возможности инвестирования; приведены конкретные примеры.*

**Ключевые слова:** *инвестиционный менеджмент; инвестиционная привлекательность; туристский бизнес; методология и алгоритм оценки; компании гостиничного бизнеса.*

*We look at the process of strategy development and offer practical tools to assess investment appeal of tourist industry companies. We show how the criteria for making decisions concerning investment appeal can be formulated in accordance with the proposed methodology and designed algorithm and offer examples.*

**Keywords:** *investment management; investment appeal; tourist business; assessment methodology; assessment algorithm; hospitality industry companies.*

Одной из характерных особенностей современной российской экономики является развитие и совершенствование инвестиционной деятельности, включающей в себя, прежде всего, управление движением инвестиционных ресурсов – как в масштабах государства, так и на уровне регионов, отраслей хозяйственной деятельности, отдельных предприятий. Увеличение объемов инвестиций характеризует конкурентоспособность экономики. Для оценки целесообразности вложений в тот или иной объект, выбора альтернативных вариантов и определения эффективности размещения ресурсов используют понятие инвестиционной привлекательности [2]. Формирование методологии оценки инвестиционной привлекательности предприятий в России находится на начальной стадии. Проблемы системного исследования закономерностей развития инвестиционной деятельности, повышения эффективности управления движением инвестиционных потоков и выработки подходов к анализу инвестиционной привлекательности в отечественной экономической науке решаются преимущественно для отраслей материального производства. Между тем туристский бизнес, приносящий многомиллионные прибыли национальным экономикам многих государств и динамично развивающийся в условиях рыночной экономики в России, существенным образом зависит от эффективности инвестиционных процессов. В этой сфере, объединяющей деятельность

турфирм, гостиниц, предприятий питания и торговли, строительства туристских объектов, транспорта, учебных заведений по подготовке кадров и т.п., проблема формирования инвестиционной привлекательности стоит особенно остро.

В данной статье рассмотрен процесс формирования стратегии и предлагается практический инструментарий для оценки инвестиционной привлекательности компаний, работающих в индустрии туризма. Соответствующая методология и алгоритм оценки разработаны на основе использования общих экономических основ анализа и оценки финансового состояния, перспектив развития и роста предприятия.

Классификация инвестиций представлена в табл. 1 [1].

Для построения алгоритма как базиса, на котором может быть сформирована стратегия оценки инвестиционной привлекательности, рассмотрим, в первую очередь, ключевые показатели, характеризующие финансовое состояние той или иной компании туристского сектора [4; 5].

1. *Коэффициент выплаты дивидендов.* Он показывает, какая часть чистой прибыли была израсходована на выплату дивидендов акционерам. Обычно для тех компаний, которые расширяют сферу своей деятельности, этот коэффициент низок, поскольку основную часть прибыли компания использует для реинвестирования в ущерб текущим доходам

**Классификация инвестиций в гостиничный бизнес**

Классификационный признак	Вид инвестиций
1. По срокам осуществления инвестиций	- долгосрочные инвестиции (10 лет и более)
	- среднесрочные инвестиции (5–10 лет)
	- краткосрочные инвестиции (год и менее)
2. По сфере использования инвестиций	- реальные инвестиции
	- финансовые инвестиции
3. По объему инвестиций, обусловленному разной капиталоемкостью и масштабностью процесса строительства, реконструкции или модернизации	- сравнительно небольшие
	- средние
	- большие по объему
4. По видам инвестиций	- прямые инвестиции
	- косвенные инвестиции
	- интеллектуальные инвестиции

Источник: Алешин В.А., Зотова А.И., Некрасова И.В. Управление инвестициями. Ростов-н/Д: Изд-во ЮФУ, 2010. 324 с.

акционеров.

2. *Показатель EPS* (с англ. Earnings per share – прибыль на акцию). Используется в качестве стандарта для определения и сравнения изменения величины прибыли на акцию за определенный период времени.

3. *Показатель EBITDA* (с англ. Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization – прибыль до вычета процентов, налогов, износа и амортизации). Рассчитывается по данным финансовой отчетности, составленной по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), и служит для оценки того, насколько эффективна основная деятельность компании, независимо от ее задолженности перед различными кредиторами и государством, а также от метода начисления амортизации. EBITDA используется при проведении сравнения с отраслевыми аналогами. Рекомендуемое значение EBITDA устанавливается большим нуля. При положительном значении показателя EBITDA выполняется минимальное условие финансовой устойчивости коммерческой организации.

4. *Коэффициент P/E* (с англ. Price to Earnings – Цена / Прибыль). Показывает, за какое время (количество лет) компания окупит вложения в нее. В большинстве случаев считается, что чем ниже P/E — тем более привлекательны акции для покупки, ведь при низком значении этого коэффициента срок окупаемости становится меньше. Однако рентабельные компании очень часто имеют большое значение P/E: чем больше перспектив, тем выше P/E, тем выше заинтересованность инвесторов в приобретении активов компании.

5. *Коэффициенты ликвидности*. Отражают, насколько легко фирма может выполнить свои краткосрочные обязательства. Коэффициент текущей ликвидности позволяет сравнивать уровень наиболее ликвидных активов (оборотные средства) с наиболее краткосрочными обязательствами (текущими обя-

зательствами). Нормальным считается значение коэффициента от 1,5 до 2,5, в зависимости от отрасли. Значение ниже 1 говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Значение более 3 может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала.

6. *Коэффициенты рентабельности*. Есть целый ряд взаимосвязанных показателей, которые помогают измерить прибыльность фирмы. Например, показатель рентабельности активов отражает объем прибыли на каждый рубль вложенных средств и позволяет определить эффективность использования активов предприятия. Чем выше его значение, тем эффективнее используются активы организации.

7. *Коэффициент Бета*. Позволяет оценить относительное изменение доходности акции (портфеля) в сравнении с доходностью рынка. Коэффициент Бета показывает, как рынок воздействует на доходность портфеля, и дает количественное соотношение между движением курса данной акции и движением рынка акций в целом. Если коэффициент Бета больше 1, риск активов по отношению к рынку возрастает, меньше 1 – риск активов меньше. Большинство значений Бета находится в диапазоне от 0,5 до 1,5, причем среднее значение составляет 1,0.

8. *Коэффициент Альфа*. Достаточно тесно связан с коэффициентом Бета. Если Бета оценивает влияние рынка на доходность компании, то Альфа показывает, какая часть этой доходности была создана не ростом самого рынка, а мастерством управляющего и/или используемой в компании стратегией. Если коэффициент Альфа больше нуля, доходность не ниже рыночной. Следовательно, компании со значением Альфа выше нуля представляют наибольший интерес для инвестора.

9. *Коэффициент Sharpe ratio* отражает, насколько эффективно ведется управление, поскольку характеризует соотношение между

доходностью и риском. Чем выше Sharpe ratio, тем эффективнее стратегия управления. Отрицательный коэффициент говорит о том, что выгоднее вложится в безрисковый актив, чем использовать данную стратегию управления.

Для всестороннего анализа инвестиционной привлекательности предприятий туристского сектора, помимо расчета и сопоставления с конкурентами основных финансовых показателей, представляется полезным привлечь и другие методы, а именно: учет данных по капитализации компании, рассмотрение циклов ее развития на определенном временном промежутке (циклов Китчина), анализ модели ее устойчивого роста.

*Капитализация* – преобразование средств (части чистой прибыли, дивидендов и др. или всей прибыли) в добавочный капитал [3]. Рыночная капитализация компании – совокупная текущая стоимость акций компании, обращающихся на рынке, – определяется умножением количества акций компании (общего количества выпущенных ценных бумаг) на текущую рыночную стоимость одной акции; позволяет определить, даст ли ценная бумага, которую инвестор хочет приобрести, ожидаемый доход или нет.

*Циклы Китчина* – краткосрочные экономические циклы с характерным периодом 3–4 года, связанные с движением товарно-материальных запасов; открыты в 1920-е годы английским экономистом Джозефом Китчином [3]. Циклы Китчина основываются на том, что на потребительском рынке с определенной циклическостью нарушается и восстанавливается равновесие. Каждый цикл завершается новым равновесным состоянием, но при этом спрос на потребительские товары меняется.

*Модель устойчивого роста* позволяет рассчитать коэффициент роста компании в течение выбранного промежутка времени [3]. Процесс формирования доходов с использованием модели устойчивого роста позволяет определить основные драйверы доходов. Этот метод требует анализа рентабельности собственного капитала ROE (англ. Return on shareholders' equity) и коэффициента удержания.

Определим рентабельность капитала через балансовую стоимость предприятия:

$$ROE = \frac{ЧП}{БС}, \quad (1)$$

где ЧП – чистая прибыль; БС – балансовая стоимость.

Выразим прибыль и балансовую стоимость в расчете на одну акцию:

$$ROE = \frac{EPS}{BVPS}, \quad (2)$$

где EPS – прибыль на акцию; BVPS – балансовая стоимость на одну акцию.

Одно из условий роста заключается в том, что компании необходимо удержать не-

которую часть прибыли для ее последующего реинвестирования. Чем больше прибыли удерживается и реинвестируется, тем выше будет коэффициент роста компании. Выразим эту разницу через коэффициент удержания В:

$$B = \frac{EPS - \text{Дивиденды на акцию}}{EPS}. \quad (3)$$

Рост прибыли на акцию определяется как функция рентабельности собственного капитала и коэффициента удержания и рассчитывается следующим образом:

$$\text{Рост (g)} = ROE \cdot B. \quad (4)$$

Проведенный выше анализ послужил базисом для построения алгоритма, определяющего стратегию оценки инвестиционной привлекательности компаний туристского бизнеса. Алгоритм представлен на рис. 1.

Данные для определения численных значений рассматриваемых коэффициентов можно найти в Интернете на сайтах компаний, на сайтах бирж, на сайтах, предоставляющих информацию о фондовых рынках (например, <http://ycharts.com/companies/>) и т.д. или в годовых отчетах компаний.

Рассмотрим критерии принятия решения об инвестиционной привлекательности / возможности инвестирования потенциальными инвесторами.

1) Если коэффициент В ниже 50%, коэффициент выплаты дивидендов превышает 10%, коэффициент Р/Е больше 15, коэффициент EPS низок и темп его роста на протяжении последних 3-х лет близок к нулю, то можно заключить, что компания не развивается в достаточной степени и на реинвестирование направляется недостаточное количество средств. То есть компания с подобными характеристиками не является инвестиционно привлекательной, и вкладывать в нее денежные средства не рекомендуется.

2) Если коэффициент В находится в пределах нормы (60–70%), коэффициент выплаты дивидендов ниже 10%, коэффициент Р/Е представляет собой среднее значение относительно конкурентов (не выше среднего по рынку), коэффициент EPS положителен и/или темп его роста на протяжении последних 3-х лет положителен, то можно говорить о том, что компания развивается. У этой компании достаточно денежных средств для реинвестирования, чтобы, как минимум, сохранять существующий коэффициент роста и выплачивать дивиденды. Такая компания инвестиционно привлекательна, и ее акции рекомендуется покупать.

3) Если коэффициент В составляет менее 50%, коэффициент выплаты дивидендов превышает 15%, коэффициент Р/Е выше 15, коэффициент EPS представляет собой стабильное нормативное значение, но прирост за последние три года практически отсутствует, то можно говорить о том, что компания нерацио-

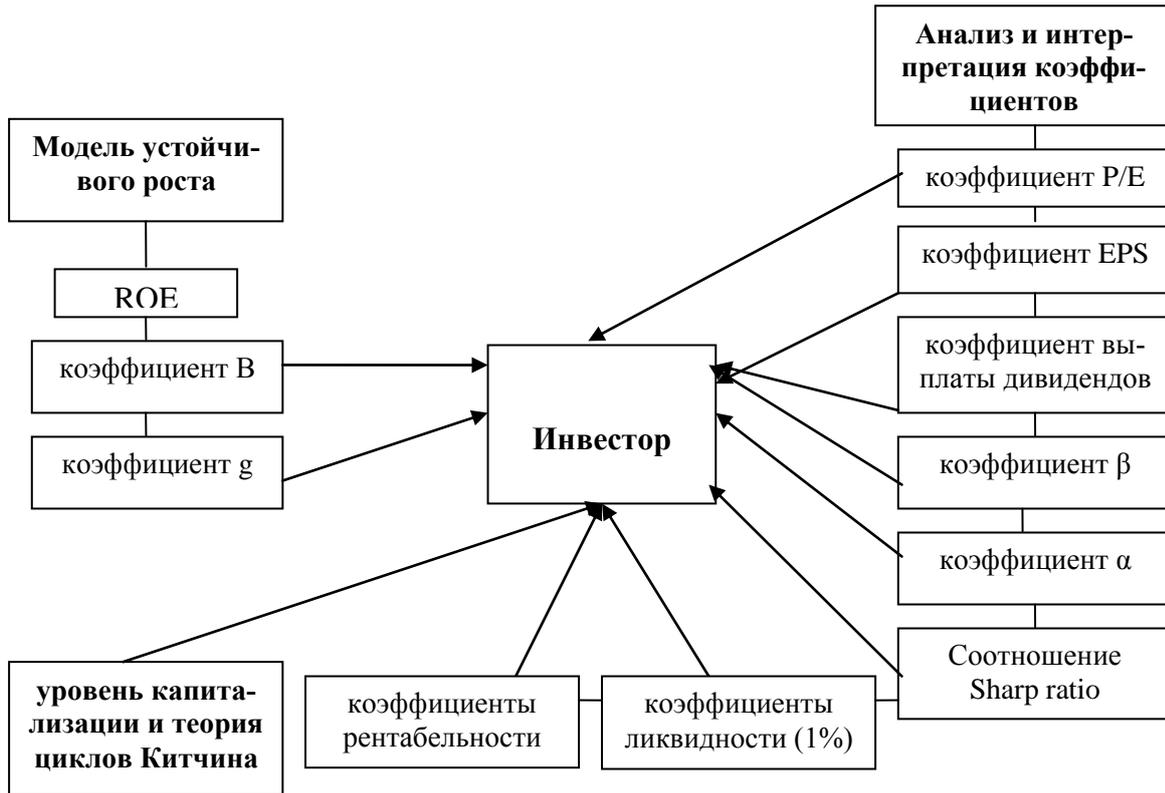


Рис. 1 Алгоритм оценки инвестиционной привлекательности компании

нально распоряжается денежными средствами и не развивается. Компания расплачивает денежные средства на выплату больших дивидендов в ущерб ее долгосрочному развитию. Это неизбежно приведет к тому, что она станет инвестиционно непривлекательной, несмотря на высокие дивиденды. Инвестировать в компании с такими показателями инвесторам не рекомендуется.

4) Если коэффициент В равен 80–90%, коэффициент выплаты дивидендов ниже 10%, коэффициент P/E ниже 10, коэффициент EPS пусть даже меньше нуля, но темп прироста за последние 3 года положителен, то можно говорить о том, что компания развивается и является инвестиционно привлекательной, несмотря на низкие показатели EPS, P/E и коэффициент выплаты дивидендов. Акции такой компании рекомендуется покупать.

В соответствии с предложенным алгоритмом оценим в качестве примера инвестиционную привлекательность компании The Blackstone Group (ставшей в 2007 году владельцем и стопроцентным собственником крупнейшей гостиничной сети Hilton Hotels Corporation), которая в течение последних пяти лет стремится активно наращивать свое присутствие на российском гостиничном рынке. Для расчета финансовых показателей воспользуемся ее финансовой отчетностью.

В табл. 2 сведены необходимые для анализа инвестиционной привлекательности финансовые показатели компании.

Проанализируем представленные данные.

Базовая прибыль на акцию (EPS) отрицательна – это, по сути, означает, что основная деятельность в течение всего рассматриваемого периода не приносит компании прибыли. Тем не менее, имеет место положительная динамика, что позволяет предположить дальнейший рост показателя EPS в ближайшие 1–3 года вплоть до положительного значения.

Коэффициент выплаты дивидендов в 2011 году значительно вырос по сравнению с 2008 годом. Этот рост свидетельствует о том, что компания старается, в первую очередь, удержать своих акционеров и не проводит активной политики, направленной на развитие и расширение, т.е. реинвестирование, вероятно, не является приоритетным.

Показатель EBITDA < 0, т.е. можно заключить, что основная деятельность компании за рассматриваемый период не являлась достаточно эффективной. При этом, несмотря на сильный спад в 2008 году (как следствие мирового финансового кризиса), имеет место положительный тренд, т.е. компания на пути к выполнению условия финансовой устойчивости.

Коэффициент текущей ликвидности в течение последних трех лет ниже 1, однако не настолько низок, чтобы говорить о критическом уровне финансового риска из-за того, что компания не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета.

Отрицательные значения показателя рентабельности активов указывают на то, что предприятие недостаточно эффективно ис-

Таблица 2

**Финансовые показатели компании The Blackstone Group**

Год	2011	2010	2009	2008
Базовая прибыль на акцию (EPS), \$	-0.35	-1.02	-6.17	-7.38
Коэффициент выплаты дивидендов	4.3	1.6	0.145	0.149
Показатель EBITDA, \$	-135.49 млн.	-1.025 млрд.	-2.468 млрд.	-4.736 млрд.
Коэффициент текущей ликвидности	0.83	0.95	0.93	1.05
Рентабельность активов, %	-0.77	-1.96	-7.6	-12.26

Источник: The Blackstone Group: [сайт]. URL: <http://www.blackstone.com/> (дата обращения: 27.08.2012)

пользовало свои активы; тем не менее, положительная динамика и приближение к положительному значению свидетельствует о неуклонном улучшении этого показателя.

Сравним теперь показатели P/E, Бета, Альфа и Sharpe ratio для The Blackstone Group и основных конкурентов по результатам первого квартала 2012 года [6].

Проанализируем представленные данные.

По коэффициенту P/E гостиничный комплекс The Blackstone Group с наименьшим значением среди конкурентов (11,045) выглядит наиболее инвестиционно привлекательным. Это означает, что вложенные в него денежные средства вернутся быстрее, чем у компаний-конкурентов, и смогут раньше принести прибыль.

Коэффициент Бета у гостиничного комплекса The Blackstone Group наиболее высок, что является показателем наибольшего риска вложения в него денежных средств.

Наибольшее (в два раза выше, чем у конкурентов) значение Альфа у компании The Blackstone Group свидетельствует о том, что она эффективнее других ведет управление своим фондом и, следовательно, по этому коэффициенту является наиболее инвестиционно привлекательной.

Отрицательное значение Sharpe ratio для гостиничного комплекса The Blackstone Group говорит о том, что вложение денежных средств в нее на данный момент будет представлять весьма существенный риск для инвестора.

На рис. 2 представлена динамика курса акций гостиничного комплекса The Blackstone Group за период с 2007 по 2012 год.

Существенный рост курсовой стоимости к 2011 году означает, что компания сумела преодолеть финансовый кризис. Тем не менее, в 2012 году котировки снова упали, что подтверждает результаты проведенного выше анализа – высокий показатель коэффициента Бета и отрицательное значение Sharpe Ratio как раз и характеризуют акции данной компании как высокорисковые и подверженные большей волатильности, чем рынок в целом.

Рассмотрим капитализацию компании Blackstone за последние пять лет в сравнении с его основными конкурентами (табл. 4).

Данные табл. 4 свидетельствуют о том, что капитализация компании Blackstone в 2011 году, по сравнению с 2007 годом, сократилась на \$919 млн. однако в сравнении с 2010 годом она демонстрирует самый высокий рост (на \$3,673 млрд.) среди конкурентов. Это означает, что вложения в акции Blackstone могут принести потенциально больший доход.

В табл. 5 представлены результаты расчета коэффициента роста для компании The Blackstone Group за период с 2009 по 2011 год.

Из данных табл. 5 следует, что на анализируемом временном отрезке коэффициент роста меньше нуля, однако имеет место явная тенденция к его увеличению и переходу в положительную зону.

Таким образом, выполненный в соответствии с предложенной методологией анализ позволяет сделать вывод о том, что гостиничный комплекс The Blackstone Group, несмотря на волатильность и высокий риск при вложении денежных средств в покупку акций, по совокупности всех показателей является инвестиционно привлекательным для вложения денежных средств. В настоящее время география сферы деятельности компании The Blackstone Group интенсивно расширяется, многие ее проекты в России находятся на завершающей стадии. Все это говорит в пользу того, что компания, вероятнее всего, в ближайшем будущем начнет фиксировать положительные значения чистой прибыли, которая будет увеличиваться. С появлением чистой прибыли компания будет в состоянии направлять достаточное количество денежных средств на реинвестирование, что обеспечит ее дальнейший рост.

По нашему мнению, рассмотренная в статье стратегия оценки инвестиционной привлекательности применительно к сфере туристского бизнеса и рекомендуемый практический инструментарий могут быть успешно использованы как самими предприятиями индустрии гостеприимства в их деятельности по поиску инвестиций, формированию инвестиционных ресурсов и управлению ими, так и потенциальными инвесторами для принятия правильных инвестиционных решений.

Таблица 3

Сравнительная таблица коэффициентов предприятий гостиничного бизнеса по результатам I квартала 2012 года

	The Rezidor Hotel Group	IHG	Marriott International, Inc.	The Blackstone Group	Показатель отрасли
Коэффициент P/E	36.11	949.16	67.40	11.045	23.86
Коэффициент Бета	1.46	1.64	1.51	1.66	-
Коэффициент Альфа	0.05	0.05	0.06	0.15	-
Коэффициент Sharp ratio	0.41	1.07	3.84	-0.22	-

Источник: The Blackstone Group: [сайт]. URL: <http://www.blackstone.com/> (дата обращения: 27.08.2012)

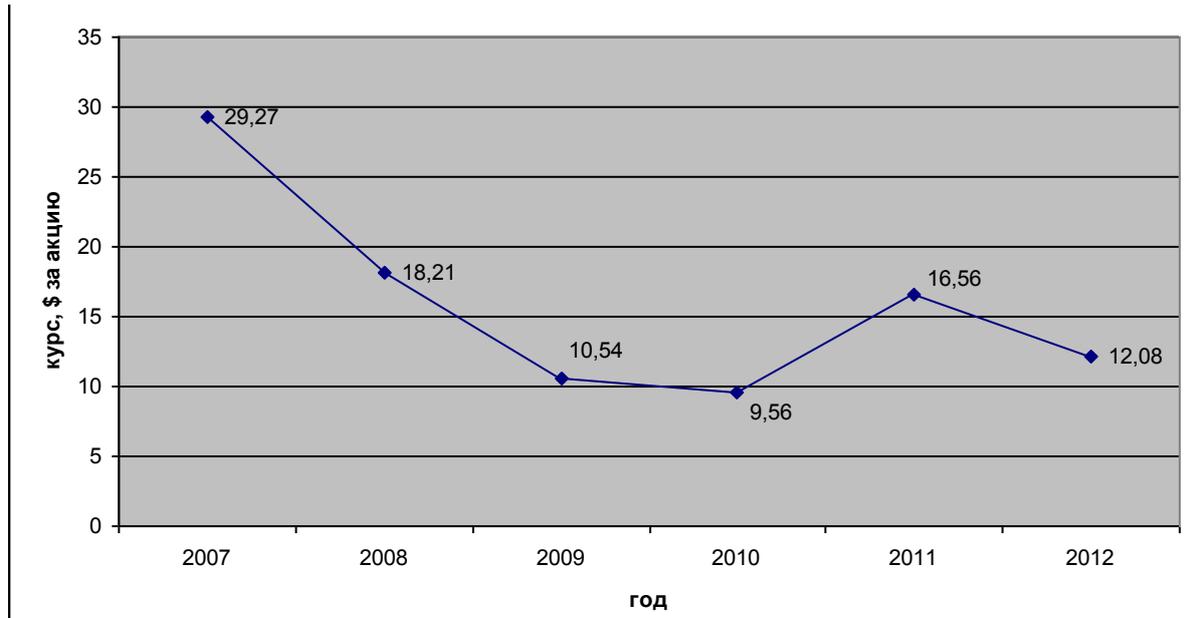


Рис. 2. Динамика курса акций гостиничного комплекса The Blackstone Group

Таблица 4

Капитализация компании The Blackstone Group в сравнении с конкурентами

Год	2011	2010	2009	2008	2007
Blackstone Group, \$млрд.	5.950	2.277	2.811	4.746	6.869
Rezidor Hotel Group, \$млрд.	3.248	5.984	3.526	2.744	5.635
IHG, \$млрд.	6.000	4.523	2.946	3.823	7.412
Marriott International, Inc., \$млрд.	12.75	10.82	7.854	9.378	16.89

Источник: The Blackstone Group: [сайт]. URL: <http://www.blackstone.com/> (дата обращения: 27.08.2012)

Таблица 5

Расчет коэффициента роста компании The Blackstone Group

Год	2009	2010	2011
ROE, %	-12%	-5%	-2%
B, %	99%	110%	129%
g, %	-11.72%	-5.31%	-2.50%

Источник: The Blackstone Group: [сайт]. URL: <http://www.blackstone.com/> (дата обращения: 27.08.2012)

ЛИТЕРАТУРА

1. Алешин В.А., Зотова А.И., Некрасова И.В. Управление инвестициями. Ростов-н/Д: Изд-во ЮФУ, 2010. 324 с.
2. Ендовицкий Д.А. Анализ инвестиционной привлекательности организации. М.: Издат. дом «КноРус», 2010. 374 с.
3. Block B., Hirt G.A. Foundations of Financial Management. McGraw-Hill Companies, Inc., 2003. 701 p.
4. Bragg S.M. Business ratios and formulas: a

- comprehensive guide. Second Edition. Hoboken, N.J.: Wiley & Sons, 2007. 364 p.
5. Fabozzi F.J. CFA. Fixed income analysis. Second Edition. CFA – J. Wiley & Sons, 2007. 730 p.
6. The Blackstone Group: [сайт]. URL: <http://www.blackstone.com/> (дата обращения: 27.08.2012)
7. YCharts: [сайт]. URL: <http://ycharts.com/companies/> (дата обращения: 27.08.2012)

Г.И. Лукин, С.Б. Сухотин

## ПРОБЛЕМА ВКЛЮЧЕНИЯ ЗАТРАТ НА ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА В МОДЕЛИ РЫНКОВ ТРУДА И УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ

*Рассматриваются возможности, предоставляемые теорией поиска и подбора соответствий для анализа влияния на рынки труда корпоративных систем профессионального обучения новых работников. Использование стратегического подхода А. Рубинштейна к построению модели переговоров позволяет включить в модели поиска и подбора затраты фирм на корпоративные системы профессионального обучения.*

**Ключевые слова:** теория поиска и подбора соответствий; переговоры; рынки труда; затраты на размещение вакансий; сдельная оплата труда.

*We consider possibilities that search and matching theory provides for analyzing the influence of on-the-job training systems on labour markets. Using Rubinstein's strategic approach to bargaining games we can include in the search and matching model the costs of the training as a part of the corporate training costs.*

**Keywords:** search and matching theory; bargaining; labor markets; vacancy posting cost; efficiency wage.

До недавнего времени в моделях занятости и рынков труда не отражались факторы, связанные с профессиональной подготовкой. Некоторый сдвиг в этом направлении произошел в связи с калибровкой поисковых моделей рынков труда. В статье 2009 года один из авторов теории поиска и подбора соответствий (Search and Matching Theory), нобелевский лауреат К. Писсаридес включает фиксированные издержки заполнения вакансий, в том числе затраты на обучение вновь принятых работников, в число переменных, определяющих «ценность» заработной платы в процессе торга между работодателями и работниками [1]. Положительное влияние фиксированных издержек на размер заработной платы, по расчетам К. Писсаридеса, позволяет обеспечить лучшее соответствие поисковых моделей, учитывающих такое влияние, эмпирическим данным и объяснить высокую циклическую волатильность показателей «тесноты рынка» (отношения вновь объявленных вакансий к уровню безработицы) [1]. Тем самым выдвигается гипотеза о том, что увеличение затрат на обучение новых работников, а также затрат по подбору персонала приводит к увеличению заработной платы. Интуитивно эта гипотеза объясняется тем, что фиксированные затраты работодателя, являясь невозвратными, побуждают его соглашаться на более высокий уровень оплаты труда, чтобы не нести эти затраты повторно.

Рассматривая историю разработки поисковых моделей рынков труда, необходимо отметить, что с начала 1980-х годов намети-

лось два типа таких моделей. А. Рубинштейн и А. Волинский определили различия между этими типами как различия между аксиоматическим (the axiomatic bargaining approach) и стратегическим подходами [3]. Модели первого типа, к которым принадлежит каноническая модель Мортенсена–Писсаридеса, основываются на арбитражной схеме торга по Нэшу и соответствующих ей аксиомах, в том числе аксиоме оптимальности по Парето. Данная аксиома формализуется следующим образом. Пусть  $(u, v) \in S$  – точка равновесия, принадлежащая допустимому множеству дележей  $S$ . Тогда в  $S$  нет точки  $(u', v')$ , отличной от точки  $(u, v)$ , такой, что  $u' \geq u$ ,  $v' \geq v$ . Очевидно, что точек равновесия, удовлетворяющих этой аксиоме, может быть бесконечное множество. Аксиоматические модели исходят из предположения, что в момент времени, предшествующий созданию новых рабочих мест, безработные не могут найти работу с заработной платой, которая бы компенсировала им ценность безработицы (включающую полезность досуга и внеуродовые доходы). Каждое дополнительное рабочее место повышает уровень заработной платы, создается новое временное равновесие, связанное с трудоустройством бывшего безработного, который, однако, не рассматривает это равновесие как постоянное, продолжая поиски работы с более высокой оплатой. Таким образом, Парето-оптимум в пределе определяется как результат итеративного процесса поиска, формализуемого некоторой системой уравнений. Отметим, что эта система не содержит пере-

менных, отражающих требования работодателей к квалификации и добросовестности соискателей вакансий. По этой причине затраты на обучение и другие издержки заполнения вакансий становятся в соответствии с аксиоматическими поисковыми моделями фактором, увеличивающим уровень заработной платы.

Между тем фактический выбор координат вектора дележа зависит от экстерналий и вызывающих их факторов, не учитываемых данной схемой переговоров, в том числе издержек по ведению переговоров, асимметричности информации и желания работодателей заполнить новые рабочие места не безработными, но кадровыми работниками конкурентов. Из работ Дж. Стиглица хорошо известно, что применение концепции Парето-оптимальности к занятости требует учета проблемы несовершенных контрактов и оппортунизма (*moral hazard*) работников при выполнении трудовых обязанностей. Работодатели вынуждены устанавливать заработную плату выше уровня, определяемого соотношением спроса и предложения на рынке труда, чтобы создать стимулы для добросовестного исполнения работниками трудовых контрактов и избежать потерь от оппортунизма. Это обуславливается высокими затратами, связанными с контролем, и их низкой эффективностью. В результате в соответствии с теорией эффективной заработной платы (*efficiency wage*) безработица является следствием того, что действительная заработная плата превышает равновесный уровень. Следовательно, лежащее в основе аксиоматических моделей утверждение о том, что безработные не могут найти работу с заработной платой, которая бы компенсировала им ценность безработицы, неадекватно реальности, которая заключается в том, что работодатели оценивают квалификацию безработных как неудовлетворительную при данном количестве рабочих мест.

Эту проблему, по-видимому, позволяют преодолеть модели второго типа, основывающиеся на стратегическом подходе к анализу переговоров А. Рубинштейна. При этом подходе переговоры рассматриваются как «черный ящик», на входе которого заданы «точки угроз» интересам участников переговоров. Никакие априорные ограничения при этом не задаются, на выходе процесса переговоров участники, стремящиеся к преодолению угроз, формируют вынужденное соглашение о дележе, единственность которого определяется значимостью угроз. Если аксиоматические модели основываются на допущении о том, что каждая фирма представлена единственной связкой работника и работодателя и выпуск продукции линейно зависит от числа занятых работников, то стратегические модели позволяют адекватно отразить реальные процессы

переговоров множества работодателей с множеством потенциальных работников, с учетом предельной производительности труда. К настоящему времени накоплен определенный опыт применения таких моделей для анализа рынков труда [4; 5]. Как показал Д. Мортенсен, модификация модели поиска и подбора соответствий, в которой каждая фирма нанимает множество работников, с учетом снижающейся производительности труда, позволяет анализировать экономическое равновесие, характеризующееся разбросом в заработных платах, когда более продуктивные фирмы платят больше своим работникам [2].

По нашему мнению, издержки по заполнению вакансий, существенной составной частью которых являются затраты на обучение работников на рабочем месте, также могут быть включены в число результирующих показателей такой модели, что позволит рассматривать квалификацию потенциальных работников, участвующих в переговорах с работодателями, как переменный фактор. Тогда альтернативой увеличению заработной платы на новых рабочих местах может быть привлечение потенциальных работников с относительно низкой квалификацией за счет их лучшего и более дорогостоящего обучения на рабочем месте, что может оказаться предпочтительнее для работодателя.

Существенным фактором выбора между предложением большей заработной платы более квалифицированным соискателям и относительной экономией на оплате труда при больших затратах на обучение является государственное регулирование вопросов, связанных с промышленной безопасностью и охраной окружающей среды. Российские нормативные акты по промышленной безопасности требуют от предприятий ведущих отраслей экономики выполнения требований Ростехнадзора, которые в частности содержат правила аттестации специалистов и нормы обучения рабочих основных производств. Тем самым государство обязывает предприятия осуществлять существенные затраты на обучение и предаттестационную подготовку работников. Затраты на обучение принимаемых на работу рабочих и специалистов по широкому кругу профессий и специальностей сопоставимы со среднемесячной зарплатой. Такая практика в определенной мере снижает асимметричность информации в процессе подбора персонала и аттестации вновь принятых работников, поскольку эффективно организованная система аттестации принципиально создает возможность адекватной оценки способностей и базовых знаний работников. Поскольку затраты, связанные с аттестацией, обязательны для работодателей (для предприятий, подконтрольных Ростехнадзору), вопрос об их эффективности по сравнению с эффективной заработной платой не стоит, но эта

практика создает основу для измерения и моделирования функции замещения дополнительной заработной платы дополнительными затратами на обучение работников, занятых в высокотехнологичных производствах.

Выдающийся инженер всегда сможет разобраться в незнакомом агрегате. Однако при эффективном обучении работников среднего уровня квалификации нет необходимости, в условиях высокой автоматизации и стандартизации производственных процессов, привлекать в массовое производство таких уникальных специалистов (и платить им соответствующую заработную плату). Теория человеческого капитала имеет определенную идеологическую привлекательность, но в действительности рабочие места, требующие привлечения «дорогого» человеческого капитала, составляют незначительную часть всех рабочих мест в современном производстве, концентрируясь главным образом в области управления, опытно-конструкторских и научно-исследовательских работ. Используемые в практике управления персоналом концепции, начиная от фордизма и до концепции гибких производственных систем, основываются на использовании кадров среднего уровня ква-

лификации при соответствующем обучении. Другое дело, что при этом предполагается высокая стимулирующая заработная плата. Однако насколько высоким должен быть ее уровень? Ответ на этот вопрос можно получить с помощью моделей, основанных на рассмотренной выше структуре отношений между показателями заработной платы и издержек по заполнению вакансий.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Pissacapidec K.* Может ли жесткость заработной плат объяснить волатильность безработицы // Вопросы экономики. 2011. № 1. С. 65–88.
2. *Mortensen D.T.* American Economic Review // Papers & Proceedings. 2010. № 100. May. P. 338–342.
3. *Rubinstein A., Wolinsky A.* Equilibrium in a Market with Sequential Bargaining // Econometrica. 1985. № 5. P. 1133.
4. *Stole L.A., Zwiebel J.* Intra-Firm Bargaining under Non-Binding Contracts // Review of Economic Studies. 1996. № 63(3). P. 375–410.
5. *Wolinsky A.* A Theory of the Firm with Non-Binding Employment Contracts // Econometrica. 2000. № 68(4). P. 875–910.

*М.С. Мотышина, Е.В. Мотышина, Г.А. Норкин*

## ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ В СФЕРЕ УСЛУГ

*Рассматриваются структура и динамика инновационной деятельности в сфере услуг, факторы, воздействующие на состояние и развитие инноваций (ресурсы, инновационный климат и др.) Анализируется динамика сферы интеллектуальных услуг как генератора управленческих и технологических инноваций.*

**Ключевые слова:** сфера услуг; инновации; научные разработки; размер предприятий; инновационный климат; интеллектуальные услуги.

*We consider the structure and dynamics of innovation activity in service sphere as well as factors affecting the state and development of innovations (resources, innovation climate, etc.). The dynamics of intellectual service sphere as the generator of management and technological innovations is analyzed.*

**Keywords:** service sphere; innovation; scientific research; company size; innovation climate; intellectual services.

Повышение роли инноваций в России остается одной из самых актуальных задач, от решения которой зависит дальнейшее развитие страны. По результатам исследований INSEAD 2011 года Россия по уровню развития инноваций находится в мире на 56-м месте [10]. Низкая инновационная активность наблюдается практически во всех секторах российской экономики. В этой связи целесообразно проанализировать факторы, которые оказывают влияние на состояние и динамику инновационной деятельности, в том числе, в сфере услуг.

Интерес к инновационным процессам в данном секторе обусловлен тем, что одной из характерных тенденцией развития сферы услуг в условиях глобализации является усиление их инновационного характера. Рост использования научных разработок в секторе услуг в течение последнего десятилетия во многих странах значительно превышает рост использования научных разработок в промышленности. Как отмечает С.А. Заиченко [4], в сфере услуг определяющими являются три основные предпосылки: рост наукоёмкости услуг; увеличение инновационной активности; преобладание нетехнологических инноваций. Россия в динамике затрат на научные разработки занимает весьма среднюю позицию. Так, в 1996–2006 годах среднегодовой темп роста расходов на научные разработки в

сфере услуг составил примерно 11%, в то время как в таких странах, как Испания, Турция, Венгрия, Ирландия, – свыше 20% [6].

Что касается структуры инновационной деятельности в российском секторе услуг, то она неэффективна. Для сравнения представим структуру затрат на технологические инновации в сфере услуг России, Норвегии и Португалии (см. таблицу).

Как видно из таблицы, в России крайне малы затраты на исследования и разработки. Почти не приобретаются и новые технологии.

Рассмотрим факторы, воздействующие на состояние и развитие инноваций в сфере услуг в России. Одним из таких факторов является *размер предприятия*. Характерной особенностью инноваций в России является то, что они осуществляются, главным образом, на крупных предприятиях, обладающих достаточными финансовыми, кадровыми и интеллектуальными ресурсами. Особенно это характерно для технологических инноваций. «Уровень инновационной активности тесно связан с размером фирмы и растет пропорционально ему» [2. С. 31]. За рубежом многие инновации крупных компаний «обкатываются» на малых предприятиях. В России доля инновационных малых предприятий очень мала, в том числе, в сфере услуг.

Существует много проблем, препятствующих инновационному развитию. К ним

**Структура затрат на технологические инновации в сфере услуг (%)**

Страна	Исследования и разработки	Приобретение машин, оборудования, программных средств	Приобретение новых технологий	Прочие затраты
Россия	10,1	70	1,6	18,3
Норвегия	88,2	6,0	5,7	-
Португалия	16,7	70,2	13,2	-

Источник: Индикаторы // Форсайт. 2009. № 2.

относятся: отсутствие критической массы инноваторов всех типов, несоответствие системы подготовки кадров потребностям экономики, практическое отсутствие инновационных предпринимателей и профессиональных менеджеров в сфере инноваций; фрагментарность и незавершенность инновационного цикла, короткий горизонт стратегического планирования, слабость источников финансирования исследований и разработок и др. [3; 7].

Существенным фактором, влияющим на инновационную активность организаций сферы услуг, является ресурсная составляющая. Особенно важно это для отраслей, в которых основу составляют бюджетные организации (образование, здравоохранение и т.д.). Недостаток финансовых ресурсов является значительным ограничением инновационной деятельности. Также необходимо отметить нехватку квалифицированного персонала, неразвитость инновационной инфраструктуры и нормативно-правовой базы. Важным фактором инноваций является *инновационный климат*. Этот феномен во многом определяет вектор инновационного развития экономики. К сожалению, здесь в России также нет заметного продвижения.

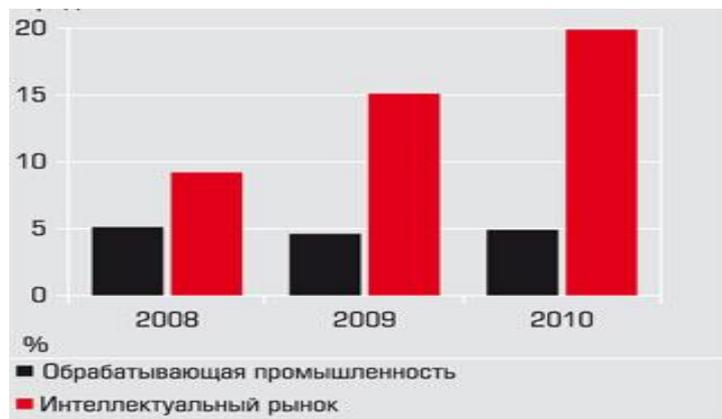
Во многом указанные неблагоприятные факторы являются следствием более глубоких проблем, в том числе, – неразвитой инновационной культуры. Культура – важнейший системообразующий фактор среды инновационной деятельности. С развитием глобализации кросскультурные факторы инноваций становятся все более значимыми.

Существенное влияние на инновационную активность оказывает *отраслевая специфика*. В сфере услуг, в силу ее крайней неоднородности, можно выделить отрасли с разной степенью инновационности. Наиболее высокий уровень показывают высокотехнологичные отрасли, в том числе, так называемые *интеллектуальные услуги (knowledgeintensive services)*. К ним относят: рекламу и маркетинг, дизайн, услуги в области подбора и

управления персоналом, IT-консалтинг, инжиниринговые услуги, аудит, услуги финансового посредничества и консалтинг, юридические услуги и др. На Западе к интеллектуальным услугам относят также образование и здравоохранение.

Динамика данного сектора может рассматриваться как важный фактор, определяющий тенденции развития сферы услуг, а также экономики в целом. Сфера интеллектуальных услуг является мощным «генератором» управленческих и технологических инноваций для предприятий всех других отраслей, а также значимым потребителем этих инноваций. По доле инновационных продуктов в объеме предлагаемых услуг (а также по доле выручки от их реализации) она значительно опережает производственную сферу (см. рисунок) [1].

В России сектор интеллектуальных услуг находится на стадии становления. В докризисный период он динамично эволюционировал и рос опережающими темпами по сравнению с другими секторами. Увеличение объема продаж интеллектуальных услуг составляло от 20% до 24% в год. В результате, доля сферы интеллектуальных услуг в общем объеме валового внутреннего продукта достигла 3% (а по самым оптимистичным оценкам — даже 4–5%) ВВП. Предполагалось, что развитие данной сферы может внести существенный вклад в рост экономики страны. По оценкам, при сохранении позитивных тенденций этот сектор к 2015 году мог бы формировать 4–5% занятости и давать 10% ВВП. На этом уровне развития интеллектуальный рынок начал бы оказывать серьезное влияние на объем инноваций и привлечение инвестиций в наукоёмкие отрасли. В результате разразившегося в 2008–2009 годах мирового экономического кризиса российский сектор интеллектуальных услуг потерял от 30 до 40% докризисных объемов, и его доля в ВВП упала в полтора раза [1]. Посткризисное развитие данного сектора пока не носит позитивного характера.



Удельный вес инновационных товаров/услуг в объеме продаж

Развитие интеллектуальных услуг также зависит от многих факторов. Например, в их стоимости велика доля высококвалифицированного труда. Поэтому повышение единого социального налога для предприятий данной сферы стало весьма критичным. Эти услуги в значительной степени индивидуализированы, что обуславливает более высокий уровень затрат и соответственно цен. А это не всегда находит понимание со стороны заказчика. Кроме того, интеллектуальные услуги ориентированы на опытного потребителя, т.к. их потребление доступно не любому желающему, а подготовленному. Это также выступает ограничением спроса на данный вид услуг, что, в свою очередь, не способствует развитию всего сектора.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Березин И., Милехин А.* Модернизация без интеллекта // Эксперт. 2011. № 43.
2. *Гохберг Л.М., Кузнецова И.А.* Инновации в российской экономике. Стагнация в преддверии кризиса? // Форсайт. 2009. № 2.
3. *Гохберг Л.М., Кузнецова И.А.* Новая инновационная политика в контексте модернизации экономики // Форсайт. 2010. № 3.
4. *Заиченко С.А.* Развитие инноваций в сфере услуг // Форсайт. 2007. № 1. С. 30–31.
5. Индикаторы // Форсайт. 2009. № 2.
6. Индикаторы инновационной деятельности: 2009: стат. сборник. М., 2010.
7. Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: национальный доклад / ИМЭМО РАН; ГУ–ВШЭ. М., 2008.
8. *Ясин Е.* Культура имеет значение // Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»: [сайт]. URL: <http://www.hse.ru/org/persons/yasin/news/7075536.html> (дата обращения: 18.04.2012)
9. *Harrison L.E.* The Central Liberal Truth: How Politics Can Change a Culture and Save It from Itself. Oxford University Press, 2006.
10. The Global Innovation Index – 2011: Accelerating Growth and Development is the result of a collaboration among INSEAD and Knowledge Partners. URL: [http://www.globalinnovationindex.org/gii/GII%20COMPLETE\\_PRINTWEB.pdf](http://www.globalinnovationindex.org/gii/GII%20COMPLETE_PRINTWEB.pdf) (дата обращения: 18.04.2012)

*О.П. Неретин*

## ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РАЦИОНАЛИЗАЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГРУПП ПОДДЕРЖКИ УЧРЕЖДЕНИЙ КУЛЬТУРЫ

*Изложены методические подходы к созданию механизма рационализации взаимодействия групп поддержки учреждений культуры и целевой ориентации их развития в процессе стратегического управления.*

**Ключевые слова:** механизм рационализации групп поддержки учреждений культуры; государственная политика; сфера культуры; стратегия развития.

*We offer approaches to creating a mechanism of rationalizing interaction of cultural institutions support groups and orientation of their development in the process of strategic management.*

**Keywords:** mechanism of rationalizing cultural institutions support groups; state policy; sphere of culture; development strategy.

Повышение эффективности функционирования субъектов хозяйствования сферы культуры должно осуществляться с учетом влияния различных групп поддержки на результаты предпринимательской деятельности предприятий и учреждений, предоставляющих гражданам Российской Федерации совокупность культурных услуг. Схема процесса функционирования механизма рационализации взаимодействия групп поддержки учреждений культуры и целевой ориентации их развития в системе стратегического управления представлена на рисунке.

Основным фактором, определяющим эффективность функционирования субъектов хозяйствования и структурных составляющих культурного комплекса страны, является государственная политика в сфере культуры, которая должна стать частью стратегии социально-экономического развития Российской Федерации. В современных экономических условиях роль сферы культуры возрастает, что обусловлено переходом к постиндустриальной эпохе, в которой конкурентные преимущества получают страны, в наибольшей степени трансформировавшие свои хозяйственные комплексы с целью внедрения современных технологий, активного инновационного развития в долгосрочном периоде.

При этом обеспечить высокие темпы инновационного роста, активное применение современных технологий можно лишь в условиях высокого уровня культурного развития страны, поскольку качество трудовых ресурсов является определяющим фактором при осуществлении инновационной деятельности субъектов хозяйствования [1].

Следовательно, уровень развития сферы культуры становится одним из факторов, определяющих условия осуществления инно-

вационной деятельности, способствующих активному внедрению нововведений во всех отраслях народнохозяйственного комплекса.

Необходимо также отметить, что уровень развития такой структурной составляющей сферы культуры, как библиотеки, оказывает непосредственное влияние на результаты инновационной деятельности субъектов хозяйствования. Именно библиотечные учреждения обеспечивают хранение и трансформацию знаний, создают условия их эффективного использования при осуществлении инноваций, проведении научных исследований, производстве новых современных технологий и их внедрении в разнообразных условиях внешней и внутренней среды различных организационно-правовых структур [2].

На наш взгляд, можно выделить три типа государственной политики в сфере культуры, которая будет оказывать непосредственное влияние на результаты предпринимательской деятельности предприятий и учреждений, осуществляющих предоставление гражданам различных культурных услуг.

Активная государственная политика в сфере культуры должна быть направлена на стимулирование инновационной деятельности субъектов хозяйствования рассматриваемой отрасли, внедрение новых технологий, использование культурного потенциала Российской Федерации для стимулирования экономического роста в других отраслях национальной экономики. Результатом такой политики должно стать превращение сферы культуры в один из центров инновационного развития, важного продуцента инноваций, что требует, однако, значительных затрат финансовых ресурсов. При этом активная государственная политика не исключает необходимости обеспечения сохранности памятников ис-



тории и культуры, что требует привлечения как бюджетных, так и внебюджетных источников финансирования.

Консервативная государственная политика ориентирована на сохранение культурного наследия России, культурных достижений ее отдельных народов, создание условий для активного культурного и художественного творчества, поддержку молодых дарований. Для осуществления такой политики требуется меньший объем бюджетных инвестиций, поскольку поставленные цели экономического и социального развития сферы культуры имеют ограниченный характер. В то же время бюджетные средства при консервативной политике являются основным источником финансирования субъектов хозяйствования сферы культуры за исключением тех ее структурных составляющих, которые в складывающихся хозяйственных условиях имеют возможность получать высокую норму прибыли на вложенный капитал, а потому являются привлекательными для российских и иностранных инвесторов.

Либеральная государственная политика в сфере культуры ориентирована на сокращение государственных обязательств в процессе перспективного развития субъектов хозяйствования культурного комплекса Российской Федерации, активное использование рыночных механизмов, увеличение объемов внебюджетного финансирования предприятий и учреждений, предоставляющих гражданам различные культурные услуги. Негативные последствия такой политики обусловлены сокращением бюджетного финансирования субъектов хозяйствования сферы культуры, которое в странах с переходной экономикой не может быть в полной мере восполнено за счет привлечения средств из внебюджетных источников. В результате в сфере культуры будет наблюдаться дефицит финансовых ресурсов, что окажет отрицательное влияние на результаты функционирования субъектов хозяйствования культурного комплекса страны, повлечет за собой снижение управляемости предприятий отрасли, приведет к утрате памятников истории и культуры [3].

Стремление к осуществлению либеральной государственной политики в сфере культуры было характерно для 90-х годов XX века, что оказало негативное влияние на результаты предпринимательской деятельности в рассматриваемой отрасли национальной экономики. Это обусловлено тем, что сокращение финансирования субъектов хозяйствования культурного комплекса за счет средств федерального, региональных, муниципальных бюджетов не было компенсировано в результате использования механизмов привлечения средств из внебюджетных источников, что повлекло за собой уменьшение финансового потенциала предприятий и учреждений куль-

туры, снижение заработной платы работников организаций культурного комплекса, потерю высококвалифицированных кадров.

По нашему мнению, переход от либеральной к консервативной государственной политике в сфере культуры был осуществлен в процессе реализации федеральных целевых программ «Культура России (2001–2005 годы)» и «Культура России (2006–2010 годы)», которые содержали определенный набор государственных обязательств по развитию культурной деятельности, финансовому обеспечению предприятий и учреждений, предоставляющих гражданам совокупность культурных услуг, сохранению объектов историко-культурного наследия.

Однако в среднесрочной перспективе целью федеральных органов исполнительной и законодательной власти должен стать переход к осуществлению активной государственной политики в сфере культуры, которая предусматривает рациональное использование механизмов как бюджетного, так и внебюджетного финансирования субъектов хозяйствования, осуществляющих предоставление гражданам культурных услуг, создание условий эффективного взаимодействия учреждений отрасли с внешними и внутренними группами влияния. Однако для внедрения такой политики существуют определенные ограничения, обусловленные возможностями федерального бюджета, а также отсутствием налоговых и неналоговых инструментов стимулирования спонсорской деятельности в сфере культуры.

Представляется, что для осуществления активной государственной политики в сфере культуры необходимы определенные изменения во внешней среде, которые позволили бы использовать часть имеющихся финансовых ресурсов для стимулирования культурной деятельности, как на основе прямого бюджетного финансирования, так и в результате сокращения уровня налогообложения субъектов хозяйствования. При этом условием внедрения активной государственной политики в сфере культуры являются высокие темпы экономического роста в течение длительного периода времени, что будет способствовать увеличению доходов бюджетов всех уровней, созданию новых предприятий, повышению заработной платы в отдельных регионах. Длительный период высоких темпов экономического роста создаст условия для перехода Российской Федерации в статус промышленно развитой страны, что позволит использовать часть свободных бюджетных ресурсов для решения текущих и перспективных культурных проблем.

Мы полагаем, что на формирование долгосрочных целей экономического и социального развития субъектов хозяйствования сферы культуры оказывают влияние такие факторы, как стратегия социально-экономического

развития России, принципы взаимодействия групп поддержки и целевой ориентации перспективного социально-экономического развития сферы культуры, ресурсный и творческий потенциал структурных составляющих и учреждений культуры, целевые ориентиры и стереотипы групп поддержки.

Характеризуя влияние этих факторов более подробно, необходимо отметить то, что стратегия социально-экономического развития страны определяет те целевые ориентиры, которые должны быть достигнуты в процессе функционирования народнохозяйственного комплекса в определенный (как правило, пятилетний) период времени. Состав этих приоритетов во многом влияет на то, какой объем финансовых ресурсов может быть использован федеральными, региональными и муниципальными органами власти для финансирования процесса текущей деятельности и перспективного развития субъектов хозяйствования сферы культуры, как в текущем периоде времени, так и в долгосрочной перспективе [4].

Важность стратегии социально-экономического развития обусловлена тем, что она формирует набор приоритетов, понятных для потенциальных инвесторов, которые заинтересованы в создании транспарентных и адекватных

сложившимся хозяйственным условиям правил взаимодействия органов власти всех уровней с организационно-правовыми структурами, находящимися в частной собственности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Аксютик Е.А. Стратегия конкурентной политики в социальной сфере // Вестник Российской академии естественных наук. Серия экономическая. 2010. Вып. 14. № 2. С. 49–52.

2. Романова Е.М. Основные направления повышения эффективности функционирования организаций культуры // Вестник Института экономики и управления Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения: межвузовский сб. науч. трудов. Вып. 1(24). СПб.: Изд-во СПбГУКиТ, 2008.

3. Рузьяк Е.С. Создание рационального организационно-экономического механизма инновационного развития сферы услуг // Вестник Российской академии естественных наук. Серия экономическая. 2010. Вып. 14. № 4. С. 89–92.

4. Смирнов А.Ю. Формирование рациональной системы управления сферой культуры: теоретические и методические подходы. СПб.: «Издат. дом «Герда», 2004.



Схематическая модель процесса функционирования механизма рационализации взаимодействия групп поддержки учреждений культуры и целевой ориентации их развития в процессе стратегического управления

*И.В. Никифоров*

## СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ГОСТИНИЧНЫМ БИЗНЕСОМ В РАМКАХ МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

*Проводится анализ существующих моделей государственно-частного партнерства, рассмотрены возможности их применения в гостиничном бизнесе. Предложены подходы по оценке инвестиционной привлекательности гостиничного бизнеса для городской администрации.*

**Ключевые слова:** гостиничный комплекс; гостиничный бизнес; государственно-частное партнерство.

*We carry out the analysis of existing models of state-private partnership and look at ways to use them in hotel business. We offer approaches to assess investment appeal of hotel business for city administration.*

**Keywords:** hotel complex; hotel business; state-private partnership.

По оценкам экспертов [2], рынок гостиничных услуг Российской Федерации находится на стадии формирования и обладает огромным потенциалом для развития. Для гостиничной индустрии РФ, как и мира в целом, характерен ряд устойчивых тенденций, среди которых особое место занимает процесс глобализации. В настоящее время на долю рынка гостиничных услуг РФ приходится немногим более 1% от международного [3]. Для российского рынка характерны четко выраженные функциональные и пространственные особенности развития. Ключевыми центрами являются столичные города. Так, на долю Москвы приходится более 50% объема качественного номерного фонда РФ [3]. Ограниченное количество качественного предложения на российском рынке гостиничных услуг, низкая конкуренция и растущий интерес к России со стороны иностранных туристов способствуют повышению инвестиционной привлекательности не только Москвы и Санкт-Петербурга, но и регионов страны. Рост инвестиционной активности в частности связан с крупными международными событиями, проведение которых запланировано на ближайшие годы в ряде российских городов: саммит АТЭС 2012 года во Владивостоке, Универсиада 2013 года в Казани, Олимпиада 2014 года в Сочи, Чемпионат мира по футболу в 2018 году. Однако стратегии проникновения международных операторов на рынок гостиничных услуг РФ различны и определяются совокупностью определенных факторов.

В последние два года рынок гостиничных услуг РФ перешел в фазу активного роста. В преддверии масштабных международных событий, запланированных на ближайшие годы

в РФ, определяющей тенденцией рынка является глобализация. С учетом ожидаемого увеличения туристского потока наша страна имеет отличную возможность реализовать свой туристско-рекреационный потенциал, сформировав собственный бренд, который будет способствовать развитию внутреннего и въездного туризма. Для этого необходимо решить одну из основных проблем туристской индустрии – практически полное отсутствие туристской инфраструктуры, в первую очередь, качественных гостиниц.

Данный вопрос может быть решен только в условиях мощной поддержки со стороны государства. Для достижения оптимальных результатов в максимально сжатые сроки государственная политика в области туризма должна базироваться на принципах государственно-частного партнерства.

Управление гостиничным хозяйством является одной из самых сложных и престижных, при этом наименее понятных областей в современной экономике. В настоящее время уже созданы определенные научные разработки в области туризма, использование которых в практической деятельности дало определенные результаты, что позволило в периоды экономических потрясений в стране сохранить туристские структуры. В связи с этим как один из вариантов инновационного развития гостиничного бизнеса предлагается использовать принципы и систему государственно-частного партнерства для развития гостиничного бизнеса на уровне города.

Возведение гостиницы требует значительных финансовых средств, да и возврат финансовых затрат занимает значительное время (от 4 до 10–12 лет). Поскольку для это-

го требуется грамотная оценка потребностей с учетом их последующей реализации, исходя из финансовых возможностей города, необходимо в первую очередь определение перспективных запросов в элементах инфраструктуры туризма. Причем прогноз на 2–3 года практически ничего не дает, необходима более длительная оценка. Скорее всего, нельзя избежать математического прогноза, хотя сложность его заключается в многопараметрической зависимости конечного результата. Построение таких зависимостей весьма сложная задача, а при отсутствии данных по взаимосвязи этих параметров задача математического прогноза туристской сферы превращается в самостоятельную и довольно сложную проблему.

Основная черта российского рынка гостиничных услуг – наличие современных гостиниц, управляемых российскими и международными операторами наряду с гостиницами советской постройки.

Рынок гостиничных услуг Санкт-Петербурга является привлекательным для многих международных операторов: многие ведущие гостиничные сети мира заявили о своих планах по освоению рынка Санкт-Петербурга. Так, например, в 2012 году ожидается открытие отеля под брендом Indigo крупнейшей гостиничной корпорации мира InterContinental Hotels Group. Американский оператор Hilton Worldwide и корейская компания Lotte Hotels & Resorts также планируют ввод гостиниц под своими брендами на рынок Санкт-Петербурга.

По оценкам специалистов GVA Sawyer, в 2012 году на рынке гостиничных услуг северной столицы будет введено около 1,5 тыс. номеров, таким образом, общий объем качественного номерного фонда к началу 2013 года составит порядка 17 тыс. номеров [2].

Одним из перспективных решений проблемы привлечения инвестиционных ресурсов в развитие сферы гостиничных услуг является кооперация ресурсов и действий государства и частного сектора в реализации инфраструктурных программ и проектов. Административные методы управления должны быть скорректированы для сферы гостеприимства таким образом, чтобы совокупность принятых государством экономических, финансовых, нормативных, правовых, организационных мер могла наилучшим образом отразить инвестиционную привлекательность субъектов гостиничного комплекса Санкт-Петербурга, а также предприятий и организаций обслуживающих отраслей.

Реализация инвестиционных проектов, связанных с модернизацией и новым строительством в гостиничном хозяйстве, должна сопровождаться соответствующими мероприятиями в области государственного управления туристской сферой.

В условиях глобализации рынка гости-

ничных услуг РФ российские независимые гостиницы и отели под российскими брендами не смогут выдержать конкуренцию со стороны международных гостиничных цепей по уровню качества предоставляемых услуг. Низкое качество предоставляемых услуг во многом связано с недостатком профессиональных кадров в гостиничном бизнесе.

В сложившейся ситуации им придется либо повышать качество предоставляемых услуг (чтобы оправдать высокие цены на размещение и дополнительные услуги), либо снижать цены на оказываемые услуги (что, безусловно, является более простым решением с точки зрения исполнения). Снижение цен на размещение в отдаленной перспективе должно привести к формированию большого числа гостиниц туристского класса, что будет способствовать развитию въездного (в основном, молодежного) и внутреннего туризма.

Таким образом, глобализация, будучи главной тенденцией рынка гостиничных услуг РФ, может способствовать развитию не только гостиничной индустрии, но и туристской индустрии в целом. Однако для этого необходима сильная поддержка туризма со стороны власти.

Государственное регулирование призвано решить главную проблему рынка гостиничных услуг РФ – недостаток качественного предложения. В настоящее время наиболее высокая степень участия государства в экономике наблюдается через прямое участие в капитале компаний, при этом очень высока динамика концессионных соглашений. Концессии (согласно консолидированному мнению большинства ученых, специалистов и экспертов) представляют собой в наибольшей степени развитую, комплексную и перспективную форму ГЧП. По мнению Д.М. Амунца, это своеобразное «конкурентное преимущество» концессий перед другими формами государственно-частного партнерства заключается в следующем:

- концессионные соглашения (договоры), в отличие от контрактных, арендных и др., имеют долгосрочный характер, что, в свою очередь, дает концессионеру и концеденту возможность осуществлять стратегическое планирование своей деятельности;

- в процессе реализации концессионных соглашений (договоров) частный сектор имеет наиболее полную степень свободы в принятии управленческих и административных решений, что коренным образом отличает концессии от совместных (государственно-частных) предприятий;

- у концедента (государственного или муниципального образования) в пределах существенных условий концессионного соглашения (договора) имеется вполне достаточное количество так называемых «рычагов воздействия» на концессионера в случае нарушения

последним указанных условий, а также при возникновении острой потребности защиты публичного (общественного) интереса;

- концедент (государственное или муниципальное образование) уступает (передает) концессионеру исключительно права владения и пользования объектом своей собственности на возмездной основе, оставляя за собой право распоряжения ею [1].

Кроме того, для повышения эффективности и устойчивости функционирования предприятий гостиничного хозяйства необходимо внедрение в систему управления современных методов планирования и финансового регулирования.

В настоящее время для развития мировой гостиничной индустрии характерна централизация и интеграция управления [3], которая подразделяется на:

- вертикальную интеграцию, подразумевающую комбинацию тех видов деятельности, которые составляют технологическую последовательность;

- горизонтальную интеграцию, представляющую объединение предприятий, производящих однотипный продукт.

Практически все гостиничные цепи мира, независимо от их рейтинга, испытывая на себе постоянное давление жесткой конкурентной борьбы, ищут любые возможности для увеличения своего потенциала.

В соответствии с известными методами оценки экономической эффективности инвестиционных проектов, для каждого из возможных вариантов развития городских гостиниц необходимо сопоставить увеличение бюджетных выплат с затратами города при реализации соответствующих проектов. Затраты города в рассматриваемом случае могут быть, например, в виде налоговых льгот, предоставленных при инвестировании части

прибыли объекта на его модернизацию, а также в виде потерь налоговых поступлений при прекращении функционирования объекта на срок, требуемый для его модернизации.

Для оценки экономических показателей модернизированных и вновь построенных гостиниц следует разработать экономико-математические модели гостиниц различных типов (на основании соответствующих статистических показателей для отечественных и зарубежных аналогов); на базе таких моделей создается модель функционирования гостиничного комплекса города, являющаяся основой для выработки программы наиболее рационального развития гостиничного сектора города. Кроме того, для повышения эффективности и устойчивости функционирования предприятий гостиничного хозяйства необходимо внедрение в систему управления современных методов планирования и финансового регулирования.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Амуц Д.М. Концессионная модель совместного участия государства и частного сектора в реализации финансовоёмких проектов // Cultinfo.ru. Культура в Вологодской области: [сайт]. URL:

<http://www.cultinfo.ru/cultura/2006-04/partnerstvo.htm> (дата обращения: 17.05.2012)

2. GVA Sawyer. Обзор рынка многофункциональной недвижимости Санкт-Петербурга. 2011 год // GVA Sawyer – International Property Advisers: [сайт]. URL: [www.gvasawyer.ru](http://www.gvasawyer.ru) (дата обращения: 17.05.2012)

3. Библиотека сайта [www.turbooks.ru](http://www.turbooks.ru). URL: <http://www.turbooks.ru/stati/gostinichnyjj-restorannyjj-biznes/401-razvitie-mirovogo-gostinichnogo-kompleksa.html> (дата обращения: 17.05.2012)

*В.И. Росляков, Е.А. Филимонов*

## УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ТЕХНИКИ БЫТОВОГО И ЖИЛИЩНО- КОММУНАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ

*Рассмотрена связь между качеством бытовых машин и приборов и производственными испытаниями. Показана роль дестабилизирующих факторов в обеспечении работоспособности техники. Отмечены особенности испытаний бытовой техники.*

**Ключевые слова:** рынок; бытовая техника; техника ЖКХ; качество; надёжность; испытания.

*The correlation between the quality of household machinery and production tests is considered. We show the role of destabilizing factors in securing efficiency of domestic appliances. Specific characteristics of production tests are shown.*

**Keywords:** quality; domestic appliances; housing and communal machinery; quality; reliability; tests.

В настоящее время весьма актуальна проблема насыщения внутреннего рынка товарами длительного пользования. Сейчас рынок заполнен импортными товарами. Необходимо не допустить окончательного свёртывания сектора промышленности бытовой техники, где 40–60% изделий производили оборонные предприятия. Потеряв это высокотехнологичное производство, мы попадём в полную зависимость от западной бытовой техники и лишимся значительных налоговых поступлений в бюджет.

Отставание России в производстве холодильников, стиральных машин, пылесосов и другой техники от западных стандартов не столь велико, как в производстве автомобилей и телевизоров. Технические условия для того, чтобы составить конкуренцию импортным товарам на отечественном рынке, у большинства наших предприятий имеются. Необходимо резко снизить цены на отечественные товары, улучшить их внешний вид и дизайн, а также научиться их рекламировать. Улучшение качества товаров, в частности, бытовой техники, позволит России экспортировать продукцию в развивающиеся страны. Допол-

нительным фактором развития производства изделий бытовой техники и роста жилищно-коммунального хозяйства является широко-масштабное жилищное строительство, в значительной степени сохранившее свои производственные мощности. Рост строительства жилья неизбежно ведёт к созданию современной дорожно-строительной техники, нового оборудования для отопления и водоснабжения, производству более совершенной бытовой техники, в частности, кондиционеров.

Развитие указанных отраслей промышленности приведёт к повышению качественного потенциала национальной экономики, что неизбежно связано с развитием высоких технологий, технических кадров и повышением качества продукции. Рассмотрим роль испытаний в обеспечении качества бытовой техники и техники ЖКХ.

Качество бытовой техники обеспечивается на этапах проектирования, производства и эксплуатации. Схема обеспечения контроля и управления качеством изделий показана на рис. 1.

В результате контроля и испытаний изделий собирается информация, которая после

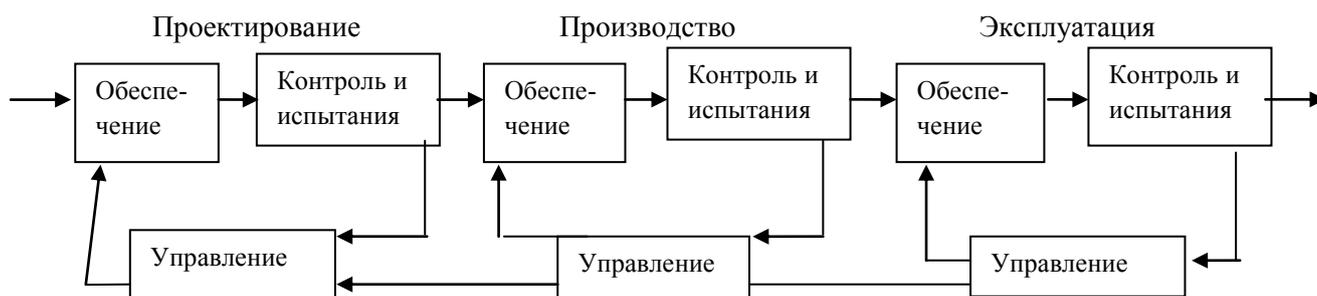


Рис. 1. Схема управления качеством

обработки, систематизации и обобщения используется для организации управляющих воздействий. На выходе управляемого процесса (проектирования или производства) производят контроль и испытания изделий (кроме этапа эксплуатации). Полученные результаты сравнивают с нормами технической документации на этапе проектирования – это техническое задание, на этапе производства – конструкторская и технологическая документация. При наличии отклонений, обнаруженных после анализа соответствующей информации, на ход управляемого процесса подаются управляющие воздействия.

На каждом из этапов проводится анализ отказавших изделий с целью установления причины отказа. В зависимости от причины отказы классифицируются на три группы. Отказ может быть конструкционным, производственным и эксплуатационным. Отказ, возникающий в результате нарушения правил и норм конструирования или несовершенства процесса конструирования, называется *конструкционным* [2]. Отказ, возникший в результате несовершенства или нарушения процесса изготовления изделия, выполняемого на предприятии-изготовителе, называют *производственным*. Отказ, возникший в результате нарушения установленных правил и условий эксплуатации, называют *эксплуатационным*.

В случае обнаружения конструкционного отказа управляющие воздействия должны быть направлены на организацию работ по совершенствованию конструктивно-технологического варианта изделия. При наличии производственных отказов управляющие воздействия должны быть направлены на укрепление технологической дисциплины в производстве изделий. При обнаружении отказов на этапе эксплуатации управляющие воздействия должны быть ориентированы на соблюдение норм и режимов эксплуатации изделий.

Таким образом, информация, получаемая в результате контроля, испытаний и в процессе эксплуатации, является технической осно-

вой для управляющих воздействий, осуществляемых на всех этапах жизненного цикла изделий.

Следует иметь в виду, что в задачи службы управления качеством входит не только анализ вида статистических функций распределения интенсивности отказов в зависимости от воздействующих факторов и времени наработки изделия, а в большей степени изучение физико-химических процессов, в результате которых возникают отказы в элементах изделия. Знание физической сущности процессов, приводящих к отказу элементов техники, позволяет не только установить причину отказа, но и разработать рекомендации по исключению и замедлению деградационных процессов.

Систематизация причин и механизмов отказов, возникающих во время испытаний, проводимых на различных этапах жизненного цикла, позволяет получить сведения и выявить закономерности, учёт которых при проектировании и в производстве изделий может существенно повысить качество и надёжность изделий.

Рассмотрим основные воздействующие факторы на бытовые машины и приборы. Все воздействующие факторы по их происхождению делятся на две большие группы: объективные и субъективные [1]. К объективным относятся факторы, характеризующие воздействие внешних условий, т.е. условий, при которых осуществляется хранение, транспортировка и эксплуатация изделий. К субъективным относятся факторы, обусловленные действием человека на этапах проектирования, производства и эксплуатации техники.

Различают прямые и косвенные объективные факторы. К прямым относят факторы, характеризующие воздействие естественных условий (климатических, биологических, космических) (рис. 2).

К косвенным относятся факторы, характеризующие условия применения блоков БМП в составе изделия или системы: механи-

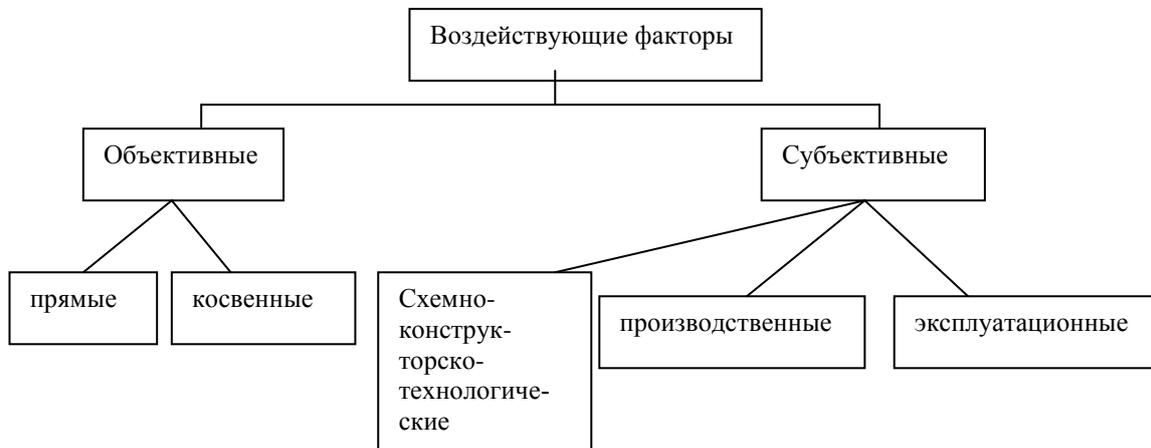


Рис. 2. Классификация воздействующих факторов

ческие, тепловые воздействия, воздействие проникающей радиации и т.д. Учитывая наличие в любой современной бытовой машине электронных блоков управления, построенных на интегральных микросхемах (ИС), следует иметь ввиду значительную роль таких факторов, как возникающий на поверхности изделий накопленный электрический заряд в результате электризации поверхности изделия. Воздействие рассматриваемых факторов может приводить к изменению физико-механических и электромагнитных свойств элементов систем управления, что в итоге обуславливает потерю работоспособности техники.

Воздействие механических факторов применительно к бытовой технике сводится, как правило, к механическому износу движущихся деталей, что в значительной степени определяет ресурс бытовых машин.

Субъективные факторы принято подразделять на схемно-конструкторско-технологические, производственные и эксплуатационные [1]. Результатом действия субъективных факторов являются ошибки проектирования, производства и эксплуатации, приводящие при совместном действии с объективными факторами к полной или частичной потере работоспособности изделия. К ошибкам проектирования относятся: недостатки электрических схем, конструкторско-технологических решений, неправильный учёт возможностей операторов, обслуживающих технику. Ошибки производства – это дефекты механической сборки, ошибки электрического монтажа, недостаточный уровень качества применяемых деталей и материалов. Ошибки эксплуатации могут снижать качество изделий по вине ошибок операторов и ошибок в организации обслуживания.

Стабильность функционирования бытовой техники связана с устойчивостью составляющих её компонентов к воздействиям различных нагрузок и, в первую очередь, электрических и механических. Величина указанных нагрузок определяет срок службы изделий.

Все виды воздействий на бытовую технику по виду их возникновения можно разделить на внешние и внутренние. Внешние воздействия определяются условиями хранения, транспортировки и эксплуатации БМП.

Внутренние воздействия обусловлены режимами эксплуатации техники, которые определяются электрическими нагрузками на элементы систем управления, механическими нагрузками на элементы конструкции и элементы электромеханического и механоэлектрического устройств БМП.

Под условиями эксплуатации изделий понимают совокупность внутренних и внешних воздействий, оказывающих влияние на их

работоспособность. Рассмотрим, какие проблемы существуют при организации испытаний современной техники.

Сложность бытовой техники и техники ЖКХ постоянно возрастает. С помощью физических, схемотехнических и конструкторско-технологических методов создаются высоконадёжные электронные устройства, применяемые в системах управления БМП. К ним относятся сложные радиоэлектронные системы преобразования, запоминания и отображения данных, созданные на основе ИС, содержащих десятки и сотни тысяч элементов, размещённых на кристалле в несколько квадратных миллиметров.

Повышение функциональной плотности в современных системах управления БМП достигается за счёт расширения номенклатуры используемых в них ИС и ЭРЭ, а также применения высокоинтегрированных изделий микроэлектроники. Всё это приводит к усложнению и удорожанию проводимых испытаний.

К факторам увеличения стоимости относятся:

- расширение номенклатуры применяемых в системах управления изделий и снижение объёма их выпуска существенно повышает трудоёмкость испытаний и особенно испытаний по определению показателей надёжности;

- для проведения испытаний сложной техники, близких к условиям её эксплуатации, требуются более объёмные программы испытаний и более совершенное испытательное оборудование.

В чём заключаются особенности испытаний бытовой техники? Испытания бытовой техники должны ответить на вопросы: Каково качество бытовой техники? Что такое «качество стиральной машины» и какие стиральные машины лучше? Что такое «качество холодильников» и какой холодильник лучше?

Для ответа на указанные вопросы проводятся следующие виды испытаний.

*Функциональные испытания:*

- стиральных машин в соответствии с международными стандартами МЭК/ЕН 60456;

- холодильников и морозильников в соответствии с международными стандартами ИСО 5155/7371;

- электроплит по МЭК 60350;

- посудомоечных машин по МЭК 436 и ЕН 50242;

- сушильных машин по МЭК/ЕН 61121.

*Испытания на надёжность:*

- бытовой техники в соответствии с требованиями национальных и международных стандартов и программ. За несколько месяцев непрерывных испытаний моделируется цикл эксплуатации бытовых приборов в режиме

реального пользования.

*Функциональные и сравнительные испытания малой бытовой техники:*

- кухонных приборов для приготовления пищи (комбайны, миксеры, мясорубки и др.) по ГОСТ 30587 (МЭК 619);

- электроутюгов по ГОСТ 307.2 (МЭК 311) и ГОСТ 307.1;

- электрочайников по ГОСТ 400 и ГОСТ 27754 (МЭК 530);

- водонагревателей по ГОСТ 28361 (МЭК 379);

- отопительных приборов по ГОСТ 28669 (МЭК 531);

- электрофенов по ГОСТ 22314 и другой техники.

*Испытания бытовой техники на энергоэффективность.* Подтверждение результатами независимых испытаний класса энергопотребления и других параметров, заявленных изготовителем, – неременное условие реализации права потребителей на полную и достоверную информацию о приобретаемой ими продукции и эффективный инструмент проведения энергосберегающей политики.

Испытания бытовой техники и техники ЖКХ характеризуются высокой трудоёмкостью и стоимостью. Стоимость испытаний – это затраты, связанные с испытаниями изделий, продолжительностью испытаний и с осуществлением контроля испытываемых образцов.

Снизить трудоёмкость и себестоимость испытаний можно путём автоматизации испытательного оборудования на базе встроенных микропроцессоров. К числу основных требований, предъявляемых к испытательно-

му оборудованию, относятся возможность автоматической перестройки на различные режимы и объекты испытаний, выполнение основного цикла испытаний без вмешательства оператора, автоматический контроль и документирование режимов испытаний и результатов испытаний, возможность работы в составе иерархических систем в автоматизированных участках испытаний.

Широкое внедрение микропроцессорных средств вычислительной техники, встраиваемых в оборудование, позволяет обеспечить требуемые характеристики испытательного оборудования.

Автоматизация испытаний наиболее эффективна при крупносерийном производстве изделий. При малых сериях себестоимость испытаний целесообразно снижать путём проведения испытаний на типовых представителях данного конструктивно-технологического ряда.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Волчкевич Л.И. Автоматизация производственных процессов. М.: Машиностроение, 2007. 377 с.

2. Глудкин О.П. и др. Испытания радиоэлектронной, электронно-вычислительной аппаратуры и испытательное оборудование / под ред. А.И. Коробова. М.: Радио и связь, 1987. 272 с.

3. Росляков В.И. Оптимизация систем технического обслуживания и обеспечение работоспособности бытовой техники // Технико-технологические проблемы сервиса. 2010. № 1 (11).

*Н.В. Сипунова*

## РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ И СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ

*Проанализированы структура и особенности государственного пенсионного обеспечения. Рассмотрен вопрос о праве собственности застрахованного на средства пенсионных накоплений, а также приведены особенности инвестирования пенсионных накоплений в государственных и негосударственных пенсионных фондах. Определены сдерживающие факторы развития негосударственных пенсионных фондов в России.*

**Ключевые слова:** государственное пенсионное обеспечение; пенсионные накопления; государственные и негосударственные пенсионные фонды.

*We analyze the structure and specific features of government provision of pensions. We look at the problem of pension savings property and list specific features of investing pension savings in state and non-governmental pension funds. Factors restraining the development of non-governmental pension funds in Russia are defined.*

**Keywords:** government provision of pensions; pension savings; state and non-governmental pension funds.

В настоящее время в России существует многоуровневая система пенсионного обеспечения граждан. Первый уровнем системы является базовая часть трудовой пенсии. Данный вид пенсии обуславливает расширенное участие населения в пенсионной системе благодаря низким требованиям к обязательной продолжительности трудового стажа. Для получения трудовой пенсии достаточно иметь трудовой стаж не менее 5 лет, что делает возможным охватить пенсионным обеспечением лиц, не имеющих формальных трудовых доходов. Вторым уровнем системы пенсионного обеспечения является страховая часть пенсии, размер которой зависит от величины страховых взносов, уплаченных за страховой период, а финансирование пенсий второго уровня осуществляется в соответствии как с накопительными, так и распределительными принципами. Построение пенсионной системы в РФ осуществляется в соответствии с принципом уровневого деления, производимого по признаку источника финансирования. Так, источником финансирования пенсий первого уровня является федеральный бюджет, формируемый за счет страховых взносов в Пенсионный Фонд РФ, вносимых плательщиками. Источником финансирования пенсий второго уровня выступают обязательные страховые взносы работодателей, направляемые на накопительную часть трудовой пенсии в размере 6% от базы исчисления для застрахованных, 1967 года рождения и моложе. Добровольные отчисления граждан и работодателей в пенсионные фонды, в т.ч. негосу-

дарственные, формируют пенсии третьего уровня. Отчисления в третий уровень осуществляются после уплаты всех налогов [2].

Особенностью пенсионной системы в России является собственность государства на средства пенсионных накоплений. Причиной этого является то обстоятельство, что на накопительные счета поступают страховые взносы работодателей, не являющиеся частью зарплаты, и, следовательно, права собственности застрахованного лица здесь возникнуть не может. В результате того, что собственником средств пенсионных накоплений выступает Российская Федерация, застрахованные лица, не являющиеся ни одной из сторон договора, ни выгодоприобретателем по нему, фактически оказываются в стороне от процесса инвестирования пенсионных накоплений. Право выбора управляющей компании или страховщика (Пенсионный Фонд (ПФ) или негосударственный пенсионный фонд (НПФ), закрепленное ФЗ РФ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» [2], осуществляется с большой дискретностью – один раз в год. Вследствие низкой информированности населения о содержании пенсионной реформы и о своих правах, а также из-за недостаточной финансовой грамотности населения, застрахованные проявляют низкую активность в выборе управляющей компании или НПФ [6]. Таким образом, содержание пенсионной реформы определяет аккумуляцию средств пенсионных накоплений в руках государства и, соответственно, в государственных облигациях.

Вместе с тем негосударственные пенсионные фонды обладают некоторыми преимуществами перед ПФР. Одним из таких преимуществ является размер инвестиционного дохода. Эффективность управления пенсионными накоплениями в негосударственном фонде достигается за счет большей гибкости и подвижности в возможностях инвестиционного управления частной компании, более широкой, но при этом строго регламентированной законодательством, структурой инвестиционного портфеля, а также благодаря высоким корпоративным стандартам управления [3]. Другим преимуществом выступает абсолютная прозрачность отношений между клиентом и негосударственным пенсионным фондом, достигаемая путем документального закрепления в договоре условий и ответственности сторон, тогда как во взаимоотношениях застрахованного с ПФР такого рода прозрачность не предусмотрена.

Вместе с тем следует отметить существующие препятствия для развития института добровольного пенсионного страхования и устойчивости функционирования обязательного накопительного компонента пенсионной системы в целом. Очевидно, что для более высокой эффективности инвестирования пенсионных активов НПФ должны быть разработаны региональные инвестиционные проекты, призванные решать социальные задачи, задачи развития производства и инфраструктуры. Такие проекты должны быть подкреплены финансовыми гарантиями и поддержкой со стороны региональных властей. Помимо того, к числу проблем, сдерживающих расширение деятельности НПФ, относят наличие неэффективной системы налогообложения в сфере негосударственного пенсионного обеспечения, а также недостаточное количество объектов инвестирования пенсионных резервов [6].

Вопрос о собственности на средства пенсионных накоплений и об участии в процессе формирования пенсионных накоплений негосударственных финансовых институтов – частных управляющих компаний и НПФ – регулируется Федеральным законом Российской Федерации «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации»

[5]. Закон также называет основных субъектов и участников пенсионной системы и определяет их функции и обязанности, устанавливает право собственности на средства пенсионных накоплений, регламентирует вопросы надзора и контроля, перечисляет возможные направления инвестирования средств пенсионных накоплений. Внедрение накопительного компонента является наиболее приемлемым вариантом развития и функционирования системы пенсионного страхования в России, так как стимулирует эффективное использование трудового потенциала общества и позволяет формировать инвестиционный потенциал экономики [5]. При этом важной чертой остается отсутствие приватизации накопительного компонента.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон Российской Федерации от 24.07.2002 г. № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации» (принят ГД ФС РФ 26.06.2002) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011 г.) // Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 17.08.2012)

2. Федеральный закон Российской Федерации от 15.12.2001 г. № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» (принят ГД ФС РФ 30.11.2001) (ред. от 28.12.2010 г.) // Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 17.08.2012)

3. Батаева А.А. Негосударственное пенсионное обеспечение: опыт последних лет // Вестник Института экономики РАН. 2011. № 4. С. 169–177.

4. Захаров М.Л., Тучкова Э.Г. Право социального обеспечения России. М., 2005.

5. Туманянц К.А. Последствия реализации различных концепций пенсионного обеспечения // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. 2006. № 1.

6. Федотов Д.Ю. Роль негосударственных пенсионных фондов России в обеспечении социальной защиты населения страны // Известия ИГЭА. 2007. № 6 (56).

*А.А. Тютрюмов*

## СУЩНОСТНЫЕ ОСНОВЫ ПРОДЮСИРОВАНИЯ НА ТЕЛЕВИДЕНИИ

*Анализируются подходы к определению понятия «телевизионный продюсер». Исследуется содержание и структура процесса продюсирования на современном телевидении.*

**Ключевые слова:** телевидение; управление; продюсирование; телевизионный продюсер; субъекты продюсерской деятельности.

*We analyze approaches to defining the notion of “TV producer” and research the structure of the producing process at modern television.*

**Keywords:** television; management; producing; TV producer; subjects of producer’s activity.

Современное телевидение является сложным объектом управления, в рамках которого осуществляется разносторонняя и узконаправленная деятельность по производству и трансляции аудиовизуального материала. Ключевым элементом данного процесса выступает продюсер, который осуществляет поиск или генерацию идей, творческо-экономическую переработку материала в готовый продукт, заполняющий досуг граждан. В конечном итоге качество телевизионного контента обуславливает экономическую результативность функционирования отдельных хозяйствующих субъектов и отрасли в целом, определяет духовно-нравственное состояние общества. В этой связи повышается значимость научных исследований процесса продюсирования на телевидении, результаты которых необходимо использовать для формирования мер организационно-экономического характера, способствующих долгосрочному экономическому росту телевизионных организаций, а также достижению необходимого социального эффекта.

Логика осуществления теоретических научных исследований требует первоначального изучения сущностных основ продюсирования на телевидении, формулирования специализированных терминов, цели, задач, принципов, функций, объекта, предмета и процедур продюсерской деятельности.

Укажем, что в настоящее время не сформирована единая трактовка такого фундаментального понятия, как «телевизионный продюсер», более того, официальная трактовка более широкого феномена «продюсер», хотя и имеет под собой логическую основу, также не может являться удовлетворительной. Определение продюсера как «физического или юридического лица, взявшего на себя инициативу и ответственность за финансирование, производство и прокат фильма» [1], отображенное в Федеральном законе РФ «О государственной поддержке кинематографии Российской Федера-

ции» № 126-ФЗ от 22 августа 1996 г. (отметим, что это первая и пока единственная официальная трактовка), направлено на обеспечение возможности реализации мер государственной поддержки кинопроизводителей, но не раскрывает сути этой профессии. Действительно, в отечественной и зарубежной практике принято под продюсером понимать не предприятие, а человека, индивидуума. Однако в соответствии с требованиями Гражданского и Бюджетного кодексов Российской Федерации требуется, чтобы продюсер был зарегистрирован как юридическое лицо, которому, в рамках политики государственной поддержки, можно перечислять финансовые средства на создание аудиовизуальной продукции. Решение этой задачи, как нам представляется, остановило дальнейшее развитие понятия профессии продюсера в рамках законотворческой деятельности. В частности, нам очевидно ограничение официальной трактовки пониманием продюсера как субъекта предпринимательской деятельности (лица, «взявшего на себя ответственность»), в то время как на практике функционирует достаточно широкий круг специалистов-продюсеров, являющихся наемными работниками.

Среди зарубежных авторов также не существует единой трактовки понятия «продюсер». Как нам представляется, наиболее точным является определение, данное Д. Барнуэлом [2], который указывает, что продюсер – это лицо, которое «запускает проект, координирует и возглавляет его, а также отвечает за финансирование, подбор съемочной группы и организацию рабочего процесса». Этот подход уже более детально раскрывает сущность продюсерской деятельности, однако не учитывает мероприятия, связанные с продвижением и сбытом готового аудиовизуального произведения, а также не в полной мере раскрывает спектр ответственности отдельных работников, характеризующихся как «продюсеры».

Авторский коллектив (А.Д. Евменов, П.В. Данилов, Э.К. Какосьян), специализирующийся на исследовании научных основ кинопродюсирования, как нам представляется, сумел сформулировать определение, наиболее точно отображающее суть продюсерской деятельности в этой области: «под продюсером следует понимать физическое или юридическое лицо, иницирующего и управляющего производством, продвижением и демонстраций зрителю кинофильма, а также доверенное лицо инвестора/заказчика кинопроизводства» [3]. Но, так как наши научные интересы находятся в сфере телевидения, то и оно требует корректировки.

По нашему мнению, *телевизионный продюсер – это лицо, которое иницирует, развивает, управляет процессами производства, продвижения и сбыта телевизионного продукта, берет на себя ответственность за финансовое обеспечение проекта, а также доверенное лицо телеканала/ телестудии, осуществляющее идейный и/или финансовый контроль за этими процессами.* Данное определение раскрывает не только суть продюсерской деятельности на телевидении, но и целевую ориентацию телевизионных продюсеров – создание и демонстрация аудиовизуального произведения. Этот процесс должен соответствовать ряду принципов, к которым относятся:

- эффективность, предусматривающая формирование определенного положительного экономического и/или социального эффекта;
- экономичность, обуславливающая необходимость оптимизации производственных и рекламных бюджетов для максимизации экономической эффективности;
- технологичность, определяющая использование технологий и оборудования, существенно сокращающих временные затраты на производство и обеспечивающих необходимые высокие качественные характеристики выходного сигнала;
- простота раскрытия сюжета и легкость его усвоения (понимания), способствующие расширению зрительского потенциала проекта, увеличению зрительской аудитории;
- острота и динамизм повествования, формирующие высокую зрительскую заинтересованность и способствующие трансформации единицы телеконтента в рубрику, цикл, сериал;
- соответствие зрительским запросам, как фактор, формирующий рейтинг телепрограммы, долю телеканала и, в конечном итоге, валовый доход телевизионной организации.

Для соответствия указанным принципам продюсеры всех уровней должны реализовывать общие функции управления:

- целеполагание в виде генерирования идеи проекта, визуального формата его реализации, а также целевой аудитории потребления и направлений сбыта на первичном (канал, да-

та, день и время показа) и вторичном рынках (дистрибьюторы, каналы, видеоносители, Интернет, сопутствующие и сопровождающие товары);

- прогнозирование изменения зрительской реакции на трансформации сюжетной линии внутри конкретного телевизионного проекта;
- планирование сроков, стоимости, источников финансирования, финансовых потоков по проекту, а также соответствия материально-технической базы творческим и производственным задачам;
- организация процессов подготовки, съемки, монтажа, озвучивания, создания элементов компьютерной графики и титров, а также продвижения и сбыта на всех стадиях жизненного цикла телевизионного продукта;
- мотивация персонала – авторов аудиовизуального произведения и членов съемочной группы – с использованием достижений науки управления персоналом, в том числе на основе формирования корпоративной культуры поведения;
- контроль всех стадий производственного процесса, финансовых и временных ресурсов, творческих и технических материалов, анализ отклонений фактических результатов от плановых, устранение их причин (по мере надобности).

Задачи, решаемые продюсерами в рамках осуществления ими своей деятельности, будут различаться в зависимости от иерархической ступени, объекта управления, этапа производственного цикла, специализации, выполняемых работ и специфики производимого телевизионного продукта.

Различные типы создаваемой телевизионной продукции в первую очередь определяют специфику деятельности телекомпаний и, как следствие, определяют круг задач, решаемых продюсерами [5]. В настоящее время можно выделить три основных направления функционирования телепродюсерских организаций: производство телевизионных фильмов (одно и многосерийных, телесериалов); создание телепрограмм (информационно-аналитические передачи, развлекательные, научно-популярные, спортивные и т.п.); трансляция телеконтента через различные системы связи (наземные ретрансляторы, спутники, кабельные узлы, Интернет, операторы мобильной связи и др.).

Сложившаяся в настоящее время иерархия продюсеров предусматривает выделение таких субъектов продюсерской деятельности, как [3; 5]:

- генеральный продюсер (высший уровень иерархии) – лицо, определяющее миссию и стратегию телевизионного предприятия, которое, как правило, является публичной персоной. В круг его задач входит: определение основного направления производства (тематическое планирование); генерация идей проектов;

поиск гарантий финансирования и сбыта; привлечение топ-исполнителей; выбор целевой аудитории; контроль и анализ изменения зрительских предпочтений; прочее содействие проекту;

- продюсер/ сопродюсер<sup>1</sup> (высший уровень иерархии), также участвующий в процессе тематического и стратегического планирования телевизионной организации, развития проектов, который решает следующие задачи: генерация или поиск идеи телепроизводства; приобретение авторских прав на постановку (при необходимости); разработка источников финансирования и определение лимитов затрат; организация создания литературной основы аудиовизуального произведения; привлечение основного состава съемочной группы и заключение с ними договоров; контроль за ходом исполнения плановых мероприятий; прочее содействие проекту;

- исполнительный продюсер (средний уровень иерархии) представляет интересы заказчика; формирует, совместно с членами съемочной группы, бюджет телевизионного продукта; подбирает второстепенных членов съемочной группы и вспомогательный персонал; организует производственный процесс; заключает договора об оказании необходимых услуг; контролирует все этапы создания аудиовизуального произведения и выпуска его в эфир; оказывает прочее содействие проекту;

- креативный продюсер (средний уровень иерархии) отвечает за генерацию идеи телепродукта; развитие сюжетной линии и ее соответствие зрительским предпочтениям; взаимодействие с авторами;

- ассоциированный продюсер/ассистент (средний уровень иерархии), как правило, является представителем генерального продюсера на съемочной площадке и осуществляет контроль производственного процесса, а также временных и финансовых затрат;

- линейный продюсер (низший уровень иерархии) отвечает за организацию производственного процесса на локальном участке по заданному направлению или съемочному объекту. В процесс своей деятельности он исполняет выделенный ему бюджет в ограниченном промежутке времени.

Укажем, что в настоящее время специализация продюсерской деятельности обусловила появление продюсеров, работающих по узкому профилю, которые относятся к низшему уровню иерархии: саунд-продюсер (по работе со звуком), продюсер спецэффектов, продюсер компьютерной графики и т.д. Также к этому уровню иерархии можно отнести директора производства, в зону ответственности которого входят все технические вопросы, а также про-

изводственных, координирующих и локейшн (отвечающих за места съемок) менеджеров.

В качестве объектов управленческого воздействия продюсерской группы выступают ресурсы, процессы производства телевизионного продукта и люди.

Под ресурсами следует понимать: авторские и смежные права; основные фонды продюсерской организации; нематериальные активы в виде готовых телепрограмм, телефильмов, телевизионных сериалов; финансы и инфраструктуру.

Процесс продюсирования на телевидении разделяется на ряд этапов:

- подготовки, предусматривающий поиск и генерацию идей и формата аудиовизуального произведения, сценария или сценарного плана, предварительную подготовку правового поля (очистка прав), поиск источников финансирования и направлений сбыта;

- подготовки, включающий в себя разработку необходимой документации (сметы, календарно-постановочный план, режиссерский сценарий или творческая экспликация телепрограммы, вопросы участникам и пр.), заключение договоров с основным и вспомогательным персоналом, поставщиками товаров и услуг (как правило, для разовых или пилотных проектов), прочими контрагентами;

- съемки, включающий в себя организацию самого производственного процесса в режиме записи или прямого эфира;

- постпроизводства, предусматривающий монтаж и переозвучивание (по мере необходимости), утверждение у генерального продюсера телеканала и передачу готового аудиовизуального произведения в службу телетрансляции (кроме случаев прямого эфира);

- продвижения в виде анонсов на телеканалах, реализации плана рекламной кампании, участия на внутренних и международных телевизионных или кино-, телерынках;

- премьерной и повторной трансляции на телеканалах (до 4-х показов);

- сбыта на вторичных рынках, в том числе реализация авторских и смежных прав в виде заключения лицензионных соглашений или договоров отчуждения.

Кадровый состав телевизионной группы, кроме команды продюсеров, состоит из ряда специалистов, которые объединяются в группы: поддержки; режиссерскую; операторскую; осветительную; звукорежиссерскую; дизайнерскую; постпродакшн; административную; актеров и журналистов.

Важным объектом управления является группа поддержки, состоящая из исследователей (консультанты, специалисты по изучению биографий участников шоу и т.п.), редакторов, осуществляющих предварительный отбор идей и итоговую коррекцию сценария, а также сценаристов, которые, как правило, работают в команде по узкоспециализированным направ-

<sup>1</sup> Продюсер – лицо, характеризующееся мажоритарным финансовым или творческим участием в проекте, сопродюсер – миноритарным.

лениям – составление структуры сюжета, написание диалогов, создание комедийных ситуаций и пр.

Следующим движущим элементом процесса продюсирования является режиссерская группа, включающая в себя режиссера-постановщика, обеспечивающего общее руководство творческим процессом. Для рационализации съемки с ним работают первый (заместитель на съемочной площадке) и второй режиссер (контролирует производственный процесс, организует съемочный процесс), первый (координатор всего съемочных объектов и переездов), второй (координатор по работе с актерами) и третий (координатор по работе с массовой и транспортом) ассистенты режиссера.

Операторская группа состоит из оператора-постановщика, обеспечивающего стилистическое визуальное решение; видеооператоров, осуществляющих захват и фиксацию изображения; помощников операторов; механиков – специалистов технического профиля; фотографа, снимающего текущую деятельность съемочной группы (эти снимки могут быть использованы для рекламной кампании готового продукта).

Осветительная бригада, как правило, состоит из художника по свету, продумывающего световое решение визуальной части телевизионного кадра с учетом возможностей и ограничений современной съемочной техники, бригадира осветителей, составляющего карту света и руководящего работой осветителей и помощников осветителей. Отметим, что в соответствии с требованиями безопасности только осветители имеют право осуществлять подключение осветительных приборов к сетям электропитания.

Всеми творческими и техническими вопросами, связанными со звуковым сопровождением изображения, занимается звукорежиссерская группа, в которую входят звукорежиссер, обеспечивающий общую канву и координацию творческого процесса, музыкальный редактор, производящий поиск необходимого звукового и/или музыкального сопровождения визуального материала, звукооператор, контролирующий технические аспекты звукозаписи, оператор микрофона, специалист по микшированию звука, ассистент звукорежиссера.

Отдел дизайна формируется из художника-постановщика, генерирующего общее стилистическое решение аудиовизуального произведения, художника по декорациям, художника по гриму, визажиста, художника по костюмам, декоратора, реквизитора, костюмера, стилиста-парикмахера. Группа специалистов постпродакшн включает в себя монтажера, технических специалистов монтажа, специалистов по созданию титров и визуальных спецэффектов, а также элементов компьютерной графики. Административная группа состоит из

директора проекта, координирующего все производственные процессы, секретаря и других сотрудников производственного офиса, локешн-менеджеров, организатора питания и проживания, организатора перевозок, стажеров. Актеры и журналисты – это наемные работники, которые находятся непосредственно в кадре и реализуют творческий замысел продюсера и режиссера. Укажем, что для телевизионных каналов, осуществляющих трансляцию телевизионного контента в эфир, характерно создание временных групп, обеспечивающих данный процесс, которые включают в себя выпускающих продюсера, режиссера, инженера, редактора и прочих специалистов.

Также к объектам продюсерской деятельности относятся стандартные функциональные подразделения, характерные для большинства хозяйствующих субъектов: маркетинга и сбыта, которые, во-первых, обеспечивают продюсерскую группу аналитическими данными, необходимыми для принятия управленческого решения и, во-вторых, разрабатывают концептуальные решения рекламной кампании и медиаплан продвижения телепрограммы; финансовый отдел и бухгалтерия, определяющие оптимальные варианты движения денежных средств и производящие его учет в соответствии с действующим законодательством; юридический и договорной департаменты, обеспечивающие юридическую чистоту сделок и договоров, в том числе, в области авторского и смежных прав, а также их учет.

В целом продюсер на телевидении является узловым элементом процессов производства и трансляции аудиовизуального произведения. Общая целевая ориентация и функциональная направленность продюсерской деятельности единообразна вне зависимости от рода профессиональной деятельности. В то же время задачи, решаемые продюсерами, будут различаться в зависимости от типа, вида, жанра создаваемого аудиовизуального произведения, этапа производственного цикла.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон РФ от 22 августа 1996 г. № 126-ФЗ «О государственной поддержке кинематографии Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. 26 августа. № 35. Ст. 4136.
2. Барнуэл Д. Фундаментальные основы кинопроизводства. М.: AVA Publishing SA; Тридэ кукинг, 2010.
3. Евменов А.Д., Данилов П.В., Какосьян Э.К. Исследование систем продюсирования кинопроизводства. СПб.: Изд-во СПбГУКиТ, 2011.
4. Келлисон К. Продюсирование на телевидении. Практический подход. Минск: Гревцов Паблишер, 2008.
5. Основы продюсерства / под ред. Г.П. Иванова, П.К. Огурчикова, В.И. Сидоренко.

М.: Юнити, 2003.

# ОБРАЗОВАНИЕ

УДК 37.014.256

*М.Г. Герасимова*

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ: ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

*Представлены характеристики международных образовательных программ, реализуемых российскими вузами. Анализируются возможности внебюджетного финансирования как инструмента обеспечения эффективности образовательных услуг. Обосновывается вывод о том, что на этапе зрелости развития международных образовательных программ эффективность деятельности возможна и необходима.*

**Ключевые слова:** *международные образовательные программы; экспорт и импорт образовательных услуг; эффективное управление образовательной деятельностью.*

*We describe characteristics of international educational programmes offered by Russian institutions of higher education. We analyze possibilities of off-budget financing as a tool to secure educational services efficiency. We prove the idea that at the stage of maturity of international educational programmes development the efficiency is both possible and necessary.*

**Keywords:** *international educational programmes; export and import of educational services; effective management of educational activities.*

Международные образовательные проекты и программы не являются первоочередной обязанностью вуза, реализующего основные образовательные программы ВПО. Однако при проведении аккредитации вуза наличие успешно функционирующих международных образовательных проектов и программ оценивается как дополнительный, положительный фактор (особенно при таком статусе образовательного учреждения, как университет, в отличие от академии или института). Как свидетельствуют исследования офиса Европейской Комиссии Темпус в РФ, среди совместных образовательных программ с европейскими вузами-партнерами основным объектом преподавания по-прежнему остаются экономические науки [4]. Объектом исследования выступают международные образовательные программы (далее – МОП) в области экономики и управления, реализуемые в ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», на примере партнерства с французскими университетами.

МОП представляются важнейшим элементом формирования единого образовательного пространства России и стран Европейского Союза. О. Олейникова [5], директор национального офиса программы Темпус в России, выделяет следующие виды программ и дипломов в рамках международных образовательных программ:

- *совместная программа* – программа, в рамках которой партнеры согласовали все ее основные элементы (учебный план, методики преподавания, систему обеспечения качества, включая европейскую систему переноса зачетных единиц (ECTS), правила и принципы оценки, требования к содержанию образования, преподавателям и набору студентов); предусмотрена мобильность студентов с периодами обучения за рубежом, признаваемыми автоматически в российском вузе; осуществляется совместное руководство программой; все университеты-партнеры признают присуждаемые дипломы/степени;

- *программа двойного диплома* – программа, в результате обучения по которой студенты получают по итогам обучения (которое может проходить в различных или равных пропорциях времени в российском вузе и вузе-партнере в ЕС) два диплома с приложением (выпиской) о прослушанных дисциплинах.

В рамках МОП выделяют следующие виды выдаваемых дипломов [5]: совместные дипломы – выдаваемые от имени всех университетов-партнеров (требующие выполнения большого количества формальных требований); взаимно признаваемые дипломы, которые выдает каждый вуз-партнер; национальный диплом с приложением, выданным партнерским университетом.

Н.В. Бурова и Я.Я. Клементовичус под

совместными программами и программами двойного диплома понимают «программы двух видов: международные программы, завершающиеся выдачей одного диплома – европейского вуза-партнера (так называемые совместные программы) и международные программы, завершающиеся выдачей двух дипломов – российского государственного и зарубежного (так называемые программы двойного диплома)» [2]. Отвечая на вопрос, являются ли МОП экспортом или импортом образовательных услуг, авторы отмечают, что «программы двойных дипломов, предусматривающие взаимное признание дисциплин вузов-партнеров, представляют собой *качественно новый образовательный продукт*», благодаря которому европейские университеты знакомятся с высоким уровнем подготовки российских студентов (тем самым российское образование экспортируется в учебные планы подготовки бакалавров и магистров других стран) [2]. С другой стороны, признание российских вузами оценок, полученных в рамках обучения по программам двойного диплома, можно считать своего рода *импортом* зарубежного образования в российскую образовательную систему.

Результаты анкетирования в 2010 г. 73 российских вузов (включая СПбГУЭФ) свидетельствуют о существовании 238 программ двойного диплома (ПДД), 65% которых – магистерского уровня, 42% относятся к области экономики и управления. Франция – как страна-партнер в области образования – является лидером (37% всех ПДД), обогнав Великобританию (17%) и Германию (12%) [4]. В 2009–2010 учебном году более 6 тыс. российских студентов приняли участие в обучении по программам двойного диплома, наряду с 565 иностранными студентами. В СПбГУЭФ по международным совместным программам обучаются ежегодно более 220 человек, в том числе иностранные граждане. Реализуемые с 2005 г. в новом формате (в связи с переходом европейской и российской систем образования на уровневое), международные магистерские программы СПбГУЭФ представляют собой программы с инновационными образовательными технологиями [6]. Анализ международных образовательных программ СПбГУЭФ позволил сформировать перечень характеристик, позволяющих считать МОП инновационными образовательными проектами, а именно: преподавание на иностранном языке; профессорско-преподавательский состав из России и Европы; мастер-классы, видео-конференции, кейсы, тренинги, открытые лекции практиков и профессоров, круглые столы; педагогическая платформа Докеос; научные студенческие конференции на иностранном языке; внедрение тематических ресурсных центров; участие и проведение образовательных выставок; создание презента-

ционных буклетов программ и мн. другое [1] .

Говоря об эффективном функционировании того или иного предприятия (организации), экономисты предлагают вести разговор о прибыльности, рентабельности, низкозатратности деятельности. До момента, с которого в РФ появились понятия внебюджетного финансирования образования, контрактного образования, негосударственных образовательных учреждений, вопрос о рентабельности или прибыльности той или иной образовательной программы не мог стоять. В настоящее время, когда существует система негосударственных (частных) образовательных учреждений, наряду с возможностью оказания образовательных услуг на контрактной (возмездной) основе государственными образовательными учреждениями, возникает вопрос об эффективности образовательных услуг.

Мы полагаем, что под эффективностью образовательного процесса можно понимать: программы, приносящие больший эффект с точки зрения большего объема и содержания учебного плана МОП за тот же период времени, что и ранее; программы, приносящие исполнителю финансовый эффект (прибыль) от реализации МОП на возмездной основе.

Основное направление исследований в оценке эффективности вложений в высшее образование должно быть связано с оценкой затрат и выгод всех субъектов, имеющих к нему отношение, а именно [3]: студентов и слушателей; государства и работодателей; вузов и общественных институтов. Говоря о финансовой эффективности образовательных услуг, целесообразно выделять два аспекта: финансовая эффективность предполагает наличие дохода, затрат, прибыли или убытка от реализации МОП и, соответственно, будет уместным разговор о ресурсных и затратных показателях финансовой эффективности деятельности; система высшего профессионального образования в качестве двух основных целей деятельности выделяет учебно-образовательную и воспитательную, а не извлечение прибыли.

Источником эффективности деятельности (в данном случае, образовательной) является наличие превышения дохода над расходами (то есть наличие прибыли). В случае с международными образовательными программами необходимо выделить несколько этапов в генезисе финансирования, и, как следствие, в генезисе дальнейших исследований МОП: начальный этап – первые пять лет от создания программы – финансирование в основном за счет международных организаций (Европейская комиссия, Проект Темпус, Министерство иностранных дел страны-партнера), а также, в объеме 10–20 процентов бюджета за счет российского вуза, в пользу и на базе которого создается и реализуется данный образовательный проект; этап становле-

ния и развития – внешнее финансирование сокращается до 50 и менее процентов, финансирование российского вуза сохраняется на уровне 10–20 процентов бюджета; остальные 30–40 процентов ложатся на плечи заказчиков – студентов, слушателей, обучающихся в рамках программы; этап зрелости – после 6–10 лет проект становится практически полностью самофинансируемым, то есть стоимость обучения на программе формируется в соответствии со сметой затрат на реализацию; однако и российский вуз сохраняет свою долю финансирования – от 5 до 15 процентов, так же как и вуз-партнер, при этом необходимо подчеркнуть, что как только доля финансовой поддержки от международных организаций снижается, вуз-партнер вводит плату за обучение в расчете на одного студента, которую российский вуз переводит на счет вуза-партнера. Стоимость обучения одного студента, в зависимости от уровня программы (бакалаврской или магистерской), в зависимости от страны-партнера, варьирует от 700 до 3500 евро за год.

Необходимо констатировать, что для внедрения МОП необходимо бюджетирование. В этой связи становятся существенными вопросы оценки эффективности МОП (с точки зрения большего приращения знания и с точки зрения финансовой), с учетом качества программ, формируемых компетенций и навыков. По итогам оценки международных образовательных проектов возникает идея ее достижения и разработки механизмов повышения ее эффективности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бурова Н.В., Клементовичус Я.Я. Об-

разовательные инновации и приоритеты развития высшего экономического образования // Экономическая эффективность инновационного предпринимательства и проблемы совершенствования образовательных программ в России: ученые записки секции экономики МАН ВШ. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011.

2. Бурова Н.В., Клементовичус Я.Я. Новое качество экспортно-импортных операций в сфере высшего экономического образования // Материалы Международной научно-практической конференции «Реструктурирование экономики: ресурсы и механизмы» (Санкт-Петербург, 25–27 января 2010). СПб., 2010.

3. Иноземцева Л.Н., Кликунов Н.Д. Эффективность вложений в высшее образование: определение направления исследований // Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса. URL:

<http://www.mebik.ru/pages/klikunov/articles/art/inozem.pdf> (дата обращения: 02.07.2012)

4. Карпухина Е.А., Мишин А.Б. Исследование программ двойных дипломов между университетами стран ЕС и России // Национальный офис Tempus в Российской Федерации: [сайт]. URL: <http://www.tempus-russia.ru/Meopri-101110/DD-final.pdf> (дата обращения: 02.07.2012)

5. Олейникова О.Н. Вклад программы Tempus в модернизацию высшего образования в России // Национальный офис Tempus в Российской Федерации: [сайт]. URL: <http://www.tempus-russia.ru/240611/24June-oleynikova.pdf> (дата обращения: 02.07.2012)

6. Открытые инновации в сфере ВПО: [сайт]. URL: <http://edu.inovat.ru/> (дата обращения: 02.07.2012)

*В.С. Новиков, Н.Г. Челнакова*

## КАТЕГОРИЯ КАЧЕСТВА И ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФОРМЫ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ И НА ПРОИЗВОДСТВЕ

*Рассматриваются подходы к определению содержания категории качества. Анализируются экономические аспекты данной категории по отношению к профессиональному образованию.*

**Ключевые слова:** *качество; определение категории качества; формы реализации качества; профессиональное образование.*

*Approaches to defining the notion of quality are looked at. We analyze economic aspects of the category in question as applied to professional education.*

**Keywords:** *quality; quality definition; forms of quality; professional education.*

Рост общественного богатства, развитие НТП и глобализация экономических процессов, усиливающих конкуренцию на рынках товаров и услуг, объективно обуславливают возрастание требований потребителей к качеству производимой продукции. По существу, экономические отношения между производителем и потребителями товаров и услуг, в том числе образовательных, на конкурентных рынках строятся по модели «Качество–Цена», а не по модели «Цена–Качество», характерной для монопольного и дефицитного рынков. Естественно, что качество, как одна из фундаментальных категорий современного производства, связано с рыночной ценой, которая, однако, определяется на основе оценки покупателем качества приобретаемых товаров или услуг, которые производители поставляют на соответствующие рынки. Иначе говоря, покупатель, или потребитель товаров или услуг, сначала оценивает качество товара, а также такие его характеристики, как цвет, форма и т.д., и таким образом определяет свой выбор сознательно (на основе стандартов или методом сравнения однородных товаров) или бессознательно на основе внешнего восприятия выбранного им товара, а затем приобретает его по рыночной цене, приемлемой как для него, так и для производителя. Следует отметить, что категория качества имеет в научных исследованиях давнюю историю. Еще древнегреческий философ Аристотель впервые не только определил природу возникновения денег как основы товарного обмена и как средства накопления, но и категорию качества, однако рассматривал качество как философскую категорию, придавая ей видовое отличие сущностей.

Гегель в своей философской доктрине рассматривал категорию качества как началь-

ную ступень познания вещей и как характеристику бытия объекта. Впервые понятие качества как экономической категории выделено В. Шухартом еще в середине 20-х годов прошлого века, который рассматривал ее как объективную реальность, которая не зависит от существования человека, считая, что измерением качества является та ценность (значимость) в составе продукции, которую потребитель получает, *уплачивая запрашиваемую цену*. Им же для контроля качества производенного продукта были разработаны и введены в практику контрольные карты [2]. Его последователи Г. Додж и Г. Роминг для определения уровня качества производимой продукции или оказания услуг на соответствие техническим требованиям использовали таблицы выборочного контроля качества, которые позволяли проверять на качество не всю партию продукции, а выборочно. Однако контрольные карты и выборочные таблицы определяли технические характеристики продукции, а не влияние качества на стоимость и потребительную стоимость товаров и услуг в рамках модели «Цена–Качество» при формировании рыночного спроса и предложения на соответствующие товары и услуги.

Внутрипроизводственные требования к качеству продукции установил Э. Тейлор в виде полей допусков (проходные и непроходные калибры), установив систему штрафов за брак. Еще один важный аспект проблемы качества определил японский исследователь К. Исикава, сделав вывод о том, что простое соответствие национальным стандартам (можно добавить и международным) или техническим требованиям сегодня не может устраивать потребителя. Этого просто недостаточно [1]. Такой вывод справедлив, по нашему мнению, поскольку любые стандарты – это фиксиро-

ванные на определенное время характеристики требований к качеству товаров и услуг, в то время как реальные требования потребителя к их качеству весьма динамичны. Например, государственные образовательные стандарты утверждаются Правительством РФ один раз в 5–7 лет, а требования работодателей – потребителей рабочей силы – изменяются по мере внедрения наукоёмких инновационных технологий. Так, в конкурентоспособных компаниях обновление технологических процессов происходит, как правило, в течение 3–4-х лет. В связи с этим встает вопрос о разработке механизмов актуализации образовательных и профессиональных стандартов по мере внедрения в производство достижений НТП, а также организационных и институциональных нововведений.

Этот механизм должен учитывать, по нашему мнению, не только новые требования потребителей товаров и услуг, но и инновационные разработки в различных отраслях хозяйственного комплекса страны, которые напрямую влияют на качество товаров и услуг, а затем – на изменение содержания и характера труда и, следовательно, на требования производства к качеству рабочей силы. Однако необходимо учитывать, что в профессиональных стандартах, также как и в образовательных, заложены требования производства к качеству современной рабочей силы. Разработка эффективных механизмов актуализации стандартов позволяет оперативно реагировать на динамику возвышающихся потребностей индивидуумов и корпоративных структур к качеству товаров и услуг, что соответствует закону возвышающихся потребностей, который применительно к категории качества можно трактовать как постоянное, массовидное и устойчивое стремление потребителей к росту качества товаров и услуг.

Пожалуй, наиболее четко сформулировал экономический аспект проблемы качества не ученый, а талантливый предприниматель – «отец» производства автомобилей Г. Форд, который высказал мнение о том, что приобретение конкурентных преимуществ связано с переносом акцентов (очевидно) с технологии производства товаров на вопросы их качества.

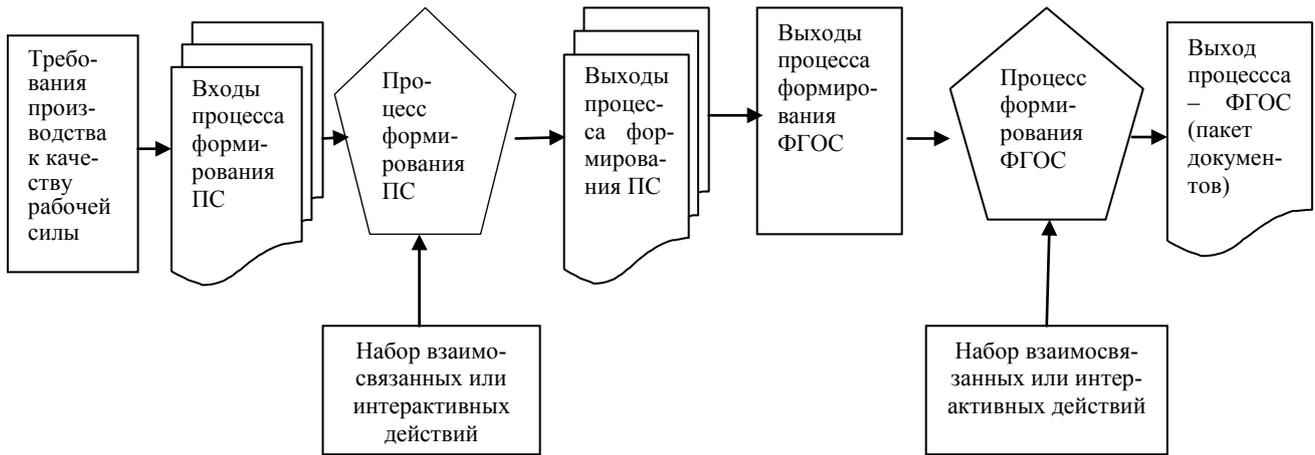
Исследователи проблем качества обычно рассматривают два аспекта качества: первый – производственный, основанный на технологических требованиях к изготовлению продукции, включающий несколько стадий ее производства – от поставки комплектующих и контроля их качества до контроля готовой продукции; второй – потребительский, т.е. изготовление продукции, ее поставки на рынок в соответствии с требованиями потребителей. Приоритетность второго аспекта в целостной оценке качества товаров и услуг

обосновывали большинство экономистов: Э. Демпинг, Э. Фейгенбаум, К. Исикава и др.

Нам представляется, что эти два аспекта взаимосвязаны, потому что стандарты, или технические требования к производству товаров и услуг, хотя и в статике, тем не менее, фиксируют требования заказчика или потребителя продукции, которые учитываются на стадиях маркетинга и НИОКР для корпоративных структур, а затем реализуются на производстве. Кроме того, внедрение механизмов актуализации стандартов качества позволяет оперативно реагировать на динамику потребностей к качеству товаров и услуг.

Отметим, что разработка профессиональных и образовательных стандартов должна быть доведена до информационных технологий и баз данных для оперативного внесения всех изменений, которые возникают в процессе реализации стандартов в соответствии с изменениями условий и содержания труда в сфере производства или содержания и методов обучения в сфере образования. Подчеркнем, что профессиональные стандарты (ПС), о которых много говорят и пишут, разрабатываются не на пустом месте. Во-первых, они учитывают требования международных стандартов ИСО серии 1900-2000, во-вторых, используют такие российские документы, как ЕТКС, ЕКСД, КСД, ОКЗ. Все это позволяет описать единицу ПС по каждому виду профессиональной деятельности, включая все ее структурные элементы: основные трудовые действия, средства труда, предметы труда, необходимые знания и умения, другие характеристики квалификационного уровня, в том числе нестандартность, ответственность, самостоятельность.

Нам представляется, что последние три составляющие единицы ПС трудно измеримы количественно, а любая экономическая категория, включая качество, имеет свою содержательную сторону и свои количественные характеристики, как в статике, так и в динамике. Отмеченные трудности в измерении категории качества не снижают потенциала ПС, как для оценки и стандартизации трудовой деятельности работников, так и для определения структуры и содержания федеральных образовательных стандартов (ФГОС) профессиональной школы третьего поколения, качество которых повышается при использовании ПС. По нашему мнению, для увязки ПС и ФГОС необходимо разработать соответствующую модель в качестве первого этапа этой важной и сложной работы. При разработке такой модели следует использовать модельный подход, исходя из того, что базовой основой ФГОС служит ПС. Тогда цепочки процессов в агрегированной модели примут вид, представленный на рисунке.



Агрегированная модель формирования ПС и ФГОС с использованием процессного подхода

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Исикава К. Японские методы управления качеством / сокр. пер. с англ.; под. ред. А.В. Гличева. М.: Экономика, 1988. 215 с

2. Shewhart W.A. Statistical Methods from the Viewpoint of Quality Control. N.Y.: Dover Publications, Inc., (republished), 1939/1986. 160 p.

А.Э. Сулейманкадиева

## РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ИННОВАЦИОННОМ ПАРТНЕРСТВЕ СИСТЕМ НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ, НЕПРЕРЫВНОЙ НАУКИ, РЕАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И РЫНКА

*Рассматривается роль государства в модели инновационного государственно-частного партнерства системы непрерывного образования, системы непрерывной науки, системы реальной экономики, государства и рыночной системы.*

**Ключевые слова:** модель инновационного партнерства; система непрерывной науки; система непрерывного образования; система реальной экономики; государство и рыночная система.

*We study the state role in the model of innovation state-private partnership of the system of continuous education, the system of continuous science, the real economy system and the state and market system.*

**Keywords:** innovation partnership model; system of continuous science; system of continuous education; real economy system; state and market system.

Современная отечественная экономика характеризуется низким уровнем конкурентоспособности, что является причиной потери роли научного лидера на мировой экономической арене. На наш взгляд, эту проблему можно решить только при условии, что государство возьмет на себя роль координатора и контролера развития экономики страны. Поэтому для решения этой задачи государству необходимо взять на себя роль разработчика, регулятора и координатора разработки и реализации политики, в которой образовательному фактору, как промежуточному элементу, накапливающему и транслирующему новые знания из научной системы в систему реальной экономики, уделяется особое внимание. На наш взгляд, целесообразно разработать модель инновационного партнерства государства, рынка, системы непрерывного образования (СНО), системы непрерывной науки (СНН) и системы реальной экономики (СРЭ), которая показана на рисунке.

По мнению В.Л. Макарова и Г.Б. Клейнера, государство должно:

1) повысить престиж и материальное обеспечение работников «сектора знаний» (науки и образования), создать стимулы для привлечения способных молодых людей в науку и образование;

2) создать институты рынка знаний, обеспечить сочетание свободного доступа к знаниям с контролируемым коммерческим использованием знаний как товара;

3) принять меры по укреплению и сохранению научных школ (в том числе обеспечить

эволюционный характер преемственности лидерства в научных школах);

4) стимулировать развитие и укрепление педагогических и научно-педагогических школ, которые обеспечивают продолжение высококачественного студенческого образования и бизнес-образования;

5) обеспечить разумную пропорцию между финансированием проектов в области генерирования, приобретения, трансформации и распространения новых знаний, а также объектов экономики знаний (научных и образовательных организаций);

6) развить теорию и практику инновационного менеджмента, основанного на бережном отношении к работникам организации как реальным и потенциальным носителям знаний, рассматривать инновационный менеджмент как необходимый компонент общего менеджмента в организации;

7) развивать экономику знаний как новое направление экономической теории, включив ее в систему классификации научных исследований и специальностей номенклатуры ВАК в области экономики, ввести преподавание дисциплины «Экономика знаний» в вузах [1. С. 166–167];

8) развивать теорию и практику эффективного управления знаниями.

Для этого в структуру организации необходимо ввести подразделение, которое занимается функциями управления знаниями (как генерируемыми в организации, так приобретаемыми со стороны), а также организовать в вузах (особенно в инженерно-технических и



Модель инновационного партнерства СНН, СНО, СРЭ, государства и рыночной системы

экономических) подготовку специалистов по направлению «Управление знаниями» («Менеджмент знаний»).

Экономика знаний, которая диктует свои условия развития экономики любой страны, по мнению Б.З. Мильнера, А.М. Хауптмана и Ю. Кима включает четыре основных аспекта экономики: 1) *институциональную структуру* – создание определенных экономических стимулов и институционального режима, которые: а) поддерживают широкое распространение и эффективное использование локальных и глобальных знаний во всех секторах экономики; б) содействуют развитию предпринимательства; в) поощряют экономическую и социальную трансформацию, порождаемую революцией знаний; 2) *инновационную систему* – создание эффективной инновационной системы и делового окружения, которые поддерживают инновации и предпринимательство, охватывают фирмы (прежде

всего, бизнес-структуры), научные и исследовательские центры, университеты и другие организации. Все такие организации действуют в интересах развития глобальных знаний и одновременно, приспосабливаясь к местным нуждам, используют знания для производства новых продуктов, услуг и нахождения путей осуществления деловых операций; 3) *образование и обучение* – создание общества квалифицированных, динамичных и творческих людей, с возможностями получения хорошего (качественного) образования и пожизненного обучения для всех, отвечающего интересам рационального сочетания государственного и частного финансирования. Тем не менее, следует отметить, что найти компромисс между государственным и частным финансированием достаточно сложная задача. Дело в том, что в одних странах финансирование образования и обучения (в частности, высшего образования) преимуще-

ственно зависит от частных инвестиций (например, в США, Южной Корее и Канаде, где доля частного финансирования составляет соответственно: 1,9; 1,8 и 1,1% к ВВП), а в других финансирование образовательного процесса происходит преимущественно за счет государственных источников (например, лидируют такие страны, как Финляндия, Дания и Швеция, в которых удельный вес государственных средств в общих средствах финансирования образования составляет соответственно: 1,7; 1,6 и 1,5% от ВВП); 4) *информационная инфраструктура* – формирование динамичной инфраструктуры и инновационного сектора, который предоставляет разнообразные эффективные и конкурирующие услуги и инструменты, предназначенные для всех секторов экономики (например, Интернет, мобильные телефоны, радио, телевидение и другие масс-медиа, компьютеры и другие средства для хранения, осуществления операций и использования информации и другие коммуникационные технологии) [2. С. 298; 3. С. 97].

Экономическая ситуация, сложившаяся в России, требует создания государственной политики в области управления знаниями. Государство должно выполнять следующие функции: 1) интеграционную (организация в пространстве и во времени деятельности субъектов, их инициативы и возможностей для овладения новыми производительными

силами и их использования для улучшения уровня жизни общества); 2) институциональную (создание и закрепление институтов – формальных и неформальных законов, правил, норм общественной жизни – призванных развивать новую экономику (экономику знаний); 3) бенчмаркиговую (создание и развитие интеллектуальной культуры поведения); 4) кастинговую (целенаправленное формирование интеллектуальной элиты общества, которая является лидером и образцом для всех); 5) обеспечения безопасности.

Для создания экономической политики развития страны, основанной на принципах экономики знаний, государство должно опираться и поддерживать партнерские взаимоотношения с СНН, СНО, СРЭ, рыночной системой, ориентированными на инновационное развитие.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Микроэкономика знаний / Отд. обществ. наук РАН; Центр. экон.-мат. институт. М.: Экономика, 2007. 204 с.

2. Мильнер Б.З. Теория организации. 8-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2012. 848 с.

3. Хауптман А.М., Ким Ю. Затраты и уровень образования в странах ОЭСР // Экономика образования. 2010. № 1 (56). С. 97–101.

*Э.О. Цатурян*

## ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СИСТЕМЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

*Рассмотрены подходы к определению предпринимательской деятельности в системе профессионального образования и приведен перечень видов предпринимательства с учетом их связи с содержанием основной деятельности учреждений образования.*

**Ключевые слова:** предпринимательская деятельность; учреждения профессионального образования; виды предпринимательства в образовании.

*We look at approaches to defining entrepreneurial activity in the vocational education system and offer a list of types of entrepreneurship taking into consideration their connection with the main activity of educational institutions.*

**Keywords:** entrepreneurial activity; institutions of vocational education; types of entrepreneurship in education.

Система профессионального образования России в настоящее время не может рассматриваться вне рыночных отношений. Формирование рынка образовательных услуг является объективной реальностью процесса реформирования данного социального института. В этой связи развитие в целом экономической и, в том числе, предпринимательской активности учреждениями профессионального образования всех уровней и, прежде всего, учреждениями высшего профессионального образования, требует определения границ подобной деятельности как с точки зрения ее практического использования, так и с позиций выявления теоретических принципов ее классификации.

Следует отметить, что существуют различные подходы к определению предпринимательства. Исследователи и практики до сих пор ведут дискуссии по поводу критериев выделения предпринимательства как особой сферы экономической деятельности. Вопрос о том, что относить к предпринимательской деятельности в системе профессионального образования является еще более сложным, поскольку до недавнего времени такая активность вообще не была свойственна большинству образовательных учреждений, финансировавшихся за счет бюджетов различных уровней.

Выделяют три основных подхода к определению предпринимательства: экономический, правовой и практикоориентированный. В рамках экономического подхода предпринимательство рассматривается как особый вид экономической активности, предполагающей самостоятельную инициативную деятельность хозяйствующего субъекта, направленную на получение прибыли. Условия ведения такой деятельности следующие: хозяй-

ствующий субъект должен обладать самостоятельностью и независимостью в принятии решений о выборе видов деятельности, об источниках финансирования, о производстве и сбыте продукции и т.д.; нести ответственность за принятые решения и их последствия; быть нацелен на достижение коммерческого успеха и прежде всего на получение прибыли [5. С. 383].

Предпринимательская деятельность учебных заведений профессионального образования может рассматриваться, таким образом, как особый вид самостоятельной экономической инициативы, направленной на получение прибыли с целью развития основной деятельности учреждений и характеризующейся следующими признаками: самостоятельностью, систематичностью осуществления, определенным уровнем риска и стремлением реализовывать проекты, обладающие новизной [9]. Отметим, что инновационность предпринимательской деятельности учреждений профессионального образования связана с тем, что основным продуктом таких учреждений является знание и информация (в том числе выраженные в приросте человеческого капитала), и это определяет особенности продуктов данных учреждений на рынке. Однако реализация ряда продуктов наталкивается на проблемы, обусловленные необходимостью защиты интеллектуальной собственности, что усугубляется расширением использования информационных технологий и усилением несанкционированного воспроизведения интеллектуального продукта.

Что касается самостоятельности и систематичности в ведении деятельности, то здесь и закон, и учредитель разрешают образовательному учреждению при определенных условиях заниматься предпринимательством,

поэтому согласования по поводу конкретных действий не требуется. Так, например, в рамках Закона РФ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» [1] вуз самостоятельно решает вопросы по заключению договоров, определению обязательств и иных условий, не противоречащих законодательству РФ и уставу вуза. При этом учреждению профессионального образования необходимо не только сохранять свои позиции на рынке образовательных услуг, но и постоянно повышать свою конкурентоспособность, что требует регулярного пополнения бюджета, то есть систематической экономической активности. Еще один критерий предпринимательства – риски и ответственность по возникающим обязательствам. Как свидетельствует судебная практика, по любым обязательствам учреждения взыскание в первую очередь обращается на денежные средства, полученные им от разрешенной предпринимательской деятельности и только в последнюю очередь к ответственности привлекается учредитель [9]. Исходя из этого, можно сделать вывод, что самостоятельная экономическая деятельность вузов, приносящая прибыль, вполне удовлетворяет признакам предпринимательской деятельности в экономическом смысле этого термина.

В рамках правового подхода следует отталкиваться от положений, закрепленных в нормативных документах, регулирующих различные сферы общественной жизни. В Законе РФ «Об образовании» [3] выделено два вида самостоятельной экономической деятельности вуза, такие как: оказание платных дополнительных образовательных услуг и осуществление приносящей доход деятельности, предусмотренной уставом образовательного учреждения. Следует отметить, что из последней редакции Закона РФ «Об образовании» изъято такое понятие, как предпринимательская деятельность. Это связано с тем, что деятельность по оказанию платных услуг первоначально не рассматривалась в качестве предпринимательской при условии полного использования прибыли от нее на уставные цели [2] и не подлежала налогообложению. Новый Налоговый кодекс [4] отменил налоговые льготы в отношении доходов от платной образовательной деятельности, оказываемой учебными заведениями, и деление на предпринимательскую и иную, приносящую доход деятельность, утратило смысл. По мнению М.Л. Левицкого и Т.Н. Шевченко, теперь фактически все виды уставной деятельности по зарабатыванию внебюджетных средств можно смело называть предпринимательством [7. С. 39]. Мы, однако, считаем, что при использовании полученной прибыли на цели развития образовательного процесса у учреждения профессионального образования не должно возникать налогооблагаемой базы и

учреждение не должно являться плательщиком налога на прибыль. В условиях существенного сокращения бюджетного финансирования отнесение любой экономической деятельности учреждений образования, приносящей доход, к предпринимательской (что с правовой точки зрения формирует объект налогообложения) влечет за собой снижение инициативы образовательных учреждений в диверсификации источников финансирования и, в конечном счете, приводит к снижению качества образования.

Если рассматривать подходы к выделению предпринимательства в практической плоскости, считаем возможным говорить, что на современном этапе развития системы профессионального образования расширяется и углубляется процесс ее вынужденной коммерциализации. По мнению ряда авторов, при рассмотрении предпринимательской деятельности как процесса осуществления новых комбинаций ресурсов для достижения наилучших результатов, вся хозяйственная деятельность вуза в рыночных условиях должна быть отнесена к предпринимательской [6]. Однако такая вынужденная коммерциализация не должна сводиться к зарабатыванию денег как таковых, а важно стимулировать учреждения профессионального образования к эффективной реализации основной миссии, что невозможно без использования специального налогового режима.

С точки зрения классификации вузовское предпринимательство можно подразделить на два основных вида: во-первых, деятельность, связанная с основной целью (миссией) образовательного учреждения (имеет содержательную привязку) и, во-вторых, деятельность, не связанная (или связанная косвенно) с основными задачами и миссией, имеющая целью пополнение бюджета организации вне рамок учебно-образовательного и научного процессов (имеет привязку по форме организации).

Предпринимательская деятельность учреждения профессионального образования «по форме» – это относительно самостоятельная, предусмотренная уставом образовательного учреждения и не запрещенная законодательством деятельность с целью получения желаемого результата в виде прибыли для обеспечения образовательного процесса, но не связанная с ним содержательно. Предпринимательская деятельность с привязкой по «по содержанию» – это деятельность по оказанию образовательных услуг и профильных услуг учреждения, направленная на повышение эффективности образовательного процесса и качества образовательных услуг в результате управления ключевыми факторами конкурентоспособности [8]. Исходя из этого, можно выделить следующие виды предпринимательства в системе профессионального

образования.

1. Виды предпринимательства, имеющие содержательную привязку к образовательному процессу:

- оказание платных образовательных услуг: обучение студентов на платной основе, в том числе иностранных; изучение отдельных дисциплин сверх учебного плана; обучение отдельных студентов по индивидуальным планам подготовки; консультации и дополнительные занятия для студентов, имеющих академические задолженности; программы повышения квалификации и переподготовки кадров; другие виды услуг.

- оказание услуг, связанных с профилем основной деятельности, в том числе, проведение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и т.п. работ на договорной основе; разработка новых технологий; оказание профильных консалтинговых и технологических (медицинских, инжиниринговых) услуг и т.д.

2. Виды предпринимательства, имеющие привязку к образовательному учреждению «по форме» и не связанные с профилем основной деятельности, в том числе, сдача имущества (техники, оборудования, помещений) в аренду; издательская деятельность; торговля покупными товарами, оборудованием; деятельность по предоставлению дополнительных услуг (предприятия общественного питания, книжный магазин и т.п.); работа с депозитами и вкладами и др. виды деятельности.

Разнообразие видов предпринимательской деятельности учреждений профессионального образования уже сегодня является довольно внушительным, однако при дальнейшем сокращении ответственности государства за профессиональное образование своих граждан задача по диверсификации источников финансирования станет только актуализироваться. Изучение и использование наиболее эффективных видов предпринима-

тельской активности позволит профессиональному образованию сохранить свои позиции как на отечественном рынке, так и найти собственные ниши на зарубежных рынках образовательных услуг.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РФ от 22.08.1996 г. № 125-ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» (с изм. и доп. от 03.12.2011 г.) // Правовая система «Референт». URL: [referent.ru](http://referent.ru)>1/172169 (дата обращения: 02.07.2012)

2. Закон РФ от 10.07.1992 г. № 3266-1 «Об образовании» (в ред. 1996 г.) // Собрание законодательства РФ. 1996. 15 января. № 3. Ст. 150.

3. Закон РФ от 10.07.1992 г. № 3266-1 «Об образовании» (в ред. от 01.04.2012 г.). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 02.07.2012)

4. Налоговый кодекс Российской Федерации. М.: Статут, 2012. 1051 с.

5. *Ивашковский С.Н.* Микроэкономика. М., 2001.

9. *Степкина Е.* Что такое «предпринимательская деятельность» вуза? // Высшее образование в России. 2007. № 2. С. 30–36.

6. *Конина О.В.* Особенности развития вузовского предпринимательства на современном этапе: формирование российского рынка образовательных услуг // Известия ВолгГТУ. 2010. № 10. С. 72–76.

7. *Левицкий М.Л., Шевченко Т.Н.* Организация финансово-экономической деятельности в образовательных учреждениях. М., 2003.

8. *Ниязова М.В.* Проблемы оценки эффективности предпринимательской деятельности бюджетных вузов // Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент». URL:

<http://www.ecsocman.edu.ru/univman/msg/152413.html> (дата обращения: 02.07.2012)

# РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК (338.46(470.23–25))

*В.К. Голубева*

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ РОССИИ (на примере Санкт-Петербурга)

*Рассматриваются актуальные вопросы развития сферы услуг, которая играет особую роль в обеспечении потребностей населения крупного города. Анализ развития сферы услуг Санкт-Петербурга показывает положительную динамику и готовность к переходу от количественной экспансии к качественному инновационному росту.*

**Ключевые слова:** сфера услуг Санкт-Петербурга; инновационное развитие предприятий сферы услуг; государственная политика поддержки инновационного предпринимательства.

*We examine topical issues of the service sphere development which is of particular importance for meeting the needs of population of a large city. Analysis of St. Petersburg service sphere shows positive dynamics and readiness to move away from quantitative expansion to qualitative innovation growth.*

**Keywords:** St. Petersburg service sphere; innovation development of service sphere companies; government policy to support innovation business.

В настоящее время актуализируются вопросы развития сферы услуг, которая является частью национальной экономики. Сервисная среда сегодня не ограничивается традиционными сферами, а расширяется до производственных областей, реализуя концепцию ценности конечного продукта.

В этой связи заслуживает внимания мнение В.А. Дегтеревой, которая отмечает, что «трансформация экономики при переходе от индустриальной стадии развития общества в постиндустриальную сопровождается экспансией услуг. Сфера услуг становится важнейшим источником роста ВВП и главным объектом для трудоустройства населения, то есть можно говорить о тенденции сервисизации экономики» [2]. Под сервисизацией экономики автор понимает «совокупность производственных отношений, соответствующих постиндустриальной стадии развития общества, характеризующуюся смещением экономической деятельности из сферы материального производства в сферу услуг, основным экономическим ресурсом которой становятся информация и знания» [2].

Во всем мире в последние десятилетия сфера услуг шагнула на новый этап развития, продемонстрировав инновационные возможности. Использование научно-технических достижений способствовало тому, что зарубежные предприятия сферы услуг стали быстрее и с меньшими издержками увеличивать размеры и изменять структуру организации, поддержи-

вать стандарты качества услуг и адаптировать услуги к локальным потребностям населения, гибко менять набор дополнительных услуг.

Особое место в этом процессе занимает развитие сферы услуг крупных городов, например, Санкт-Петербурга. Как справедливо отмечает В.А. Мачульский [3], крупные города являются специфической сферой производства и потребления услуг. С одной стороны, в крупных городах, как правило, сосредоточено развитое индустриальное производство, а также высокий научный и образовательный потенциал, формирующий человеческий капитал высокого качества, постоянно обогащаемый за счет маятниковой миграции. Соединение данных факторов обеспечивает возможности получения повышенной нормы прибыли, следовательно, прилив дополнительных финансовых ресурсов. Развитие производства и человеческих ресурсов создает рост спроса на платные услуги, как промышленного, так и бытового характера. С другой стороны, в крупных городах широкая индустрия платных услуг формирует повышенные стандарты потребления и требования к качеству и ассортименту услуг, дополнительно увеличивая привлекательность рынка услуг. Данные тенденции позволяют рассматривать крупные города в качестве «точек роста» экономики региона.

Кроме того, как отмечает В.А. Мачульский, с учетом роли сферы услуг как мультипликатора социально-экономического развития крупного города актуальными целями и зада-

чами управления данной сферой будут:

- разработка прогнозов, концепций, программ развития сферы платных услуг крупного города;
- оптимизация структуры платных и бесплатных услуг с учетом уровня бедности, дифференциации доходов, демографической структуры населения и других социально-экономических показателей;
- разработка и совершенствование механизмов поддержки потребления платных услуг социально незащищенными слоями населения;
- расширение взаимодействия органов власти и общественных организаций производителей и потребителей услуг;
- совершенствование системы информационного обслуживания производителей и потребителей услуг с внедрением элементов «электронного правительства»;
- обеспечение межрегионального сотрудничества с целью предоставления высококачественных услуг населению региона;
- разработка и применение региональных нормативов и стандартов качества услуг; поддержка малого бизнеса, в том числе применение специальных мер поддержки оказания бытовых услуг, имеющих высокую социальную значимость [3].

Реализация указанных целей и задач возможна на основе учета таких методических принципов управления, как принцип системности; институциональной обеспеченности; информационной полноты; приоритетности социальных оценок; принцип конкурентности; общественного участия; количественной определенности; взаимовыгодного взаимодействия.

В большинстве исследований принято рассматривать различные проблемы и перспективы развития сферы услуг Санкт-Петербурга без выделения общих особенностей [1; 6; 7]. В этой связи значимы выводы Д.Г. Родионова, который еще в 2004 году отмечал следующие масштабные организационно-экономические проблемы сферы услуг: «необходимость восстановления и развития межрегиональных связей; недостаточное развитие инфраструктуры рынка услуг; трудности в развитии малого предпринимательства — наиболее динамичного и многочисленного хозяйствующего субъекта, действующего на рынке услуг; ограниченность правовой базы регулирования финансово-экономических отношений хозяйствующих субъектов; неотработанность механизмов взаимодействия предпринимательских объединений и государственных регулирующих структур» [5].

Однако в последние годы в экономике России Санкт-Петербурга произошли значительные изменения, поэтому данные выводы требуют актуализации. Для понимания данной стороны вопроса необходимо описать сложившуюся на сегодня ситуацию в сфере услуг города.

Согласно отчету об итогах выполнения задач социально-экономического развития Санкт-Петербурга [8], объем ВРП города за 2010 составил по оценочным данным КЭРП-ПиТ 1662312 млн. руб. (672640 руб. на одного занятого). Индекс физического объема ВРП в 2009 году в сопоставимых ценах к предыдущему году составил в Санкт-Петербурге 94,3%, что выше среднего показателя по Российской Федерации в 2009 году (92,4%). На рост ВРП со стороны предложения, в частности, повлиял оборот розничной торговли — 695014 млн. руб., что составляет 106% к соответствующему периоду 2009 года [8].

Вследствие превышения объема перевозки пассажиров всеми видами внешнего транспорта за 2010 год (составил 26985110 человек, 111,4% целевого значения), а также увеличения объема перевалки грузов транспортно-логистическим комплексом Санкт-Петербурга на 0,3% (составил 237,52 млн. тонн, годовой прирост — 0,62 млн. тонн, 108,9% целевого значения), объем услуг организаций транспорта вырос по сравнению с 2009 годом на 12,2% (на 36,47 млрд. руб.) и составил 334,97 млрд. руб., превзойдя целевое значение на 9,9% (на 30,27 млрд. руб.) [8].

По итогам 2010 года [8] количество малых предприятий составило 7 181,93 на 100 тыс. жителей, что на 61,4% больше чем в 2009 году. Следует учесть, что этот рост связан не только с открытием новых предприятий, но и со снижением темпов закрытия существующих организаций. Оборот малых предприятий увеличился на 13%, до 170 тысяч на одного жителя, доля оборота малых предприятий в общем обороте организаций Санкт-Петербурга составила 23%, ниже целевого значения на 3 процентных пункта [8].

В 2010 году появилось 479 новых магазинов, в результате чего обеспеченность населения площадью торговых объектов розничной торговли выросла по сравнению с 2009 годом на 5,2% (на 48,85 кв. м на 1 тыс. жителей) и составила 984 кв. м на 1 тыс. жителей, превысив целевое значение на 5%. Открытие новых магазинов также повлияло на увеличение оборота розничной торговли в расчете на одного жителя: он превзошел значение предыдущего отчетного периода на 18,3% (на 23,3 тыс. руб.) и составил 150,7 тыс. руб. [8].

Сеть предприятий общественного питания увеличилась в 2010 году на 108 ед., соответственно обеспеченность населения посадочными местами на предприятиях общественного питания возросла по сравнению с 2009 годом на 4,6% (на 3,47 ед. на 1 тыс. жителей) и составила 78,4 ед. на 1 тыс. жителей, превзойдя целевое значение на 3,2%. По этой же причине оборот общественного питания в расчете на одного жителя [8] вырос в сравнении с 2009 г. на 11,9% (на 1 тыс. руб.) и достиг 9,4 тыс. руб. В 2010 году были открыты новые объекты бы-

тового обслуживания, в результате количество рабочих мест возросло на 2281, а обеспеченность населения рабочими местами учреждений бытового обслуживания возросла на 6,2% и составила 9,98 мест на 1 тыс. жителей, превысив целевое значение на 5,1% [8].

Согласно данным рассматриваемого отчета [8], объем платных услуг населению в расчете на одного жителя в год возрос до уровня в 98% от целевого и составил 57 тыс. руб.

В 2010 году в Санкт-Петербурге число телефонных аппаратов сети общего пользования или имеющих на нее выход оценивалось в 2,47 млн. Доля населения, охваченного телефонной связью, снизилась по сравнению с 2009 годом на 1,8 процентного пункта и составила 53,6%, что связано с развитием мобильной связи [8]. При этом доля населения, охваченного мобильной связью, возросла на 20,3% и составила 216%, что в среднем составляет более двух SIM-карт на одного жителя [8].

Объем услуг связи составил 100,8 млрд. руб. В результате сокращения инвестиций снизился показатель удельного веса ёмкости электронных и квазиэлектронных станций в общей монтируемой ёмкости автоматических телефонных станций. Показатель составил 68,7% (уровень достижения целевого значения – 91,6%), в то время как за предыдущий отчетный период значение показателя составило 72% [8].

В Санкт-Петербурге реализуется программа развития телефонной связи, предусматривающая полный переход на цифровую связь с применением только автоматизированных телефонных станций и систем передачи.

Кроме того, на территории Санкт-Петербурга количество персональных компьютеров достигло ~2,6 млн., из них в домохозяйствах ~1,3 млн. На 100 домохозяйств приходится по 76 ПК, что выше значения предыдущего года на 4%. Число пользователей сети Интернет составляет 63 чел. на 100 жителей, уровень достижения целевого значения – 148,4%. Общая численность жителей Санкт-Петербурга, имеющих опыт работы в сети Интернет, составляет более 2,9 млн. человек. В настоящее время в городе работает более 115 организаций, обеспечивающих доступ к ресурсам Интернет [8].

В целом, краткий обзор развития сферы услуг Санкт-Петербурга в 2009–2010 гг. показывает положительную динамику развития и готовность к переходу от количественной экспансии к качественному инновационному росту.

В этой связи уточним, что в современной экономике инновациям и инновационному развитию уделяется основное внимание, поскольку от инновационной активности предприятия, отрасли или крупного города (региона) напрямую зависит уровень их конкурентоспособности, спектр рыночных возможностей и эффективность текущей деятельности. Гово-

ря о стратегии применения инноваций в сфере услуг, можно в полной мере использовать понятие инновационного предпринимательства, которое способствует поиску новых идей, технологий и путей развития. Такая концепция управления и развития способствует, в конечном счете, не только росту конкурентоспособности отдельных предприятий, но и всей сферы услуг города, совершенствованию инновационной инфраструктуры и развитию городской инновационной сервисной среды в целом.

Как пишет А.И. Меджидов, «современный механизм развития национальной инновационной системы России должен учитывать влияние общественных и кредитно-финансовых институтов на уровень инновационной активности отечественной экономики, а также способствовать улучшению институтов государственного регулирования и саморегулирования рынка инноваций за счет повышения эффективности взаимодействия участников инновационного процесса» [4].

С целью качественного инновационного роста сферы услуг Санкт-Петербурга необходимо улучшение инновационного цикла, развитие рынка интеллектуальной собственности и активизация инфраструктурных преобразований, направленных на формирование благоприятного инвестиционного климата в городе за счет реализации государственной инновационной политики и содействия передовым технологиям научно-исследовательских работ.

Такая стратегия сегодня ограничена сложившимися проблемами: 1) отсутствие достаточных законодательных основ; 2) значительные административные и рыночные барьеры; 3) отсутствие доступа к инвестиционным ресурсам; 4) несовершенное налоговое администрирование; 5) отсутствие доступа к недвижимому имуществу; 6) затрудненный доступ к рынкам сбыта; 7) недостаточная общественная защита интересов и прав инновационных предпринимателей; 8) низкий престиж, а также слабая и неэффективная государственная поддержка инновационного предпринимательства.

В целом, указанные проблемы могут быть решены через разработку и реализацию концепции комплексной государственной поддержки инновационного предпринимательства в городе, основной частью которой должна стать организация системы стимулирования инновационного предпринимательства в сфере услуг.

Сегодня система стимулирования инновационного предпринимательства в сфере услуг должна базироваться на комплексе мер, включающих следующие направления:

- адресная поддержка приоритетных направлений инновационной деятельности;
- создание благоприятного экономического климата, стимулирующего заинтересованность во внедрении научно-технических достижений и приток инвестиций в основной ка-

питал;

- законодательная охрана прав интеллектуальной собственности.

Регулирование и поддержка инновационного предпринимательства в сфере услуг Санкт-Петербурга должны осуществляться посредством различных соответствующих механизмов и методов реализации. Как подтверждает мировая практика, полноценная инновационная предпринимательская деятельность формируется при эффективном функционировании механизма его государственного (регионального, муниципального) регулирования и поддержки. Для поддержки и развития сферы услуг Санкт-Петербурга необходимо выработать механизм регулирования инновационного предпринимательства в сфере услуг.

Особенностью данного механизма является то, что ведущая роль отводится предприятиям и организациям сферы услуг города, который относится к городам федерального значения. Реализация данного механизма ориентирована на активное участие в развитии инновационного предпринимательства в сфере услуг города, учитывает его интересы и нацелена на развитие спроса на инновации со стороны предприятий города. В широком смысле механизм определяет ориентиры для инициатив и мероприятий по их реализации – создание условий для развития партнерских связей между наукой и бизнесом.

Исходя из вышеописанных проблем, для эффективного функционирования данного механизма необходимо решить следующие задачи:

- совершенствование нормативной правовой базы по инновациям как на муниципальном, так и региональном и федеральном уровнях;

- создание соответствующего комитета при администрации Санкт-Петербурга для проведения контроля и мониторинга инновационной деятельности с целью оценки результативности городской инновационной политики в целом;

- формирование системы информационно-консультационного обеспечения инновационной деятельности, которая будет служить связующим звеном между инноваторами и инвесторами;

- развитие инновационной культуры в предпринимательской среде у работников сферы услуг и у населения города на основе использования новых образовательных технологий, научно-просветительской работы и средств массовой информации;

- развитие инфраструктуры городской инновационной системы: технопарки, бизнес-инкубаторы, учебно-деловые центры, центры

трансферта технологий и другие специализированные организации;

- поддержка создания и развития малых инновационных предприятий в сфере услуг при научных учреждениях и высших учебных заведениях Санкт-Петербурга, стимулирование инновационного предпринимательства в этих предприятиях и вовлечение инноваций в хозяйственный оборот.

В целом, анализ проблем и перспектив развития сферы услуг России и Санкт-Петербурга показывает, что апробированный в мире инновационный тип экономического развития требует создания максимально благоприятных условий для предпринимательской инициативы, повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности частных предприятий сферы услуг города.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Борискин А.В.* Прогнозирование развития рынка услуг сотовой связи в условиях глобализации (на примере Санкт-Петербурга): дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2004.

2. *Дегтерева В.А.* Стратегические приоритеты развития сферы услуг в процессе повышения качества жизни населения Российской Федерации: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2010.

3. *Мачульский В.А.* Регулирование развития сферы платных услуг в системе региональной экономики (на примере Санкт-Петербурга): дис. ... канд. экон. наук. М., 2009.

4. *Меджидов А.И.* Организационно-экономические основы государственного регулирования инновационного предпринимательства в сфере услуг региона: дис. ... канд. экон. наук. М., 2011.

5. *Родионов Д.Г.* Регулирование развития сферы услуг в крупнейших городах в условиях трансформирования российской экономики (на примере городов Москвы и Санкт-Петербурга): дис. ... д-ра экон. наук. М., 2004.

6. *Смирнова Е.Ю.* Управление развитием системы услуг общего и дошкольного образования (на примере г. Санкт-Петербурга): дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2007.

7. *Царьков С.В.* Развитие системы рынка жилищно-коммунальных услуг (на примере Санкт-Петербурга): дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2006.

8. Отчет об итогах выполнения задач социально-экономического развития Санкт-Петербурга и стандартов проживания в Санкт-Петербурге в 2010 году // Официальный сайт Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли Санкт-Петербурга: URL: <http://www.cedipt.spb.ru>. (дата обращения: 15.08.2012)

*Ф.Е. Караева*

## МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЫЯВЛЕНИЯ ВИДОВ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЦЕЛЯХ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ

*Предлагается методика выявления кластерных видов региональной экономической деятельности в условиях нечеткости формальных критериев определения границ кластерного образования.*

**Ключевые слова:** хозяйственная агломерация; кластерная организация; инструменты кластеризации; коэффициенты локализации; нечеткое множество; лингвистическая переменная; функция совместимости; методика совместимости.

*We offer a method to distinguish cluster kinds of regional economic activity in the conditions of fuzzy criteria for establishing cluster limits.*

**Keywords:** economic agglomeration; cluster organization; clustering tools; localization factors; fuzzy set; linguistic variable; compatibility function; compatibility technique.

Важную роль в процессе кластеризации региональной экономики (кластерной организации) играет процедура выявления хозяйственных агломераций, которые представляют собой совокупности лиц, связанных посредством одной или нескольких организаций, географически сконцентрированных и объединенных общей сферой деятельности. Важность данной процедуры обусловлена тем, что по отношению к понятию «кластер» понятие «хозяйственная агломерация» является родовым, поскольку кластер представляет собой инновационно активную хозяйственную агломерацию [3].

К наиболее распространенным инструментам выявления хозяйственных агломераций в экономике региона относятся коэффициенты локализации. Наиболее распространенным (используемым) коэффициентом локализации является коэффициент локализации производства, характеризующий степень концентрации данной отрасли в регионе. Также для выявления хозяйственных агломераций в региональной экономике могут использоваться коэффициенты отраслевой локализации, рассчитанные по занятости, производительности труда, инвестициям в основной капитал и другим показателям, используемые, как правило, в качестве дополняющих.

Для выявления отраслей, составляющих хозяйственные агломерации (кластеры), как правило, используют значение коэффициента локализации больше или равное 1,25 [3; 6]. Однако единого мнения относительно диапазона значений данного показателя, на основании которого рассматриваемая отрасль может

быть использована для дальнейшего анализа в интересах выявления кластерного образования, не существует. Исследователями проблемы кластеризации использовались и значение коэффициента локализации равное 1, и значение данного показателя равное 1,3 [7].

Наряду с коэффициентами локализации для выявления торгуемых отраслей может использоваться коэффициент межрайонной товарности, который представляет собой отношение удельного веса (доли) данной отрасли в хозяйстве региона к удельному весу этой отрасли в хозяйстве страны [2].

Таким образом, можно утверждать, что существует ряд показателей, использование которых в интересах выявления специализированных (торгуемых) отраслей возможно и целесообразно, однако единая система их применения отсутствует. Нечетко выражены не только критериальные значения показателей, но и последовательность (алгоритмы) их применения. Данное обстоятельство не позволяет обоснованно принять решение в отношении рассматриваемой отрасли, например, в случае, когда значения коэффициентов локализации, рассчитанные для занятости и объема производства, позволяют отнести данную отрасль как к торгуемым, так и не являющимся торгуемыми отраслям.

Кроме того, следует отметить, что предлагаемые критерии отнесения отраслей к торгуемым разработаны именно по отношению к отраслям. Не является очевидной возможность их прямого использования по отношению к видам экономической деятельности, переход на которые был осуществлен в Рос-

сии с введением ОКВЭД в 2005 году, и число которых по отношению к ранее применяемым в статистическом учете отраслям существенно возросло.

Нечеткий (размытый) характер границ вышеназванных показателей предопределяет необходимость использования такого математического аппарата, который в условиях неясности условий объектного разграничения при кластеризации региональной экономики позволил бы провести формальную процедуру выявления тех отраслей региональной экономики (видов региональной экономической деятельности), которые могли бы составить ядро регионального промышленного кластера. В качестве такого инструмента предлагается использовать инструментарий теории нечетких, или размытых множеств.

Важное значение для реализации предлагаемого подхода имеет такое понятие теории нечетких множеств, как лингвистическая переменная. Лингвистической переменной называется переменная, значениями которой являются не числа, а слова или предложения естественного или формального языка [1; 4]. Формально лингвистическая переменная описывается набором

$$(X, T(X), U, G, M), \quad (4)$$

где  $X$  – название лингвистической переменной;

$T(X)$  – терм-множество  $X$ , т.е. множество названий лингвистической переменной  $X$ ;

$U$  – универсальное множество;

$G$  – синтаксическое правило, порождающее термы множества  $T(X)$ ;

$M$  – семантическое правило, которое каждому лингвистическому значению ставит в соответствие его смысл  $M(X)$ , причем  $M(X)$  – размытое множество, определенное на универсальном множестве  $U$  с базовой переменной  $u$ . С помощью семантических правил происходит отображение лингвистической переменной в размытые множества и осуществляются обратные преобразования.

Смысл лингвистического значения  $X$  характеризуется функцией совместимости, которая каждому элементу  $u \in U$  ставит в соответствие значение совместимости этого элемента с  $X$ .

Для отнесения рассматриваемых видов экономической деятельности к торгуемым

может использоваться лингвистическая переменная  $X$ -применимость, терм-множество которой можно записать:

$$T(X) = \{\text{плохая, удовлетворительная, хорошая}\} [1].$$

Универсальное множество  $U$ , отражающее применимость, представляет интервал  $\{0, 1\}$ . Функции совместимости значений «плохая», «хорошая», «удовлетворительная» упрощенно записываются как наборы упорядоченных пар [1]:

$$M(\text{плохая}) = \{(0,1), (0,1;1), (0,2;0,85), (0,3;0,3), (0,4;0,1)\}.$$

$$M(\text{удовлетворительная}) = \{(0,3;0,25), (0,4;0,7), (0,5;1), (0,6;0,7), (0,7;0,25)\}.$$

$$M(\text{хорошая}) = \{(0,6;0,1), (0,7;0,3), (0,8;0,85), (0,9;1), (1;1)\}.$$

Для решения задачи отнесения вида экономической деятельности к торгуемым в интересах идентификации кластерных образований в экономике региона предлагается следующая логическая последовательность содержательных этапов (методика совместимости).

*Первый этап.* Выбираются показатели для оценки вида экономической деятельности с точки зрения отнесения его к торгуемым (специализированным) видам региональной экономической деятельности, например, коэффициенты локализации и др. коэффициенты, производится их расчет на основании статистических данных.

*Второй этап.* Экспертно даются оценки значениям рассчитанных показателей («высокий», «средний», «низкий»). При этом, учитывая размытость критериев отнесения видов деятельности к торгуемым, руководствуются правилами, представленными в табл. 1 (в качестве примера использованы показатели: коэффициент локализации занятости, коэффициент локализации производства, коэффициент межрайонной товарности). Для оценки коэффициентов локализации можно использовать четкие границы для деления отраслей на связанные с экспортом продукции за пределы региона – торгуемые ( $КЛ \geq 1,25$ ), ориентированные на региональный рынок ( $0,75 \leq КЛ < 1,25$ ) и состоящие из потенциальных импортозамещающих производств ( $КЛ < 0,75$ ) [5].

Таблица 1

Правила оценки значений показателей, характеризующих вид экономической деятельности

Показатели	Высокий	Средний	Низкий
Коэффициент локализации занятости	Число, существенно превышающее 1 ( $\geq 1,25$ )	Число, близкое к 1 ( $0,75 \leq КЛ < 1,25$ )	Число, близкое к 0 ( $< 0,75$ )
Коэффициент локализации производства	Число, существенно превышающее 1 ( $\geq 1,25$ )	Число, близкое к 1 ( $0,75 \leq КЛ < 1,25$ )	Число, близкое к 0 ( $< 0,75$ )
Коэффициент межрайонной товарности	Число, существенно превышающее 0	-	Число, близкое к 0

Таблица 2

**Производственные правила**

Показатели	Торгуемый (кластерный) вид деятельности	Не относящийся к торгуемым (кластерным) вид деятельности
<b>Коэффициент локализации занятости</b>		
Высокий	Хорошо	Плохо
Средний	Удовлетворительно	Плохо
Низкий	Плохо	Хорошо
<b>Коэффициент локализации производства</b>		
Высокий	Хорошо	Плохо
Средний	Удовлетворительно	Удовлетворительно
Низкий	Плохо	Хорошо
<b>Коэффициент межрайонной товарности</b>		
Высокий	Хорошо	Плохо
Низкий	Плохо	Хорошо

*Третий этап.* Выбираются производственные правила, соответствующие содержанию решаемой задачи. Производственные правила представляют собой правила формата «ЕСЛИ – ТО» и отражают применимость отнесения рассматриваемого вида деятельности к торгуемым на основании определенных экспертно оценок показателей (табл. 2).

*Четвертый этап.* Для признаков «торгуемый вид экономической деятельности» и «не относящийся к торгуемым вид экономической деятельности» по каждому выбранному правилу определяется лингвистическая переменная, отражающая применимость признака к рассматриваемому виду деятельности с точки зрения заданного правила.

*Пятый этап.* Для признаков «торгуемый вид экономической деятельности» и «не относящийся к торгуемым вид экономической деятельности» с учетом всех правил определяется функция совместимости как выпуклая комбинация функций совместимости, определенных на предыдущем этапе. При этом значения полученной функции совместимости для конкретного значения базовой переменной рассчитываются как средневзвешенное арифметическое значение ранее определенных функций совместимости. Весовые коэффициенты  $\alpha_k$  определяются экспертно и отражают важность соответствующего (k-го) показателя с точки зрения отнесения рассматриваемого вида деятельности к торгуемым.

*Шестой этап.* По полученным функциям совместимости выбирается соответствующий признак. В качестве критерия для выбора признака целесообразно использовать обобщенное расстояние Хемминга. В связи с тем, что оценка применимости должна быть как можно ближе к единице, то цель изображается с помощью размытого множества «число, близкое к 1», которое задается следующим образом [1]:

$$G = \{(0,5;0,1), (0,6;0,2), (0,7;0,3), (0,8;0,6), (0,9;0,9), (1;1)\}.$$

В данном случае расстояние Хемминга дает оценку расстояния между размытыми множествами «число, близкое к 1» и размытыми множествами М (применимость торгуемого вида экономической деятельности), М (применимость не относящегося к торгуемым вида экономической деятельности).

Применение данной методики покажем на условном примере. Исходные данные для расчетов, приведенных в табл. 3, представлены по видам экономической деятельности, характерным для регионов Российской Федерации.

По результатам расчетов показателей, характеризующих рассматриваемые виды деятельности, произведена их оценка экспертами, а также определены весовые коэффициенты данных показателей (табл. 4).

Тогда по виду деятельности «Производ-

Таблица 3

**Исходные данные для расчетов**

Показатели	Виды экономической деятельности	
	Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий
Коэффициент локализации занятости	1,2	0,87
Коэффициент локализации производства	1,5	1,1
Коэффициент межрайонной товарности	0,3	0

Таблица 4

**Результаты оценки показателей, характеризующих виды экономической деятельности**

Показатели	Виды экономической деятельности		Весовые коэффициенты
	Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	
Коэффициент локализации занятости	Средний	Средний	0,4
Коэффициент локализации производства	Высокий	Средний	0,3
Коэффициент межрайонной товарности	Высокий	Низкий	0,3

ство электрооборудования, электронного и оптического оборудования» результаты следующие:

1) для признака «торгуемый вид экономической деятельности»: коэффициент локализации занятости – удовлетворительно; коэффициент локализации производства – хорошо; коэффициент межрайонной товарности – хорошо;

2) для признака «не относящийся к торгуемому виду экономической деятельности»: коэффициент локализации занятости – плохо; коэффициент локализации производства – плохо; коэффициент межрайонной товарности – плохо.

Функция совместимости применения признака «торгуемый вид экономической деятельности» будет иметь вид:

- М (применимость признака «торгуемый вид экономической деятельности») =  $0,4 \cdot \{(0,3;0,25), (0,4;0,7), (0,5;1), (0,6;0,7), (0,7;0,25)\} + 0,3 \times \{(0,6;0,1), (0,7;0,3), (0,8;0,85), (0,9;1), (1;1)\} + 0,3 \cdot \{(0,6;0,1), (0,7;0,3), (0,8;0,85), (0,9;1), (1;1)\} = \{(0,3;0,1), (0,4;0,28), (0,5;0,4), (0,6;0,34), (0,7;0,28), (0,8;0,51), (0,9;0,6), (1;0,6)\};$

- М (применимость признака «не относящийся к торгуемому виду экономической деятельности») =  $0,4 \cdot \{(0;1), (0,1;1), (0,2;0,85), (0,3;0,3), (0,4;0,1)\} + 0,3 \cdot \{(0;1), (0,1;1), (0,2;0,85), (0,3;0,3), (0,4;0,1)\} + 0,3 \cdot \{(0;1), (0,1;1), (0,2;0,85), (0,3;0,3), (0,4;0,1)\} = \cdot \{(0;1), (0,1;1), (0,2;0,85), (0,3;0,3), (0,4;0,1)\}.$

Рассчитываются расстояния Хемминга:

- для применимости признака «торгуемый вид экономической деятельности»:  
 $D = |0,1-0| + |0,28-0| + |0,4-0,1| + |0,34-0,2| + |0,28-0,3| + |0,51-0,6| + |0,6-0,9| + |0,6-1| = 1,63;$

- для применимости признака «не относящийся к торгуемому виду экономической деятельности»:  
 $D = |1-0| + |1-0| + |0,85-0| + |0,3-0| + |0,1-0| + |0-0,1| + |0-0,2| + |0-0,3| + |0-0,6| + |0-0,9| + |0-1| = 6,35.$

По критерию минимального расстояния Хемминга виду деятельности «Производство электрооборудования, электронного и оптического

оборудования» в наибольшей степени подходит признак «торгуемый вид экономической деятельности».

По виду деятельности «Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий» результаты следующие:

1) для признака «торгуемый вид экономической деятельности»: коэффициент локализации занятости – удовлетворительно; коэффициент локализации производства – удовлетворительно; коэффициент межрайонной товарности – плохо;

2) для признака «не относящийся к торгуемому виду экономической деятельности»: коэффициент локализации занятости – плохо; коэффициент локализации производства – удовлетворительно; коэффициент межрайонной товарности – хорошо.

Функция совместимости применения признака «торгуемый вид экономической деятельности» будет иметь вид:

- М (применимость признака «торгуемый вид экономической деятельности») =  $0,4 \cdot \{(0,3;0,25), (0,4;0,7), (0,5;1), (0,6;0,7), (0,7;0,25)\} + 0,3 \times \{(0,3;0,25), (0,4;0,7), (0,5;1), (0,6;0,7), (0,7;0,25)\} + 0,3 \times \{(0;1), (0,1;1), (0,2;0,85), (0,3;0,3), (0,4;0,1)\} = \{(0;0,3), (0,1;0,3), (0,2;0,26), (0,3;0,27), (0,4;0,52), (0,5;0,7), (0,6;0,49), (0,7;0,18)\};$

- М (применимость признака «не относящийся к торгуемому виду экономической деятельности») =  $0,4 \cdot \{(0;1), (0,1;1), (0,2;0,85), (0,3;0,3), (0,4;0,1)\} + 0,3 \times \{(0,3;0,25), (0,4;0,7), (0,5;1), (0,6;0,7), (0,7;0,25)\} + 0,3 \cdot \{(0,6;0,1), (0,7;0,3), (0,8;0,85), (0,9;1), (1;1)\} = \{(0;0,4), (0,1;0,4), (0,2;0,34), (0,3;0,2), (0,4;0,25), (0,5;0,3), (0,6;0,24), (0,7;0,17), (0,8;0,26), (0,9;0,3), (1;0,3)\}.$

В этом случае расстояния Хемминга будут равны:

- для применимости признака «торгуемый вид экономической деятельности»:  
 $D = |0,3-0| + |0,3-0| + |0,26-0| + |0,27-0| + |0,52-0| + |0,7-0,1| + |0,49-0,2| + |0,18-0,3| + |0-0,6| + |0-0,9| + |0-1| = 5,16.$

- для применимости признака «не относящийся к торгуемым вид экономической деятельности»:

$$D = |0,4-0| + |0,4-0| + |0,34-0| + |0,2-0| + |0,25-0| + |0,3-0,1| + |0,24-0,2| + |0,17-0,3| + |0,26-0,6| + |0,3-0,9| + |0,3-1| = 3,46.$$

Из приведенных расчетов видно, что применительно к виду деятельности «Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий» в наибольшей степени подходит признак «не относящийся к торгуемым вид экономической деятельности».

Таким образом, в условиях нечеткости формальных критериев, посредством которых определяют границы кластерного образования, предлагаемый методический подход позволяет выявлять кластерные (торгуемые) виды региональной экономической деятельности, т.е. те ее виды, которые могут стать ядром формируемого в регионе промышленного кластера.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Джуха В.М., Курицын А.В., Штапова И.С. Экономика отраслевых рынков. Ростов

н/Д: Феникс, 2010. 253 с.

2. Коваленко Е.Г. Региональная экономика и управление. СПб.: Питер, 2005. 288 с.

3. Куценко Е.С. Кластеры в экономике: практика выявления. Обобщение зарубежного опыта // публикации по кластерным технологиям Подкомитета по развитию субконтрактации и кластерных технологий Торгово-промышленной палаты. URL: <http://www.promcluster.ru/index.php/publication-s-cl/s/61-cl/sineco> (дата обращения: 10.08.2012).

4. Павлов А.Н., Соколов Б.В. Принятие решений в условиях нечеткой информации. СПб.: Изд-во ГУАП, 2006. 72 с.

5. Ферова И.С. Кластерная модель в экономике региона // Экономика, экология и общество России в 21-м столетии: материалы 7-й международной научно-практической конференции. СПб., 2005. С. 576–583.

6. Bergman E.M., Feser E.J. National industry cluster emplates: a framework for applied regional cluster analysis // *Regional Studies*. 2000. № 34 (1). P. 1–19.

7. Braunerhjelm P., Carlsson B. Industry clusters in Ohio and Sweden, 1975–1995 // *Small Business Economics*. 1999. № 12. P. 279–293.

А.Е. Озолинг

## ТАМОЖЕННО-ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СЕВЕРО- ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

*Анализируется роль таможенно-логистического компонента в модернизации производственно-хозяйственной деятельности в соответствии с задачами Стратегии развития Северо-Западного федерального округа. Выгодное экономико-географическое положение региона в сочетании с таможенным администрированием позволит модернизировать производственную и транспортную инфраструктуру в районах, прилегающих к границе.*

**Ключевые слова:** инновации; таможенные процедуры; кластерный подход; региональное развитие.

*We analyze the role of customs and logistics component in modernizing production and economic activity according to the Development Strategy of North-West Federal District. The favorable economic and geographical position of the region in combination with customs administration enables to modernize industrial and transport infrastructure in areas adjacent to the border.*

**Keywords:** innovation; customs procedures; cluster approach; regional development.

Концепция переноса таможенного оформления и таможенного контроля к границе РФ в своей реализации может повлиять на решение ряда задач, изложенных в Стратегии социально-экономического развития СЗФО (утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации № 2074-р от 18 ноября 2011 года) (далее – Стратегия) [2]. Увеличение объемов таможенных операций непосредственно в приграничных районах СЗФО, как сухопутных, так и приморских (Республика Карелия, Ленинградская, Калининградская, Мурманская, Псковская области), приведет к инфраструктурным изменениям в этих районах. Система таможенных органов Северо-Запада выстроена давно и адаптирована к возможным изменениям в логистической сфере, некоторые трудности (прежде всего кадровые) существуют, но дополнительные управленческие инновации вряд ли потребуются. Неизбежно будет увеличение количества объектов таможенно-логистической инфраструктуры. Мы имеем в виду появление предприятий различных форм собственности, непосредственно включенных в макрологистические цепи, связывающие Северо-Запад и Россию в целом с Европейским союзом.

Среди наиболее перспективных проектов — создание сети таможенно-логистических комплексов и логистических парков вдоль всей границы, позволяющих производить полную таможенную очистку товаров, следующих вглубь территории России. Но важнее реализация проектов, связанных не с транзитным потенциалом региона, а с его промышленным инновационным развитием. И здесь

таможенно-логистический ресурс может сыграть определенную роль. Действующее таможенное законодательство позволяет внутри логистических инфраструктурных компонентов развивать различные виды активности в зависимости от заявленных таможенных процедур. Перспективно использование процедур таможенного склада, переработки, в дальнейшем свободного склада, свободных зон с различным правовым статусом. Круг операций, которые смогут осуществляться в рамках этих процедур, значительно шире, чем при временном хранении. От простой перевалки возможен переход к переработке, сложной сборке и т.д. Разумеется, речь не идет о массовом создании инновационных производств, но опыт работы автомобильных заводов в Санкт-Петербурге и области может быть востребован для создания на приграничных территориях отдельных совместных предприятий, связанных с переработкой товаров или иными, более сложными, чем сборочные, технологическими операциями, как на привозных, так и на местных компонентах и сырье. Западные и российские инновационные технологии в рамках таких производств могут быть объединены, а близость границы и скорость таможенной очистки, в том числе и удаленной, позволит существенно снизить транспортно-логистические и складские издержки, связанные с поставкой комплектующих и вывозом готовой продукции. Вместе с тем очевидно необходимой будет создание или глубокая модернизация дорожной сети, инженерных сооружений, электроснабжения. Информатика и связь также потребуют модерни-

зации, поскольку информационный поток является безусловным компонентом любой логистической цепи. В таможенных органах системы информации и связи находятся на уровне достаточном для обеспечения администрирования трансграничных процессов. Вопрос в соответствии этим возможностям информационно-технических ресурсов всех звеньев логистической цепи – транспортных, складских, производственных, банковских, страховых. В противном случае такие передовые таможенные технологии, как электронное декларирование и предварительное информирование не будут востребованы, а таможенное администрирование станет тормозом процессов модернизации в приграничных районах, а не важнейшим акселератором. Задача облегчается тем, что уже имеется многолетний опыт эффективного таможенного администрирования процедур, связанных с производственными процессами в нашем регионе, в частности, в таможенных органах в Светогорске (Ленинградская область), Кондопоге и Костомукше (Республика Карелия).

Одной из приоритетных задач в Стратегии значится перевод в число ведущих отраслей (при условии их значительной модернизации) деревообработки, химической и целлюлозно-бумажной промышленности, биофармацевтики и металлургии. Приграничные предприятия при эффективном таможенном администрировании процессов движения сырья, комплектующих и готовой продукции помогут объединить кадровый и сырьевой потенциал приграничных районов Северо-Запада с технологическими инновациями зарубежных партнеров и обеспечить их комплексное развитие. Но для минимизации такого фактора риска, как увеличение сборочных производств в ущерб глубокой переработке, требуется взвешенная таможенная политика. Ясно, что регулирование этих процессов таможенно-тарифными мерами в условиях Таможенного союза (то есть при согласии других стран-участниц) не всегда будет оптимальным решением. Однако возможно создание благоприятного инвестиционного климата для реализации приграничных транспортно-производственных проектов путем эффективных мер нетарифного регулирования или льгот в части налога на добавленную стоимость при ввозе товаров, а также местных налогов. С помощью использования этих инструментов – таможенно-тарифных, нетарифных, налоговых – можно мотивировать участников к созданию высокотехнологичных производств и постепенному замещению части сырьевого экспорта экспортом технологичных изделий или, по крайней мере, товаров высокой степени переработки. Инструменты таможенного администрирования в рамках Таможенного союза могли бы содействовать созданию благоприятных условий для разви-

тия технологичных производств, привлечения инвестиций, увеличения доли экспорта из Северо-Западного региона готовой продукции.

К конкурентным преимуществам некоторых областей СЗФО относится выход к морям и внутренним водным пространствам, но кроме очевидных преимуществ развития направлений производства и технического обслуживания оборудования портов или судоремонта, следует максимально использовать логистические преимущества, особенно в условиях жесткой конкуренции со стороны портов Финляндии и Прибалтики. Развитие макрологистической цепи, связывающей Европу и Дальний Восток, невозможно без использования мультимодальных перевозок. Для этого целесообразно создание хабов, объединяющих морскую, железнодорожную и автомобильную составляющие. Все три компонента находятся на высоком, но недостаточном для реализации трансконтинентальных логистических проектов уровне. В любом случае некий задел для глубокой модернизации транспортно-логистической сферы уже есть.

С учетом новых требований уже ведется создание и эксплуатация мощностей порта в Усть-Луге. В Ленинградской области, имеющей существенные возможности для создания современной структуры мультимодальных перевозок с использованием Усть-Лужского и Петербургского портов и железных дорог, целесообразно было бы идти по пути создания региональных кластеров, включающих в себя профильные мощности по перевалке, складированию, частичной переработке грузов, объединенные вокруг Петербургского транспортного узла, обеспечивающие мультимодальные процессы, модернизацию объектов информационно-телекоммуникационной, энергетической, природоохранной структуры. Кластер как инновационно ориентированная структура способствовал бы модернизации всех этих элементов.

Что касается организаций рыночной инфраструктуры (аудиторских, кредитных, страховых, лизинговых и т.д.), то их сеть в Петербурге достаточно развита. Перспективность подобной макрологистической схемы основывается, в том числе, и на факторе функционирования Таможенного союза, который позволяет осуществлять таможенное администрирование грузопотоков на маршруте Западная Европа – Китай и обратно с высокой скоростью и существенным снижением издержек. К сожалению, положительное влияние этого фактора пока сказывается на эффективности деятельности финских и эстонских портов. Поэтому кластерный подход в транспортно-логистической сфере, использующий промышленный, инфраструктурный и кадровый потенциал Петербурга, его выгодное географическое положение при эффективном таможенном администрировании,

возможном предоставлении преференций участникам проектов, вносящих существенный инновационный вклад, позволил бы создать некое новое, высокотехнологичное «окно в Европу» и в полной мере использовать потенциал приграничного положения.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Концепция таможенного оформления и таможенного контроля товаров в местах, при-

ближенных к государственной границе РФ (письмо ФТС России от 21.08.2009 № 21-50/39656) // TKS.ru – все о таможене. Таможня для всех – российский таможенный портал. URL: [www.tks.ru](http://www.tks.ru) (дата обращения: 20.06.2012)

2. Стратегия развития СЗФО до 2020 года // Ассоциация «Северо-Запад»: [сайт]. URL: [www/n-west/strategiya – 2020/](http://www/n-west/strategiya-2020/) (дата обращения: 20.06.2012)

# МЕДИЦИНА И ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

УДК 617.713-002:617.7-007.681-08

*Л.А. Деев, М.А. Шаршкова*

## КЕРАТИТ НА ФОНЕ ГЛАУКОМЫ: ОСОБЕННОСТИ ТЕЧЕНИЯ, ЛЕЧЕНИЯ И ПРОГНОЗА

*На основе анализа результатов исследования, проведенного на базе Смоленской клиники глазных болезней, рассмотрены проблемы о течении, лечении и исходах кератита на глазах с глаукомой и без глаукомы.*

**Ключевые слова:** медицина; глазные болезни; кератит; глаукома; исследование на базе Смоленской клиники глазных болезней.

*We consider problems concerning the course, treatment and outcome of keratitis with and without glaucoma based on the results of the research carried out at Smolensk Eye Disease Clinic.*

**Keywords:** medicine; eye diseases; keratitis; glaucoma; research at Smolensk Eye Disease Clinic.

Социальная значимость заболеваний роговой оболочки глаза определяется как частотой их распространения, так и в ряде случаев длительным рецидивирующим течением, что приводит не только к понижению зрения, но и к слепоте на один или оба глаза.

Удельный вес слепоты от заболеваний роговицы, по данным одних авторов, колеблется от 6,3 до 23,2% в развитых странах [2; 4; 10; 11; 12], по данным других авторов – от 7,3 до 10% всей слепоты в развитых и 20–50% в развивающихся странах [9].

Точных эпидемиологических сведений о распространенности бактериальных кератитов не существует. В связи с широким и фактически бесконтрольным использованием антибиотиков многие больные, страдающие бактериальной инфекцией глаз и занимающиеся самолечением, остаются неучтенными, если у них не развиваются тяжелые осложнения [5].

В литературе встречаются разноречивые данные о частоте гнойных язв роговицы. Так, по исследованиям одних авторов [3], гнойная язва роговицы занимает второе место после вирусных поражений роговицы и составляет 13–20%, по данным других [8] – третье место, уступая вирусным (25%) и посттравматическим кератитам (20%). По сведениям Л.А. Сухиной, гнойная язва роговицы составляет от 27,6 до 47,3% среди всех поражений роговицы [7]. Это заболевание является тяжелой патологией, приводящей к значительному понижению зрения, слепоте, анатомической гибели глаза в 8–9% случаев, заканчиваясь энуклеацией в 23,7% случаев, и остается причиной инвалидности в 25% случаев всей инвалидности по зрению [1; 6].

Нами был проведен ретроспективный

анализ историй болезни пациентов с кератитом, пролеченных во взрослых офтальмологических отделениях Смоленской клиники глазных болезней, за периоды с 2007 по 2009 г. и с 1997 по 1999 г.

В 2007–2009 гг. во взрослых офтальмологических отделениях было пролечено 12224 пациента, из них с кератитом – 371, что составляет 3,1%. За период с 1997 по 1999 год было пролечено 9286 пациентов, среди них 394 пациента с кератитом, что составило 4,2%.

В 2007–2009 гг. из 371 пациента, госпитализированного в офтальмологическое отделение по поводу кератита, у 49 больных (13,2%) кератит развился на фоне глаукомы, у 322 пациентов глаукомы не было. За период с 1997 по 1999 год из 394 пациентов с кератитом он сочетался с глаукомой у 47 больных (12%), у 347 пациентов (88,1%) кератит развивался на глазах без глаукомы.

В 2007–2009 гг. среди пациентов с глаукомой, госпитализированных в офтальмологическое отделение по поводу кератита в сочетании с глаукомой, было 22 мужчины (44,9%) и 27 женщин (55,1%), в 1997–1999 гг. распределение пациентов по полу было следующим: мужчины – 29 (61,7%), женщины – 18 (38,3%).

В 2007–2009 гг. среди пациентов с кератитом на глазах без глаукомы было 135 женщин (41,9%) и 187 мужчин (58,1%). В 1997–1999 гг. соотношение мужчин и женщин было следующим: мужчины – 234 (67,4%), женщины – 113 (32,6%).

Средний возраст пациентов с кератитом на фоне глаукомы в 2007–2009 гг. составил 72,1 года, в 1997–1999 гг. – 68,8 года. Сред-

ний возраст пациентов с кератитом на глазах без глаукомы: в 2007–2009 гг. – 53,4 года в 1997–1999 гг. – 51,7 года.

Распределение пациентов по возрасту представлено в табл. 1.

Средний койко-день пациентов с кератитом на глаукомном глазу в 2007–2009 гг. составил 12,4 дня, в 1997–1999 гг. – 13 дней. У пациентов с кератитом на глазу без глаукомы средний койко-день в 2007–2009 гг. – 14,5 дня, в 1997–1999 гг. – 16 дней.

Большинство пациентов с кератитом на глазах с глаукомой как в 2007–2009 гг., так и в 1997–1999 гг. обращались за медицинской помощью в сроки, превышающие 1 неделю от начала заболевания (63,3 и 68,1% соответственно). Больные с кератитом на глазах без глаукомы чаще всего обращались за медицинской помощью в первую неделю с момента начала заболевания (2007–2009 гг. – 39,8%; 1997–1999 гг. – 40,9%)

На рис. 1 представлены заключительные клинические диагнозы, поставленные пациентам, находящимся на стационарном лечении по поводу кератита на фоне глаукомы. Чаще всего пациентам (как в 1997–1999 гг., так и в 2007–2009 гг.) с кератитом на глаукомном глазу выставлялись диагнозы «гнойная язва» / «абсцесс роговицы» (55,3 и 46,9% соответственно) и «язвенный кератит» (23,4% и 18,4% соответственно).

На рис. 2 представлены заключительные клинические диагнозы пациентов с кератитом на глазах без глаукомы.

Такую большую частоту выявления гнойной язвы и абсцесса роговицы у пациентов с кератитом на фоне глаукомы мы связываем с несколькими факторами. Прежде всего, с нарушением трофических процессов в роговице, особенно сильно выраженными в терминальной стадии глаукомы, что приводит к развитию тяжелого кератита при любой микротравме роговицы (в частности при измерении внутриглазного давления). Кроме того, у пациентов с глаукомой наблюдается снижение чувствительности роговицы (наиболее сильно в терминальной стадии глаукоматозного процесса), это приводит к отсутствию у пациента характерных для кератита жалоб на начальной стадии заболевания (резь, чувство инородного тела, боль в глазу, слезотечение и светобоязнь) и, следовательно, к позднему обращению за медицинской помощью. В этих случаях пациенты приходят к врачу-офтальмологу только тогда, когда «из глаза что-то выпадает», появляется суворочное отделяемое или боль в глазу становится нестерпимой. К этому времени у них развиваются тяжелые осложнения кератита (эндофталмит, обширная перфорация роговицы с экспульсивным кровотечением).

Локализация инфильтрата на роговице у  
Таблица 1

Распределение пациентов с кератитом по возрасту

Возраст	Пациенты с кератитом на фоне глаукомы, абс. числа (%).		Пациенты с кератитом на глазах без глаукомы, абс. числа (%).	
	1997–1999 гг.	2007–2009 гг.	1997–1999 гг.	2007–2009 гг.
≤ 20	0	0	17 (4,9)	11 (3,4)
21–30	1 (2,1)	0	46 (13,3)	32 (9,9)
31–40	0	0	41 (11,8)	41 (12,7)
41–50	2 (4,3)	1 (2,0)	65 (18,7)	49 (15,2)
51–60	5 (10,6)	7 (14,3)	49 (14,1)	72 (22,4)
61–70	18 (38,3)	12 (24,5)	62 (17,9)	53 (16,5)
> 70	21 (44,7)	29 (59,2)	67 (19,3)	64 (19,9)

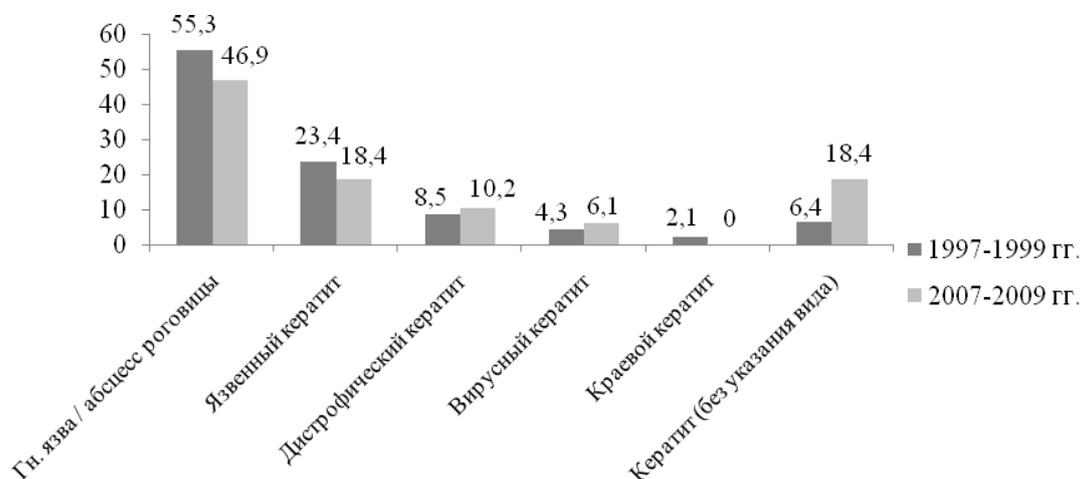


Рис. 1. Заключительный клинический диагноз пациентов с кератитом на фоне глаукомы (%)

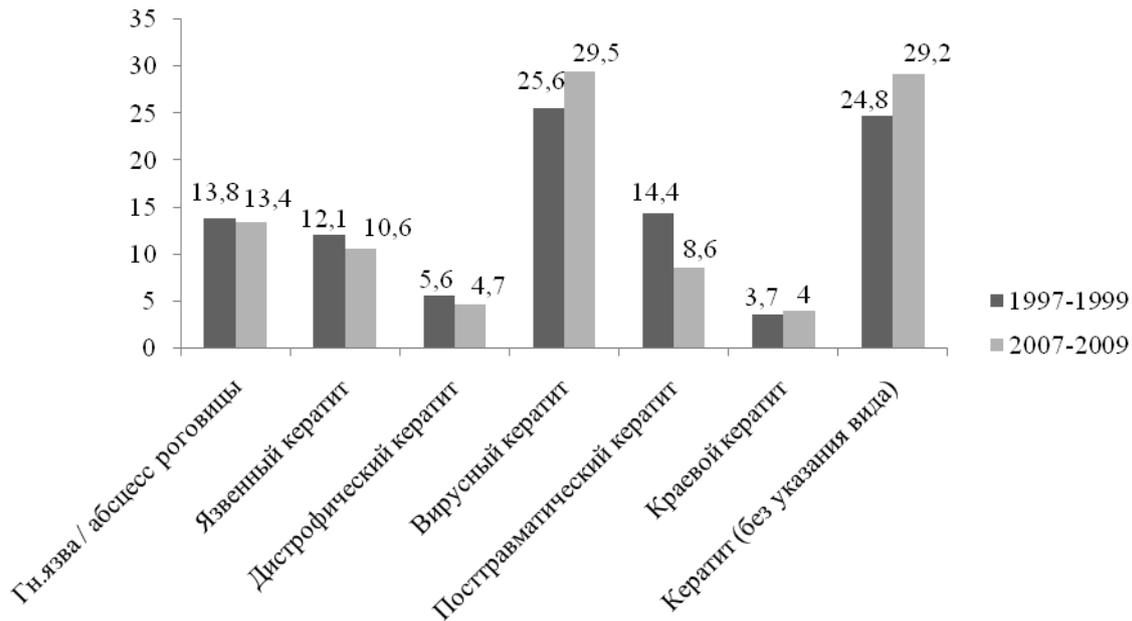


Рис. 2. Заключительный клинический диагноз пациентов с кератитом на глазах без глаукомы (%)

пациентов с кератитом на глаукомном глазу:

- 1) оптическая зона: 1997–1999 гг. – 44,7%; 2007–2009 гг. – 46,9%;
- 2) параоптическая зона: 1997 гг. – 23,4%; 2007–2009 гг. – 14,3%;
- 3) паралимбальная зона: 1997–1999 гг. – 4,3%; 2007–2009 гг. – 4,1%;
- 4) тотальный инфильтрат: 1997–1999 гг. – 17%; 2007–2009 гг. – 14,3%;
- 5) не указана в истории болезни: 1997–1999 гг. – 10,6%; 2007–2009 гг. – 20,4%.

Все пациенты получали антимикробную, противовоспалительную и трофическую терапию.

Исходы кератитов на глазах с глаукомой представлены в табл. 2.

Кератит на фоне глаукомы, как правило, хуже поддается лечению, чем кератит на глазах без глаукомы. У пациентов с кератитом на

глазах с глаукомой эпителизация инфильтратов на роговице происходила медленнее, чаще оставались помутнения.

В ряде случаев приходилось прибегать к энуклеации глазного яблока. Энуклеации были сделаны пациентам с гнойной язвой / абсцессом роговицы на глазах с терминальной стадией глаукомы ввиду неэффективности консервативного и другого органосохранного оперативного лечения.

**Выводы:**

1. Из проведенного ретроспективного анализа видно, что, несмотря на наличие современных методов диагностики и лечения, кератит остается актуальной проблемой офтальмологии.

2. Кератит на глаукомных глазах, как правило, протекает тяжелее и хуже поддается лечению, чем на глазах без глаукомы.

Таблица 2

Исходы кератитов

Исход	1997–1999 гг., абс. число (%)	2007–2009 гг., абс. число (%)
Улучшение	21 (44,7)	23 (46,9)
Помутнение	4 (8,5)	6 (12,3)
Анофтальм	22 (46,8)	20 (40,8)

## ЛИТЕРАТУРА

1. Деев Л.А., Ярцева Н.С. Заболевания роговой оболочки глазного яблока: учеб.-метод. пособие. Смоленск: Изд-во СГМА, 2006. 57 с.
2. Каспаров А.А., Садыхов А.К., Маложен С.А. Лечение гнойных язв роговицы // Вестник офтальмологии. 1987. Т. 103. № 6. С. 67–71.
3. Майчук Ю.Ф. Выбор и дозирование антибиотиков при бактериальных язвах роговицы // Офтальмологический журнал. 1990. № 8.

С. 502–506.

4. Майчук Ю.Ф. Новое в эпидемиологии и фармакотерапии глазных инфекций // Клиническая офтальмология. 2000. Т. 1. № 2. С. 48–51.

5. Майчук Ю.Ф. Алгоритмы терапии бактериальных конъюнктивитов и кератитов // Справочник поликлинического врача. 2005. № 4. С. 73–76.

6. Малов В.Н., Степанов В.К., Иванов Д.В. Современное состояние эффективности

современной терапии гнойных язв роговицы // Труды Всероссийской конференции «Геронтологические аспекты офтальмологии». Самара, 2002. С. 237–240.

7. Новые подходы к хирургическому лечению гнойной язвы роговицы / Л.А. Сухина, М.Б. Перекрестов, К.Э. Голубов, М.Б. Зорина, И.В. Сухина, А.Ф. Смирнова, Г.В. Котлубей // VI Российский общенациональный офтальмологический форум: сборник трудов научно-практической конференции с международным участием. М., 2011. С. 174–178.

8. Старков Г.Л., Соколова Р.С. Об эпидемиологии, профилактике и диспансеризации офтальмологических больных с наружными воспалительными заболеваниями // Вестник офтальмологии. 1988. Т. 104. № 1. С.

3–5.

9. Степанов В.К. Комплексное лечение больных гнойными кератитами и их последствиями: дис. ... докт. мед. наук. Самара, 2006. 328 с.

10. Шаимова В.А. Клинико-этиологические особенности различных типов течения гнойной язвы роговицы // Вестник офтальмологии. 2002. № 1. С. 39–41.

11. Bourcier T. Bacterial keratitis: predisposing factors: clinical and microbiological review of 300 cases // Br. J. Ophthalmol. 2003. № 7. С. 834–838.

12. Nurozler A.B. Results of therapeutic penetrating keratoplasty // Jpn. J. Ophthalmol. 2004. № 4. С. 368–371.

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ И КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

**АЗАРОВА ВАЛЕНТИНА ВЛАДИМИРОВНА** – доцент кафедры прикладной математики и математических методов в экономике Мурманского государственного гуманитарного университета, кандидат экономических наук, г. Мурманск; **e-mail: gromov@yandex.ru**.

**АРОНОВ АНТОН КОНСТАНТИНОВИЧ** – аспирант кафедры экономики и менеджмента Московской государственной академии коммунального хозяйства и строительства, г. Москва; **e-mail: aspirantura56@mail.ru**.

**БУРЕНИНА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА** – ассистент кафедры хозяйственного права ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru**.

**ВАРГАНОВА СВЕТЛАНА ЮРЬЕВНА** – доцент кафедры предпринимательства и управления жилищно-коммунального хозяйства ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: tan.kub@mail.ru**.

**ВАСИЛЬЕВ АЛЕКСЕЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ** – аспирант АОУ ВПО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий», г. Гатчина; **e-mail: acrobat667@mail.ru**.

**ВАСИЛЬЦОВА ВЕРОНИКА МИХАЙЛОВНА** – профессор кафедры экономической теории ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный горный университет», доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: 19197676@mail.ru**.

**ВАСИХИНА АННА ПАВЛОВНА** – ассистент кафедры мировой экономики, международных отношений и туризма ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: vasikhina-a@mail.ru**.

**ВОЙТОЛОВСКИЙ ВИКТОР НИКОЛАЕВИЧ** – аспирант кафедры систем технологий и товароведения ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: tan.kub@mail.ru**.

**ГЕРАСИМОВА МАРИНА ГЕННАДЬЕВНА** – аспирант кафедры управления и планирования социально-экономических процессов им. З.д.н. РФ Ю.А. Лаврикова ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru**.

**ГОЛУБЕВА ВАЛЕНТИНА КОНСТАНТИНОВНА** – соискатель степени кандидата экономических наук кафедры управления экономическими и социальными процессами ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», г. Санкт-Петербург; **e-mail: kit.producer@mail.ru**.

**ГРОМОВ ВЛАДИМИР ВЯЧЕСЛАВОВИЧ** – доцент кафедры философии и социологии Мурманского государственного гуманитарного университета, кандидат экономических наук, г. Мурманск; **e-mail: gromov@yandex.ru**.

**ДЕЕВ ЛЕОНИД АЛЕКСЕЕВИЧ** – зав. кафедрой глазных болезней ГБОУ ВПО «Смоленская государственная медицинская академия Росздрава», доктор медицинских наук, профессор, академик РАЕН, г. Смоленск; **e-mail: mai1510@mail.ru**.

**ЖИДКО АРТЕМ ВЛАДИМИРОВИЧ** – генеральный директор ООО «ЕвроСпецСталь», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru**.

**ЗАСЕНКО ВИЛЕНА ЕВГЕНЬЕВНА** – профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский торгово-экономический институт», доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: vikiza@yandex.ru**.

**ИВАНОВА КСЕНИЯ АНДРЕЕВНА** – аспирант кафедры экономики кино и телевидения ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», г. Санкт-Петербург; **e-mail: Xenia88@inbox.ru**.

**ИМАМНАЗАРОВ ИЛЬЯ АНВАРОВИЧ** – соискатель степени кандидата экономических наук кафедры управления экономическими и социальными процессами ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», г. Санкт-Петербург; **e-mail: kit.producer@mail.ru.**

**КАРАЕВА ФАТИМА ЕХЪЯЕВНА** – доцент кафедры экономического анализа и аудита Кабардино-Балкарской государственной сельскохозяйственной академии им. В.М. Кокова, кандидат экономических наук, доцент, г. Нальчик; **e-mail: fatima64@mail.ru.**

**КОВАЛЕВ АНДРЕЙ АНДРЕЕВИЧ** – аспирант кафедры теории и философии политики Санкт-Петербургского государственного университета, г. Санкт-Петербург; **e-mail: senator23@yandex.ru.**

**КОСТИН КОНСТАНТИН БОРИСОВИЧ** – доцент кафедры управления предпринимательской деятельностью ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», кандидат технических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: kost\_kos@mail.ru.**

**ЛЕВИН СЕРГЕЙ ЛЬВОВИЧ** – докторант кафедры экономики и управления социальной сферой ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», кандидат социологических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

**ЛУКИН ГЕННАДИЙ ИВАНОВИЧ** – доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАО, г. Санкт-Петербург; **e-mail: laborator@rambler.ru.**

**МАСЛОВСКИЙ АЛЕКСАНДР ПАВЛОВИЧ** – аспирант кафедры организации и управления ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный горный университет», г. Санкт-Петербург; **e-mail: maslow88@mail.ru.**

**МОТЫШИНА ЕЛЕНА ВЛАДИСЛАВОВНА** – аспирант кафедры управления и планирования социально-экономических процессов им. З.д.н. РФ Ю.А. Лаврикова ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: mail@gief.ru.**

**МОТЫШИНА МАРИНА СТАНИСЛАВОВНА** – профессор кафедры экономики и управления Санкт-Петербургского гуманитарного университета профсоюзов, доктор экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: mail@gief.ru.**

**НАНИЕВ РУСЛАН ПЕТРОВИЧ** – аспирант кафедры управления и планирования социально-экономических процессов им. З.д.н. РФ Ю.А. Лаврикова ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

**НЕРЕТИН ОЛЕГ ПЕТРОВИЧ** – докторант кафедры управления экономическими и социальными процессами ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», кандидат политологических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: fau@gugit.ru.**

**НЕЧИТАЙЛО АЛЕКСЕЙ ИГОРЕВИЧ** – зав. кафедрой бухгалтерского учета ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский торгово-экономический институт», доктор экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: alignech@yandex.ru.**

**НИКИФОРОВ ИВАН ВАЛЕРЬЕВИЧ** – президент ОАО «Совет по туризму и экскурсиям Санкт-Петербурга», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.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.**

**ОЗОЛИНГ АНДРЕЙ ЕВГЕНЬЕВИЧ** – доцент кафедры таможенного дела и логистики Северо-Западного института Российской академии народного хозяйства и государственной службы, г. Санкт-Петербург; **e-mail: imbip@mail.ru.**

**ПЕТРОВ АЛЕКСАНДР АЛЕКСАНДРОВИЧ** – председатель Совета директоров ООО «Холдинг «Юнона», г. Екатеринбург; **e-mail: medsintez@mail.ru.**

**ПОПОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА** – ассистент кафедры прикладных информационных технологий ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: serana5@inbox.ru.**

**ПУТИХИН ЮРИЙ ЕВГЕНЬЕВИЧ** – директор Санкт-Петербургского филиала Государственного университета Министерства финансов Российской Федерации, кандидат экономических наук, доцент, г. Санкт-Петербург; **e-mail: putihin@bk.ru.**

**РОСЛЯКОВ ВАЛЕРИЙ ИВАНОВИЧ** – доцент кафедры «Машины и оборудование бытового и жилищно-коммунального назначения» Института сервиса автомобильной и коммунально-бытовой техники» ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», кандидат технических наук, доцент, г. Санкт-Петербург; **e-mail: ctoubt@mail.ru.**

**САЛМАНОВ АНТОН АРЗЕВИЧ** – аспирант кафедры анализа хозяйственной деятельности ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и управления», г. Санкт-Петербург; **e-mail: absalmanov@mail.ru.**

**СЕМЕНОВА ЭЛЬЗА НАЗИРОВНА** – доцент кафедры мировой экономики, международных отношений и туризма ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: en-sem@mail.ru.**

**СИПУНОВА НАДЕЖДА ВАЛЕНТИНОВНА** – ассистент кафедры теории и практики социальной работы ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: sipunova\_nv@inbox.ru.**

**СУЛЕЙМАНКАДИЕВА АЛЖАНАТ ЭЛЬДЕРКАДИЕВНА** – доцент кафедры управления и планирования социально-экономических процессов им. З.д.н. РФ Ю.А. Лаврикова ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

**СУХОТИН СЕРГЕЙ БОРИСОВИЧ** – старший научный сотрудник лаборатории социально-экономических проблем профессионального образования и занятости населения ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: laborator@rambler.ru.**

**ТЮТРИМОВ АЛЕКСАНДР АРКАДЬЕВИЧ** – продюсер компании «АТК-Студио», доцент кафедры продюсерства ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», г. Санкт-Петербург; **e-mail: kit.producer@mail.ru.**

**УГОЛЬНИКОВА ОЛЬГА ДМИТРИЕВНА** – доцент кафедры общей экономической теории ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», кандидат физико-математических наук г. Санкт-Петербург; **e-mail: olga\_ugolnikovs@mail.ru.**

**ФИЛИМОНОВ ЕВГЕНИЙ АНТОНОВИЧ** – доцент кафедры «Машины и оборудование бытового и жилищно-коммунального назначения» Института сервиса автомобильной и коммунально-бытовой техники» ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», кандидат технических наук, старший научный сотрудник, г. Санкт-Петербург; **e-mail: ctoubt@mail.ru.**

**ХАРИТОНОВИЧ АЛЕКСАНДР ВАСИЛЬЕВИЧ** – ассистент кафедры управления ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет», г. Санкт-Петербург; **e-mail: manager881@rambler.ru.**

**ХАСАНОВ ЭДУАРД РОМАНОВИЧ** – ассистент кафедры экономики и организации предпринимательства ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: yaluner@yandex.ru.**

**ЦАТУРЯН ЭДУАРД ОВАНЕСОВИЧ** – ректор ФГБОУ ВПО «Московский государственный открытый университет», кандидат экономических наук, профессор, г. Москва; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

**ЧЕЛНАКОВА НИНА ГРИГОРЬЕВНА** – директор «Центра содействия здоровью», академик РАЕН, доктор экономических наук, г. Ростов-на-Дону, **e-mail: chelnakova@ngs.ru.**

**ЧЕТЫРКИНА НАТАЛЬЯ ЮРЬЕВНА** – доцент кафедры экономики и управления качеством ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: chn05@mail.ru.**

**ШАРШКОВА МАРИНА АЛЕКСАНДРОВНА** – аспирант кафедры глазных болезней ГБОУ ВПО «Смоленская государственная медицинская академия Росздрава», г. Смоленск; **e-mail: Margo20087@yandex.ru.**

**ШЛЁНСКОВА ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА** – профессор кафедры экономики и менеджмента Московской государственной академии коммунального хозяйства и строительства, доктор экономических наук, профессор, г. Москва; **e-mail: aspirantura56@mail.ru.**

**ЯЛУНЕР ЕЛЕНА ВАСИЛЬЕВНА** – зав. кафедрой экономики и организации предпринимательства ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», доктор экономических наук, доцент, г. Санкт-Петербург; **e-mail: yaluner@yandex.ru.**

ISSN 1683-6200



**ВЕСТНИК**  
**РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ**  
**ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК**

Корректор: И. Гаврилова  
Верстка: И. Иванова

Подписано в печать 20.09.12 г.  
Формат 60 x 90 <sup>1</sup>/<sub>8</sub> Тираж 500 экз. Заказ № 840

ISSN 1683-6200



9 771683 620007