



ВЕСТНИК РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК

*Проблемы эффективного использования
ресурсного потенциала научно-
образовательного кластера*

*Разработка и применение новых подходов
к исследованию угроз национальной
безопасности России*

*Обеспечение устойчивости
инновационных процессов национальной
научно-образовательной системы*

*Анализ показателей
конкурентоспособности транспортных
услуг в России*

*Коллективное инвестирование
собственников жилья – трансформационный
подход в ноосферной экономике*

ИЗДАНИЕ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ
ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК

17 | 2013
2



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, 2013

© Государственный институт экономики, финансов,
права и технологий

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

Издательство ГИЭФПТ

ЛП № 000123 от 01.04.99 г.

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

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)
- Г.М. Иманов**, Председатель Административного Совета АНО ВПО «Смольный институт РАО», член-корреспондент РАЕН, профессор (Санкт-Петербург)
- 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)
- В.Г. Плешков**, президент Смоленской государственной медицинской академии, академик РАЕН, д.м.н., профессор (Смоленск)
- В.К. Сенчагов**, руководитель Центра финансово-банковских исследований Института экономики РАН, академик РАЕН, д.э.н., профессор (Москва)
- А.И. Субетто**, Президент Ноосферной общественной академии наук, лауреат Премии Правительства РФ, Заслуженный деятель науки РФ, д.ф.н., д.э.н., профессор (Санкт-Петербург)
- В.Г. Тыминский**, президент Европейской академии естественных наук, академик РАЕН и ЕАЕН, доктор философии, профессор (Ганновер)

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

| | |
|---|----|
| <i>А.А. Горбунов.</i> Коллективное инвестирование собственников жилья – трансформационный подход в ноосферной экономике | 7 |
| <i>Е.В. Дорот.</i> Анализ показателей конкурентоспособности транспортных услуг в России ... | 13 |
| <i>Г.Н. Талашкин.</i> Разработка и применение новых подходов к исследованию угроз национальной безопасности России | 16 |
| <i>Е.Ф. Федорова.</i> Институциональная среда инновационной деятельности в России | 19 |

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

| | |
|--|----|
| <i>С.В. Бабенко.</i> Сетевой характер развития городских агломераций на основе концепции комплексного освоения территории | 23 |
| <i>А.А. Баринов.</i> Сущностные основы обеспечения консалтинговых услуг | 26 |
| <i>А.М. Гурешидзе.</i> Теоретико-игровые методы моделирования закономерностей реализации крупных межгосударственных инвестиционных проектов | 29 |
| <i>Д.А. Журавлёв.</i> Системные представления о взаимодействии показателей эффективности предпринимательской деятельности | 31 |
| <i>Т.В. Какатунова, И.А. Жужгина.</i> Методика построения когнитивной модели региональной инновационной системы | 34 |
| <i>Е.В. Кашина.</i> Оптимизация структуры капитала как фактор эффективности инвестиций строительного бизнеса | 37 |
| <i>Г.М. Накопия.</i> Особенности взаимодействия категорий «конкурентоспособность» и «диверсификация» | 40 |
| <i>Н.А. Никуленкова.</i> Совершенствование процесса взаимодействия поставщиков с предприятиями розничной торговли | 42 |
| <i>Л.Л. Покровская, К.М. Мухенберг.</i> Построение партнерских отношений в форме стратегических альянсов в ИТ-сфере | 45 |
| <i>Д.А. Родионов.</i> Совершенствование методики разработки инвестиционного бизнес-плана по созданию нового предприятия в сфере гостиничного бизнеса | 51 |
| <i>Л.М. Хабибуллина.</i> Факторы и особенности антикризисного управления на предприятиях малого бизнеса в сфере услуг | 55 |
| <i>Ю.В. Шулятьев.</i> Внутрифирменные факторы повышения эффективности деятельности предприятия | 58 |

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫМИ ПРОЦЕССАМИ И СФЕРОЙ УСЛУГ

| | |
|---|----|
| <i>А.А. Аль-Нсур.</i> Инновации в сфере услуг: виды и подходы к классификации | 62 |
| <i>Г.В. Бабенко.</i> Проблемы реновации и возрождения исторического центра городов России | 66 |
| <i>П.А. Волков.</i> Современные тенденции развития рынка экологических услуг как активного сектора российской экономики | 68 |
| <i>Р.Г. Гасымов.</i> Особенности формирования рынка транспортных услуг в условиях глобализации | 71 |
| <i>К.А. Иванова.</i> Исследование методов результативного управления в целях повышения эффективности реализации целевых программ развития социальной инфраструктуры | 74 |
| <i>О.И. Копытко, Т.Н. Старкова.</i> Повышение конкурентоспособности услуг связи как результат взаимодействия информационного и экологического менеджмента | 79 |
| <i>А.В. Кушнеров.</i> Современные тенденции оказания консалтинговых услуг | 81 |
| <i>В.В. Макаров, И.М. Галков.</i> Интегральная оценка качества продаж услуг мобильной связи | 83 |
| <i>М.М. Малова.</i> Тенденции развития рынка услуг в России | 85 |
| <i>И.В. Никифоров.</i> Современные методы повышения эффективности управления сферой туризма | 87 |
| <i>А.И. Разумовская.</i> Пути повышения эффективности функционирования хозяйствующих субъектов кинематографии в России | 89 |
| <i>А.Ю. Смирнов.</i> Прогнозирование развития сферы культуры в посткризисный период | 92 |

| | |
|---|-----|
| <i>Н.А. Сорокина.</i> Корпоративный туризм как вид делового туризма | 95 |
| РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА | |
| <i>А.Ю. Афанасов.</i> Кластерная политика в Ленинградской области: организационные аспекты | 98 |
| <i>Н.В. Васильева.</i> Совершенствование организационной структуры региональных образовательных кластеров на базе международного сотрудничества | 101 |
| <i>М.В. Лукин, Г.В. Бабенко.</i> Полифункциональность как неотъемлемая черта современных урбанизированных комплексов | 104 |
| <i>Т.В. Шабунина, С.П. Щелкина.</i> Методические подходы к анализу и оценке экономического пространства региона с учетом эколого-социальной составляющей (на примере Северо-Западного федерального округа Российской Федерации) | 106 |
| ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА | |
| <i>И.Ф. Феклистов, Н.В. Тихомирова.</i> Проблемы эффективного использования ресурсного потенциала научно-образовательного кластера | 109 |
| <i>С.И. Шаныгин.</i> Обеспечение устойчивости инновационных процессов национальной научно-образовательной системы | 114 |
| СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ И КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ | 118 |

CONTENT

CURRENT ISSUE

| | |
|--|----|
| <i>A.A. Gorbunov.</i> Collective Investment of Housing Property Owners as Transformational Approach in Noosphere Economy | 7 |
| <i>Ye.V. Dorot.</i> Analysis of Competitiveness Indicators of Transport Services in Russia | 13 |
| <i>G.N. Talashkin.</i> Development and Application of New Approaches to Researching Threats to National Safety of Russia | 16 |
| <i>Ye.V. Fedorova.</i> Institutional Environment of Innovation Activity in Russia | 19 |

ECONOMICS AND MANAGEMENT

| | |
|---|----|
| <i>S.V. Babenko.</i> Network Nature of Developing Urban Agglomerations Based on Complex Territorial Development Concept | 23 |
| <i>A.A. Barinov.</i> Essential Basis of Legal Provision of Consulting Services | 26 |
| <i>A.M. Gureshidze.</i> Game Theory Methods for Modeling Pattern of Realizing Large International Investment Projects | 29 |
| <i>D.A. Zhuravlev.</i> System Ideas of Interaction of Efficiency Indicators of Entrepreneurial Activity | 31 |
| <i>T.V. Kakatunova, I.A. Zhuzhgina.</i> Method of Constructing Cognitive Model of Regional Innovation System | 34 |
| <i>Ye.V. Kashina.</i> Optimization of Capital Structure as Factor of Efficiency of Building Investment | 37 |
| <i>G.M. Nakopia.</i> Features of Interaction "Competitiveness" and "Diversification" | 40 |
| <i>N.A. Nikulenkova.</i> Improving Interaction of Suppliers and Retailers | 42 |
| <i>L.L. Pokrovskaya, K.M. Muhenberg.</i> Building Partnerships in Form of Strategic Alliances in IT Sector ... | 45 |
| <i>D.A. Rodionov.</i> Improving Methods to Make Investment Business Plan for Start-up in Hotel Business | 51 |
| <i>L.M. Khabibulina.</i> Factors and Characteristic Features of Crisis Management at Small Business in Service Sphere | 55 |
| <i>Yu.V. Shulyatyev.</i> Internal Factors to Increase Business Performance | 58 |

MANAGEMENT OF SOCIAL PROCESSES AND SERVICE SPHERE

| | |
|---|----|
| <i>A.A. Al-Nsur.</i> Innovations in Service Sector: Types and Approaches to Classification | 62 |
| <i>G.V. Babenko.</i> Problems of Renovating and Reviving Historical Centre of Russian Cities | 66 |
| <i>P.A. Volkov.</i> Modern Trends of Developing Eco-Services Market as Active Sector of Russian Economy ... | 68 |
| <i>R.G. Gasymov.</i> Specific Features of Forming Transport Services Market under Globalization | 71 |
| <i>K.A. Ivanova.</i> Research of Efficient Management Methods to Increase Effectiveness of Goal- Oriented Programs of Social Infrastructure Development | 74 |
| <i>O.I. Kopytko, T.N. Starkova.</i> Increasing Competitiveness of Communication Services as Result of Information and Ecological Management Cooperation | 79 |
| <i>A.V. Kushnerov.</i> Modern Trends of Rendering Consulting Services | 81 |
| <i>V.V. Makarov, I.M. Galkov.</i> Integral Assessment of Quality of Selling Mobile Communication Services .. | 83 |
| <i>M.M. Malova.</i> Trends of Service Market Development in Russia | 85 |
| <i>I.V. Nikiforov.</i> Modern Methods of Increasing Efficiency of Managing Tourism Sphere | 87 |
| <i>A.I. Razumovskaya.</i> Ways to Increase Efficiency of Cinematography Business Entities in Russia | 89 |
| <i>A.Yu. Smirnov.</i> Forecasting Development of Cultural Sphere in Post-Crisis Period | 92 |
| <i>N.A. Sorokina.</i> Corporate Tourism as Kind of Business Tourism | 95 |

REGIONAL ECONOMY

| | |
|--|-----|
| <i>A.Yu. Afanasov.</i> Cluster Policy in Leningrad Region: Organization Aspects | 98 |
| <i>N.V. Vasilyeva.</i> Improving Organizational Structure of Regional Educational Clusters Based on International Cooperation | 101 |
| <i>M. V. Lukin, G. V. Babenko.</i> Polyfunctionality as Integral Characteristic of modern Urbanized Complexes | 104 |
| <i>T.V. Shabunina, S.P. Tschelkina.</i> Method Approaches to Analyzing and Assessing Regional Economic Space Considering Ecological-Social Component by example of North-West Federal District of Russia | 106 |

EDUCATION AND SCIENCE

| | |
|--|-----|
| <i>I.V. Feklistov, N.V. Tikhomirova.</i> Problems of Efficient Use of Resource Potential of Scientific and Educational Cluster | 109 |
| <i>S.I. Shanygin.</i> Securing Sustainability of Innovation Processes of National Scientific-Educational System | 114 |

| | |
|--|------------|
| INFORMATION ABOUT AUTHORS AND CONTACT DETAILS | 118 |
|--|------------|

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

УДК 330.332

А.А. Горбунов

КОЛЛЕКТИВНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ СОБСТВЕННИКОВ ЖИЛЬЯ – ТРАНСФОРМАЦИОННЫЙ ПОДХОД В НООСФЕРНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Рассмотрен разработанный автором проект коллективного инвестирования собственников жилья в современных условиях ноосферной экономики.

Ключевые слова: *ноосферная экономика; управленческие подходы; окружающее пространство; идея; инвестирование; собственники жилья; модель доходного дома.*

We consider our own project of collective investment of house owners under modern conditions of noosphere economy.

Keywords: *noosphere economy; managerial approaches; environment; idea; investment; house owners; model of commercial apartment building.*

В современных условиях только ноосферное мировоззрение, мышление, идеология, философия, наука, образование, культура, религия и адекватная организационно-хозяйственная практика человека (ноосферная экономика) в каждой стране и мире в целом смогут спасти планету Земля от кризисов, краха и гибели.

Ноосферная экономика нами трактуется как разумная природо- и человекоберегающая духовно-нравственная хозяйственная система общественного воспроизводства жизнедеятельности людей, осуществляемая в следующих направлениях:

- гармонизации естественной и нормативной экономик по устойчивому воспроизводству системы «Природа–Человек–Общество»;
- совершенствования корпоративных инновационных планетарных производственных отношений и развития преимущественно постиндустриальных сил с соответствующими экономическими критериями-показателями эффективности воспроизводства товаров, работ и услуг, креативным развитием личности;
- максимальной занятости производительным трудом трудоспособного населения и увеличения продолжительности жизни;
- сохранения природы для будущих поколений;
- качественного роста ВВП (вновь созданной стоимости, дохода) и нравственного

распределения национального богатства, распределения ВВП (дохода) между работниками в зависимости от эффективности их труда (заработной платы, пенсии, умеренных налоговых отчислений, амортизации и прибыли).

Принципиально важным положением в ноосферной экономике является отнесение деятельности человека в домашнем (подсобном, личном, предпринимательском) хозяйстве, включая деятельность по воспроизводству, образованию, воспитанию, сохранению здоровья детей, к производительному труду и сфере занятости.

Важное народнохозяйственное значение приобретает задача разработки управленческих подходов к формированию и развитию предпринимательской среды в сфере ЖКХ в условиях его реформирования.

Одной из особенностей предпринимательской среды ЖКХ является ее непосредственное влияние на отдельного индивидуума и социум в целом в отличие от опосредованного в других отраслях. Социальная направленность реформы вызывает интерес и находит отражение в целом ряде научных и специальных источников.

Достижение положительного социального эффекта выступает необходимым условием для результатов любого уровня экономических преобразований и ведения предпринимательской деятельности. В условиях реформирования ЖКХ крупного города среди положительных социально-экономических эффектов

наиболее важное значение будут иметь, на наш взгляд, следующие:

- расширение участия граждан в управлении жилым фондом и, как следствие, повышение социальной ответственности и обоснованности в принятии управленческих решений;

- существенное улучшение санитарных и гигиенических условий проживания, что способствует укреплению здоровья и продлению жизни граждан;

- перспективное увеличение жилой и общей площади жилых помещений на душу населения, которое приведет к улучшению демографической ситуации и снижению социальной напряженности в обществе;

- существенное повышение культурно-бытового восприятия места проживания за счет названных выше факторов, а также улучшения содержания придомовых территорий и более эффективного обращения с отходами;

- реализация предпринимательского потенциала как управляющих компаний и подрядных (обслуживающих) организаций, так и самих граждан – собственников и нанимателей жилья, как один из самых существенных, ранее не достижимых эффектов.

Нами предлагается к рассмотрению проект коллективного инвестирования собственников жилья в современных условиях а контексте основных положений ноосферной экономики.

1. *Идея.* Во всех моделях экономической деятельности игнорировался важнейший компонент производства благ: инвестиционное решение. В результате подавляющее большинство населения в мире «продаёт» свою рабочую силу, время и способности, ожидая от «невидимых сил» (предприниматели и государство) создания «рабочих мест». Нам представляется такой подход в своей основе ущербным, игнорирующим важнейшие качества человека – *способность принимать кардинальные решения, творить, формировать окружающее пространство и его составляющие.* С этими человеческими качествами прямо и непосредственно связан институт частной собственности, который в последние сто лет практически был сведён к «пользованию», или к «пучку прав», предоставляемому человеку государством.

Таким образом, сама идея высвобождения творческого потенциала человека, породившая всю эпоху Нового времени, была «сведена на нет», и мы оказались в нравственном и

экономическом тупике. С нашей точки зрения, главной причиной этого является хронически неэффективное принятие инвестиционных решений. Их принимает небольшая группа институциональных инвесторов, «страшно далёкая» от реалий жизни большинства людей. Попытки приобщить неограниченные массы людей к инвестированию, например, социальное предпринимательство, «разбиваются» об ограниченность финансового ресурса рядовых граждан. В результате это направление не оказывает существенного влияния на общий вектор развития экономики.

Мы предлагаем принципиально новый подход к формированию инвестиционных активов и к самим формам инвестирования. Он состоит в том, что значительные активы формируются на основе коллективной собственности домовладения многоквартирными домами. В России более 60 млн. человек являются собственниками таких активов. Мы предлагаем оформить эти активы в виде инвестиционных инструментов, которыми собственники-домовладельцы смогут воспользоваться в своих интересах не только для получения прибыли, но и для непосредственного формирования непосредственно потребляемых ими благ. Это коллективное инвестирование в собственные многоквартирные дома, в их инфраструктуру, в квартал, в микрорайон и так далее в зависимости от размеров населённого пункта.

С нашей точки зрения, человек может рассматривать своё будущее не только с позиции «куда пойти работать», но и «чем я владею». В нашей стране создалась ситуация, когда хроническая неэффективность экономики ставит вопрос о необходимости скорейшей выработки и внедрении принципиально новой парадигмы как в экономической, так и в общественно-политической сферах. «Победивший» капитализм явил нам, к сожалению, свой самый «бледный» вариант. Альтернатива нам также всем печально известна – государственная собственность, которая является синонимом бесхозяйственности, по существу, отсутствие собственника, и всевластие бюрократии.

Мы считаем, что частная собственность в её классическом понимании, как полное и абсолютное право распоряжаться вещами, присуще человеку и единственным его ограничением является такое же право других людей на свою собственность. Не ограничение этого права государством, которое привело человека к «бесцветности» и апатичному поиску «рабо-

чего места», а освобождение в сложной и принципиально многоуровневой современной структуре организации общества, даст возможность проявить и реализовать в продуктивной деятельности уникальность дарований каждой отдельной личности. Путь к «богатству народов» лежит в области обладания всеми ресурсами и благами, данного человеку по праву рождения. К сожалению, попытки социалистов и иже с ними вернуть это право вылились в самовластие бюрократии (от левых режимов до современного постиндустриального государственного капитализма в «развитых» странах). Это тотальное регулирование «для блага всех» окончательно лишило нас даже самой идеи «трепета» от произвола собственничества, ставшей крамолой. Это и есть корень того духовного инфантилизма, который приводит к поиску панацеи в экстремизме и антиглобализме. Мы уверены, что возврат к многообразию и региональности вещественной жизни, к своеобразию быта и мироощущения «провинциальных» гражданских социумов возможен в глобальном масштабе на основе новой парадигмы коллективного «обладания» при «святости» института частной собственности. В этом и реализуется индивидуальная жизнь человека в её социальной форме.

2. *Доходное домовладение.* Любая теория бесплодна, если она не опирается на факты, на наличное бытие, на непосредственный опыт. А тем более, проект, не имеющий конкретной формы своего воплощения. Наша идея родилась из практики. Большие обобщения появились индуктивным путём, на основе анализа конкретной ситуации в жилищной сфере Российской Федерации. Мы столкнулись с очевидным фактом того, что все действия, так или иначе связанные с реконструкцией или иными кардинальными «распоряжениями» собственностью в многоквартирных домах в РФ, не обеспечены никаким правовым регулированием. Так, для того, чтобы произвести реконструкцию многоквартирного дома, необходимо наличие домовладельца. А, как оказалось, такового в нашей стране нет в принципе.

Углубясь в анализ правовой ситуации, мы пришли к выводу о том, что в жилищной сфере вообще отсутствует полноценный институт частной собственности, позволяющий её владельцу не только пользоваться, но и реально распоряжаться своей вещью – частью многоквартирного дома. Дальнейший анализ убедил нас, с одной стороны, в том, что все беды

ЖКХ проистекают из отсутствия домовладельца многоквартирного дома, а с другой, в том, что частная собственность в нашей стране отсутствует по определению. На её место «торжественно» водрузилось «владение» в духе феодального «держания» по праву и без права. Эта ситуация привела нас к ясному убеждению, что только введение института домовладения может коренным образом оздоровить ситуацию в жилищной сфере и подать пример к конструктивному решению аналогичных проблем в сходных политико-экономических ситуациях (развитие мелкого бизнеса и предпринимательства, инвестирование граждан в ценные бумаги и бизнес, земельный вопрос, государственная собственность и т.п.)

Наше предложение сводится к введению фактического домовладения многоквартирными домами в рамках действующего федерального законодательства и формирование на основе применяемой практики нового свода федеральных законов о действительной частной собственности на многоквартирные дома как целостные объекты недвижимого имущества вместе с земельными участками. В нашем проекте доходное домовладение осуществляется через коммерчески эффективные проекты создания дохода за счёт реконструкции с увеличением площадей, а также через оформление в собственность домовладельцев существующих потенциально доходных активов (подвалы и т.п.). Такие проекты возможны в подавляющем большинстве зданий. По существу, предлагаемые мероприятия – это реконструкция всего жилого многоквартирного фонда страны на инвестиционных условиях.

Помимо основной цели проекта – формирования постоянного дохода – сегодня в России данная организационно-финансовая схема является, с нашей точки зрения, единственным источником реального финансирования капитального ремонта и модернизации жилого фонда, находящегося в аварийном состоянии. Эта ситуация крайне благоприятна для «агрессивно-пассивного» потребителя начала 21 века, так как не оставляет ему выбора (к чему он фатально привык). На самом деле, наша задача как раз обратная – дать возможность выбора. Ведь выбор всегда есть – жить в аварийном доме, устраивать демонстрации, переехать в более дешёвый район, национализировать собственность, т.е. достаточно много вариантов.

После успешной реализации вышеописанных проектов реконструкции собственники-домовладельцы смогут обрести постоян-

ный источник общего дохода в виде рентных помещений. Это даст им возможность на собственном опыте не только ощутить «прелесть собственности», но и начать конструировать принципиально новые взаимоотношения в коллективе «соседей»—собственников помещений в домах. На самом деле, эти новые взаимоотношения будут уже более походить на взаимоотношения акционеров или партнёров по бизнесу, частью которого является обеспечение непосредственного потребления блага – комфортное и безопасное проживание. И только следующим, вторым, компонентом предполагается получение дополнительного дохода от использования общих активов. Но этот дополнительный компонент и есть «точка роста» нашего проекта. Потому что только совместное осмысленное эффективное управление и «обладание» коллективной собственностью может привести нас к сознательному и ответственному гражданскому правовому бытию. Государственная же собственность маскирует безответственность одних и лицемерное стяжательство других. Этот печально известный союз приводит к тому же к полной несостоятельности экономики страны, её морального и духовного облика, деморализует народную традицию, уничтожает сам смысл творческого труда и предпринимательства.

3. Модель доходного дома. Представим «принципиальную схему» конкретного «модельного» проекта многоквартирного дома, в котором осуществилось коллективное эффективное домовладение, и этапы достижения этой цели.

3.1. Общее описание. Многоквартирный дом является, с одной стороны, местом проживания, а с другой, предприятием. Как предприятие – имущественный комплекс – он обладает достаточно сложной структурой, обеспечивающей ему самовоспроизводство. МКД (многоквартирный дом) связан с расходами на своё содержание (это всем известно), но он также порождает и доходы (которые в нынешней ситуации находятся «в тени»). Оба этих финансовых потока – доходы и расходы – должны быть приведены к единому собственнику МКД и распределены, частично или полностью, на воспроизводство, частично (если получается) на получение прибыли. Это элементарная схема любого предприятия, которая фактически действует и в существующих в России домах. Только доходы получает государство (от доходных подвалов и первых-вторых этажей, принадлежащих государству) или третьи лица, которые «кладут деньги себе

в карман» и, в лучшем случае, платят наравне со всеми остальными собственниками квартплату. Таким образом, потоки доходов и расходов оказываются никак не связанными, и «акционеры», получающие прибыль, не делятся ей с остальными, а расходы распределяются на всех поровну (в соответствии с размерами площадей). Поэтому все расходы на содержание дома, а также на его воспроизводство либо становятся неразрешимой проблемой собственников и государства, либо распределяются не в соответствии с доходами. Это вообще не модель собственности на МКД, а модель «пользования» помещениями.

С нашей точки зрения, следует перейти к собственной модели, а пользование уже будет осуществляться каждым собственником в соответствии с его возможностями. В МКД необходимо создать коллективного домовладельца, который будет, с одной стороны, обеспечен достаточным доходом, а с другой, – будет нести всю полноту ответственности за свою собственность (обслуживание, капитальный ремонт и т.п.). Причём гарантией исполнения его обязательств будет являться его актив. Только монетарные эквиваленты являются обеспечением прав собственности. Только оценочные критерии характеризуют институт собственности. Нынешнее же «общее имущество» (без размера и без стоимости), помещения (без обеспечения фактического сохранения и воспроизводства дома) представляют собой пережиток феодального пользования. Так называемая собственность на квартиру – это завуалированное право (относительно) бесплатного и бессрочного пользования помещением. Сам объект фактически отсутствует, потому что объект – это дом.

В нашей модели собственники МКД – это акционеры, владельцы долей в предприятии, которое называется «многоквартирный дом». Они обеспечены гарантией «владения» (то есть фактического «пользования») некоторыми помещениями на основе своего права собственности на долю в МКД и законодательства в отношении домовладения МКД, а также в соответствии с особенностями своего договора в конкретном МКД. Также наши собственники-домовладельцы являются предпринимателями, получающими доход от бизнеса, осуществляющегося в их доме. И это не только денежная прибыль, но и фактическая экономия на оплате предоставляемых самим себе услуг, обеспеченных собственным мелким бизнесом в своём доме. Последнее не очевидно, так как могут быть различные вари-

анты предпринимательской заинтересованности, но некоторые отрасли услуг, с нашей точки зрения, могут быть предоставлены собственниками-домовладельцами самим себе (содержание дома, обеспечение продуктами и иные мелкие бытовые услуги, культурно-информационные услуги, охрана и т.п.).

Кроме того, важнейшим направлением предпринимательской активности собственников-домовладельцев является коллективное инвестирование собственных активов – рентных общих помещений, превращённых в финансовые инструменты. Даже 500 кв. м доходных площадей в самых «скромных» регионах страны представляют актив стоимостью почти в полмиллиона долларов США. А создать такой актив в результате реконструкции МКД при «непротивлении» властей можно почти в любом доме. При наличии сформированных, законодательно закреплённых и фактически работоспособных финансовых схем такой актив сделает собственников-домовладельцев почти каждого дома в РФ фактическим инвестором в экономику района и города. А это означает формирование принципиально новой парадигмы поведения. Личный интерес, помноженный на коллективное принятие решений (активы-то находятся в коллективной собственности домовладельцев), могут дать эффект гражданского сотрудничества, основанного не только на «идеях», но и на личной выгоде.

Как же перейти от проблемного бесхозного ЖКХ, который мы имеем сегодня, к выгодам ответственного доходного домовладения? Для начала мы предлагаем начать осуществление проектов реконструкции с возведением надстроек и пристроек в многоквартирных домах в интересах собственников-домовладельцев. Основа таких проектов – это добрая воля государства, инициатива собственников и предпринимателей. «Встреча» двух взаимонаправленных к согласию потоков административной исполнительской деятельности и частной инициативы собственников и предпринимателей критически необходима для реализации проекта. Научное же сообщество должно поддержать данное направление, выработать правовые, социальные и финансовые модели реализации проекта.

Речь идёт о глобальном пересмотре парадигмы «послушания» и «пользования», доставшейся нам в наследство от коммунистического эксперимента. Эта всё ещё «успешно» действующая мифологема, не взирая на капиталистические реалии нашей действительности,

полностью преобладает в ментальном «фундаменте» наших рассуждений. «Народ не хочет», «толпа собственников» и т.п. формулы являются самовопроизводящимися стереотипами мышления. Но самое интересное в том, что практически каждый чиновник и современный предприниматель является этим самым собственником. И, приходя домой, полностью «европеизировавшийся» банкир даже не в курсе, есть у него в доме ТСЖ или нет, кто убирает лестницу, сколько стоит его доля в общем имуществе и когда, наконец, развалится его многоквартирный дом. Этот парадокс чётко показывает нам, что нет народа, нет толпы собственников, нет чиновников-казнокрадов, а есть мы с вами, люди, принимающие то, что мы имеем. И как только мы перестанем это принимать, вся эта «печальная действительность» развалится как карточный домик.

3.2. *Домовладельческая компания.* Главным элементом описываемой концепции является институт домовладения. В рамках действующего законодательства он может быть осуществлён только собственником достаточного количества доходных помещений, который возьмёт на себя ответственность за обеспечение всем *проживающим* в доме необходимых ЖКХ-услуг и создаст фонд воспроизводства МКД с остальными собственниками. Таким «главным» собственником может стать коммерческая фирма или физическое лицо-владелец в новых домах или коллектив существующих собственников помещений в МКД, решившихся оформить свои взаимоотношения в новом виде. Такие собственники могут передать свои квартиры в собственность общей фирмы (что пока психологически маловероятно) или просто получить в результате реконструкции доходные активы новых помещений в общедолевую собственность (отчуждаемую по всем статьям ГК в отличие от общего имущества в МКД) и заключить с каждым отдельным собственником и нанимателем договора на обслуживание и капитальный ремонт. Последний вариант представляется нам наиболее «сильным» и имеющим огромное будущее, но наиболее сложным в виду хронической неспособности россиян что-либо решать коллективно. Но это свойство необходимо преодолеть и именно для этого и предлагается наш проект.

Вторым этапом развития проекта должна стать выработка серии законов на федеральном уровне, закрепляющих право собственности на многоквартирный дом, его учёт как

единого объекта собственности, формы домовладельческих компаний, финансовые и налоговые особенности его осуществления (кредитование собственников и государственные гарантии этого кредитования, коллективное инвестирование, процедуры проведения собраний собственников-домовладельцев и т.п.). Здесь чрезвычайно важную роль сыграют новые технические информационные средства Интернета и компьютеризации МКД. Нами уже подготовлен образец портала, с помощью которого он-лайн возможно осуществлять голосование, паспортизацию и мониторинг проектов реконструкции МКД.

Формирование прозрачного самоуправления – задача не только ЖКХ, но и всего гражданского общества. Наш проект может стать моделью таких инструментов открытого информационного взаимодействия, формирова-

ния малых социально-предпринимательских групп, выхода за границы государственного обособления в решении общих гражданско-правовых и имущественно-предпринимательских вопросов в контексте ноосферной парадигмы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Горбунов А.А. Развитие системы управления хозяйственными рисками предпринимательской среды сферы услуг: учеб. пособие // СПб.: Изд-во МФИН, 2011.

2. Горбунов А.А. Развитие теории и практики организации взаимодействия властных и предпринимательских структур: монография. СПб.: Изд-во МФИН, 2012.

3. Предпринимательская среда в жилищно-коммунальном хозяйстве: теория и практика. СПб.: Изд-во МФИН, 2012.

Е.В. Дорот

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ В РОССИИ

Предложены методические рекомендации по оценке показателей конкурентоспособности транспортных услуг в России, разработанные автором на основе комплексного подхода к анализу транспортных издержек, качества транспортного обслуживания и эффективности функционирования транспортных систем. Приведены результаты некоторых маркетинговых исследований автора в сфере деятельности транспортных перевозчиков.

Ключевые слова: транспортные услуги; конкурентоспособность; качество транспортного обслуживания; эффективность.

Guidelines are suggested to assess indicators of competitiveness of transport services in Russia developed by us on the basis of complex approach to the analysis of transport costs, quality of transport service and efficiency of transport systems. Results of our own marketing research into carriers are given.

Keywords: transport services; competitiveness; quality of transport service; efficiency.

Анализ возможных подходов к оценке конкурентоспособности и эффективности транспортных систем традиционно основывается на анализе качества транспортных услуг и транспортного обслуживания, что позволяет использовать теории квалиметрии и экономико-математических методов, а также интегральный показатель эффективности (минимум транспортных издержек). Однако при таком подходе значительные корректировки на релевантность конечного результата вносят данные изменения спроса и предложения, их стохастичность, режимы взаимодействия в начально-конечных пунктах и другие факторы, присущие реальным процессам доставки грузов от поставщика до потребителя и транспортного обслуживания населения. Причем интегральный показатель не учитывает транспортные издержки на всей цепи транспортировки, конкурентоспособность транспортных услуг на товарном рынке и их рыночную цену. Представляется целесообразным и обоснованным с точки зрения методов экономического анализа применить иерархическую структуру показателей конкурентоспособности транспортных услуг.

Следует учитывать то обстоятельство, что цена на транспортные услуги не всегда отражает динамику спроса и предложения на них. Исходя из конкурентоспособности транспортных систем, доходность и прибыльность транспортных предприятий стоит на втором месте, потому что первичной является цена предлагаемых услуг в месте их потребления и спроса на рынке. При этом неопределенность многих параметров транспортных систем не позволяет дать их нормативную и

реальную оценки. В этих условиях предлагается использовать относительное значение параметров и с их помощью оценивать экономическую эффективность транспортных услуг по отношению к базовому варианту качественного транспортного обслуживания. Используя относительное значение параметров для анализа предложения на рынке транспортных услуг, можно определить их экономическую эффективность в процессе транспортировки и транспортного обслуживания.

Оптимальное функционирование транспортных рынков и транспортных систем выражается общегосударственными и частными критериями. Общегосударственный критерий предусматривает обеспечение социально-экономической эффективности транспортной отрасли и обеспечение развития транспортной инфраструктуры в рамках обслуживания реального сектора экономики, а также обеспечение безопасности транспортных услуг населению. Клиентов обычно мало интересуют проблемы экологичности, если они не связаны с денежными средствами (налогами, штрафами). В связи с этим в частных критериях, описывающих эффективность транспортных услуг, исходя из интересов клиентов, экологичность и безопасность перевозки учтены через ограничения [2].

Разработанные модели экономической оценки эффективности транспортных услуг могут также применяться, когда вместо совокупных экономических издержек и доходов используются спрос и предложение в денежных единицах, а также цены продавца и покупателя. Эти модели позволяют учитывать ошибки прогнозов и случайную составляющую

шую свободных цен для наиболее распространенных законов распределения цен продавца и покупателя, что дает возможность разработать эффективную стратегию тарифообразования [4].

В основе модели доставки продукции от поставщика до потребителя мы предлагаем учитывать параметры, позволяющие оценить своевременность доставки груза получателю и влияние отклонений от согласованных сроков доставки на запасы клиентов и производственный процесс; страхование перевозимых грузов и его воздействие на расходы транспорта и потери клиентов; непригодность в коммерческом отношении подаваемого подвижного состава и ее влияние на транспортные издержки и потери грузополучателя; платежеспособность и конкурентоспособность транспортных перевозчиков доставки продукции во взаимосвязи с рыночной ценой продукции в месте ее потребления; материальную ответственность транспортных перевозчиков за снижение уровня качества транспортного обслуживания и реальные потери клиентов при нарушении договорных обязательств; транспортные издержки в процессе транспортировки во взаимосвязи со спросом и предложением продукции и перевозочных средств в пункте отправления, а также предложения продукции и спроса на нее в пункте назначения; комплексность, учитывающую продвижение материальных, финансовых и информационных потоков при доставке продукции от поставщика до потребителя.

Наличие предлагаемой модели с учетом вышеперечисленных параметров предоставляет возможность оценить экономическую эффективность транспортных услуг доставки продукции в процессе транспортировки; рассчитать затраты, выгоды и штрафные потери транспортных перевозчиков и клиентов, что является очень актуальным при переходе к договорным (контрактным) взаимоотношениям; подготовить объективные решения о предоставлении конкурентоспособных специальных ставок (скидок с тарифа) в различных видах сообщений, в том числе при перевозках внешнеторговых грузов; построить гибкие тарифы и подготовить информационную базу для разработки новых тарифов; оценить структуру тарифов с учетом транспортной составляющей в конечной цене продукции, которая затем используется при их дифференциации.

Результирующие параметры экономической оценки эффективности и конкурентоспособности транспортных услуг позволяют определить условия формирования тарифов, отражающих экономическую безопасность и устойчивость транспортной системы.

Необходимо отметить, что действующая методология и практика формирования и применения тарифов основана на себестоимо-

сти и нормативной рентабельности перевозок, дифференциации тарифов по родам грузов и расстояниям транспортировки, доле транспортной составляющей в конечной цене продукции, оптимальное значение которой не имеет теоретического обоснования и обычно устанавливается методом сопоставления по родам грузов или видам транспорта, а также на основе зарубежного опыта [3].

В ранее выполненных исследованиях российских ученых предлагался достаточно полный подход к комплексной оценке сконцентрированных технологий перевозочного процесса для различных временных периодов. Однако предлагаемые методические подходы к их оценке, на наш взгляд, не увязаны со спросом, и предложением на продукцию (и перевозочные средства) в пунктах ее производства и потребления [1]. Вместе с тем, стоимость стратегического жизненного цикла целесообразно рассчитывать с использованием упрощенных формул для определения дискретной стоимости готовой продукции и годовых транспортных издержек на ее доставку, которые могут быть постоянными и переменными.

По нашему мнению, методика обоснования экономической оценки эффективности транспортных услуг должна быть основана на следующих принципах: комплексность рассмотрения параметров процесса транспортировки в целом; взаимоувязанность основных технологических параметров процесса транспортировки в целом и учет их стохастичности; системность в учете транспортных издержек процесса транспортировки в целом.

В соответствии с нашими представлениями можно предложить ряд методических подходов к формированию основных этапов установления тарифов на транспортные услуги; постановку задач по формированию тарифов; мероприятия по определению спроса на предоставляемые транспортные услуги; анализ тарифов и транспортных услуг на различных видах транспорта; оценку транспортных издержек; разработку методики установления уровня тарифных ставок; учет мер государственного регулирования тарифов; определение окончательной величины верхних значений тарифных ставок и правил их будущих изменений.

Вместе с тем, проблема повышения качества транспортного обслуживания в настоящее время является одним из главных условий обеспечения конкурентоспособности того или иного вида транспорта или транспортной услуги. При этом важно умелое сочетание цены и качества перевозок, грамотное профессиональное управление качеством транспортной услуги с учетом ценовой конкуренции на транспортном рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ахполов И.К.* Выбор модели экономического управления в сфере транспорта // АПК: экономика, управление. 2001. № 9.
2. Конкуренентоспособность транспортных услуг и качество перевозки грузов // Транспортный цех: [электронный журнал]. 2011. URL: http://www.panor.ru/journals/transptseh/archive/detail_article.php?ELEMENT_ID=37853&JOURNAL_ID=34534 (дата обращения: 28.03.2013)
3. *Леонтьев Р.Г., Комарова В.В.* Формирование тарифов на железнодорожные перевозки как фактор регионального развития // Власть и управление на Востоке России. 2009. № 3 (48).
4. *Тимералиев Ю.С.* Формирование транспортной политики с учетом социально-экономического развития России // Современные аспекты экономики. Вып. 51. СПб.: Центр оперативной полиграфии, 2003.

Г.Н. Талашкин

РАЗРАБОТКА И ПРИМЕНЕНИЕ НОВЫХ ПОДХОДОВ К ИССЛЕДОВАНИЮ УГРОЗ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Проанализированы основные аспекты инновационно-технологического развития национальных экономик, в том числе угрозы и возможности, возникающие в современном обществе благодаря научно-техническому прогрессу. Обоснована актуальность исследований, связанных с планированием и прогнозированием развития инноваций и технологий. Дана оценка потенциальным возможностям методологии форсайта в рамках формирования долгосрочных социально-экономических прогнозов развития российской экономики.

Ключевые слова: национальная безопасность; инновации; технологическое прогнозирование; форсайт.

We analyze the main aspects of innovation-technological development of national economies including threats and opportunities arising in the modern society due to technical progress. We prove the relevance of the research connected with planning and forecasting the development of innovations and technologies. The potential of foresight method is assessed for making long-term forecasts of Russian economic development.

Keywords: national safety; innovations; technological forecasting; foresight.

Не вызывает сомнения утверждение ученых и практиков о том, что улучшение качества жизни населения и обеспечение национальной безопасности государства сейчас во многом зависит от формы инновационно-технологического развития, которое реализуется в рамках социально-экономической и промышленной политики правительства, а также путем становления различных форм взаимодействия между промышленными предприятиями, финансовыми структурами и органами власти.

Исследование подобных взаимодействий и тенденций развития инновационных проектов и технологических систем позволяет выявить некоторые неопределенности, которые могут оказать как положительное, так и отрицательное воздействие на национальную экономику и качество жизни населения. Некоторые технологии способствуют увеличению угрозы как со стороны стран с низким технологическим уровнем, так и со стороны развитых стран. При этом кривая повышения уровня угроз будет соответствовать нелинейным уравнениям. По мере появления новых технологий люди будут терять уверенность в своих экономических, природных, культурных, правовых и нравственных опорах, что не мешает потенциалу инновационных исследований.

Таким образом, научно-технологический прогресс подвергнет национальную безопасность испытаниям неопределенного характера и масштаба, а возможности прогнозирования

и планирования таких изменений имеют огромное значение для национальной безопасности и требуют разработки методологии исследования.

В этих условиях представляется актуальным создание системы технологического прогнозирования состояния и динамики наукоемких секторов промышленности, с одной стороны, с целью своевременного предупреждения технологического отставания и предотвращения возможных угроз национальной безопасности, а с другой стороны, с целью обоснования прогнозов социально-экономического развития государства, ориентированных на инновационно-технологические принципы.

Технологическое прогнозирование – процесс предсказания направления и масштаба будущего научно-технического прогресса. В связи с ускорением инновационных изменений в науке и производстве, уменьшением цикла деловой активности и улучшением технологии изготовления продукции у предприятий и государств возникла острая необходимость в технологическом прогнозировании. Технологическое прогнозирование помогает сформулировать инновационно-технологическую стратегию развития, определить возможности и угрозы, которые представляют технологические изменения, и определить направления программ научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, так как технологическое прогнозирование определяет, в каких областях можно достичь успеха.

Однако в технологическом прогнозировании главная проблема заключается не в постановке целей и задач, они достаточно определены, а в выборе метода исследования, т.к. простая экстраполяция данных не отражает реального развития технологий и производств, также как и социальных изменений, способствующих или препятствующих научному прогрессу.

В целом инвестиции в инновационные проекты повышают эффективность народного хозяйства. В этом можно убедиться, сопоставив показатели стран Латинской Америки и Юго-Восточной Азии. В странах первой группы затраты на осуществление инновационных проектов составляют не более 1% ВВП. В результате эти страны до сих пор находятся в стагнации и пока способны предложить лишь свои богатые недра. Во втором случае, благодаря государственной политике стимулирования расходов на создание и внедрение новшеств, некоторые страны Юго-Восточной Азии получили возможность направлять до 2,75% ВВП в науку [1]. В результате многие из них стали конкурентоспособны на рынке высоких технологий (производство микропроцессоров, программного обеспечения, биотехнологии, компьютерной и бытовой техники). При этом отдача от вложений в технологические, информационные и организационные инновации не будет существенной, если такие вложения не будут постоянными, а развитие технологий – прогнозируемым.

Для предотвращения односторонней технологической зависимости требуется государственный контроль за использованием совокупного фонда изобретений и разработок, с одной стороны, поощряющий международное сотрудничество, а с другой стороны, не допускающий необоснованной торговли национальными научными достижениями.

Важно при этом отметить, что прогнозируемый уровень развития и динамизм науки и инноваций, наукоёмких отраслей, мировых рынков технологий определяет инвестиционную привлекательность промышленных отраслей и создает основу устойчивого экономического роста. К примеру, в США расходы на научные исследования в здравоохранении (совокупные государственные и частные затраты) достигают 35 млрд. долл. США, или 20% всех научных исследований и разработок (10 лет назад – 12%). Более половины этой суммы вкладывают промышленные компании, уверенные в возврате своих инвестиций [1].

Для реализации инвестиционных проектов в сфере наукоёмких производств требуется внутренняя среда с постоянно изменяющимся ресурсным потенциалом, определяющим возможности развития производства и технологий, влияющих на повышение эконо-

мических результатов, получение обобщающих выводов о влиянии факторов макро-, мезо- и микросред на изменение объемов использования материально-технических, финансовых и трудовых ресурсов, экономических, социальных и финансовых результатов, эффективности национальной экономики. Это позволяет органам власти и промышленным корпорациям принимать решения о методах воздействия на социально-экономическую среду, однако не дает представления о направлениях инвестиционной и инновационной стратегии.

В то же время основой конкурентоспособности отраслей в национальных экономиках являются: развитая конкуренция в отрасли, эффективное использование ресурсов, эффективная инвестиционная деятельность предприятий отрасли, создание и внедрение инноваций. И в этом случае стратегический анализ не всегда может обеспечить правильное приращение усилий.

В связи с этим многие исследователи давно обратили внимание на появление такого термина и понятия, как «форсайт» (в переводе с английского означает «взгляд в будущее»). Из материалов Интернета наиболее полным представляется следующее определение: «Форсайт – это систематические попытки оценить долгосрочные перспективы науки, технологий, экономики и общества, чтобы определить стратегические направления исследований и новые технологии, способные принести наибольшие социально-экономические блага» (Бен Мартин (SPRU, University of Sussex)).

Методология форсайта активно используется для прогнозирования развития общества и технологий в США, Великобритании, Германии, Японии и Австралии. Форсайт обеспечивает более точное представление будущих изменений технологий производства.

С точки зрения актуальности использования методологии форсайта в России необходимо отметить, что в условиях мирового финансового кризиса и высокого уровня энергоёмкости производства, которые становятся факторами, повышающими региональные издержки и ограничивающими конкурентоспособность продукции отечественных производителей, разработка новых подходов к региональному стратегическому планированию и формированию приоритетов развития является жизненно важным аспектом региональной социально-экономической политики. Однако отсутствие научно-методического обеспечения и инструментария форсайта для формирования инновационно-технологической базы региона является одним из важнейших факторов, сдерживающих повышение эффективности и инвестиционной привлекательности региональной экономики.

Методология форсайт-исследований по-

стоянно развивается и совершенствуется. Прогноз перспектив развития направлений форсайт-исследования включает: прогноз результатов фундаментальных научных исследований в выбранных сферах; прогнозирование развития новых технологий и выхода на рынок принципиально новых видов продукции, работ и услуг. Обсуждение результатов прогнозирования и выбора приоритетов исследований осуществляется с участием науки, бизнеса, правительства и населения. Технология проведения форсайта включает определение целевой установки будущего страны, региона или отрасли – технологическая и (или) социально-экономическая направленность – и определение технологий, которые составят основу устойчивого развития.

В РФ в настоящее время в рамках разработки министерских долгосрочных прогнозов проводится форсайт на перспективу до 2020 года. Выбор приоритетов инновационного развития на национальном и региональном уровнях требует объективных оценок, базирующихся на анализе эмпирических данных. В рамки инструментария форсайта реально вписывается перспективная отраслевая агломерация регионов.

Анализ исследований методологии форсайта позволяет определить три этапа развития направлений исследований. В 80-х годах двадцатого века появилось понятие «technology foresight» (технологический форсайт), отвечающее потребностям военно-промышленных комплексов развитых государств для прогнозирования появления новых

технологий и производств. Позже зарекомендовавшие себя методики стали использоваться крупные промышленные корпорации для прогнозирования развития рынков и продукции (рыночно-ориентированный форсайт). Социально-экономические исследования также стали проводиться с использованием методологии форсайта.

Таким образом, инструментарий форсайта стал востребован на всех уровнях управления и во всех сферах социально-экономического развития как метод планирования и прогнозирования системных изменений, позволяющий учитывать возможные изменения в общественной деятельности, науке, технологиях, экономике, социальных отношениях, культуре и т.д., а также позволяющий совершенствовать методы и механизмы стимулирования инвестиционной активности на федеральном и региональном уровнях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России / под ред. В.П. Колесова. М.: Изд-во экономического факультета МГУ; ТЕИС, 2002.

2. Назаров С.А. Сага о Форсайте в русском переводе // Методолог: [сайт]. URL: <http://www.metodolog.ru/00875/00875.html> (дата обращения: 28.03.2013)

3. Харланов А.С. Геоэкономические подходы к повышению конкурентоспособности // Вестник экономической интеграции. 2010. № 11.

Е.В. Федорова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Рассмотрена сложившаяся институциональная среда инновационной деятельности в Российской Федерации, основные факторы институциональной среды, влияющие на развитие инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновационная деятельность; институциональная среда; политика инновационного роста; правовое обеспечение инновационной деятельности; институты развития.

We consider current institutional environment of innovation activity in the Russian Federation and the key factors of institutional environment affecting the development of innovation activity.

Keywords: innovation activity; institutional environment; policy of innovation growth; legal provision of innovation activity; development institutions.

Развитие инновационной деятельности в стране не представляется возможным без эффективной работы определённого набора институтов, так называемой благоприятной институциональной среды. Сложившуюся в настоящее время институциональную среду Российской Федерации можно характеризовать как двойственную, связанную с двумя типами норм: формальных (законы) и неформальных (реальное поведение экономических субъектов), что выражается в неисполнении законодательства и снисходительном отношении к нему со стороны властных структур, предпринимательства и населения.

Естественно, в таких условиях – условиях правового нигилизма – сложно представить себе развитие институциональной среды, которая в первую очередь опирается на формальные нормы. Результативность изменений в институциональной среде, прежде всего, зависит от эффективности применения законодательных норм на практике. Данная ситуация не только тормозит развитие системы правовых институтов, но и институциональной среды в целом. Это обуславливает необходимость искоренения в общественном сознании отрицания социальной ценности права, создания условий повышения правовой культуры в обществе, борьбы с последствиями правового нигилизма, которые выражаются в незнании, пренебрежении или сознательном отрицании действующих законов и правовых актов, регулирующих все сферы жизнедеятельности граждан [3].

Несомненно, в целях преодоления правового нигилизма необходимы снижение уровня коррупции, модернизация судебной системы, устранение коллизийной составляющей российского законодательства, введение ответ-

ственности за неисполнение законов, повышение уровня юридической грамотности населения, оказание грамотных консультационных услуг представителями, например, исполнительных органов власти на местах.

Российская институциональная среда также характеризуется неполнотой формальных норм в федеральном законодательстве, а именно отсутствием рамочных нормативных правовых актов на федеральном уровне. Данная ситуация наглядно просматривается на примере законодательства об инновационной деятельности.

Правовой базой инновационного процесса в России является законодательство в сфере интеллектуальной собственности, которое, согласно пункту «о» ст. 71 Конституции Российской Федерации, находится в ведении Российской Федерации, т.е. в первую очередь нормативная правовая база, регулирующая инновационную деятельность, должна быть закреплена на федеральном уровне [1].

Однако, несмотря на активную политику государства как на федеральном, так и на региональном уровнях, в России, к сожалению, до сих пор не принят закон об инновационной деятельности, в котором был бы обозначен отчётливый понятийно-категориальный аппарат в инновационной сфере. На региональном уровне понятия инновационной деятельности содержатся в законах подавляющего большинства субъектов РФ, при этом предложенные определения ограничены территорией действия соответствующего акта, а также различны от региона к региону.

Отсутствие определённых законодателем критериев отнесения той или иной деятельности к инновационной затрудняет эффективную поддержку инновационного сектора

(например, налоговую поддержку).

Министерство промышленности и торговли Российской Федерации разработало и утвердило приказ об утверждении критериев отнесения товаров, работ и услуг к инновационной продукции и (или) высокотехнологичной продукции по отраслям, относящимся к установленной сфере деятельности Министерства [6]. Вместе с тем, действие указанного приказа относится лишь к сфере деятельности Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, т.е. ограничено сферой применения.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 16.11.2012 г. № 1172 [4] определён перечень федеральных органов исполнительной власти, осуществляющих полномочия в области государственной поддержки инновационной деятельности, состоящих из 41 федерального органа (включая Минпромторг). Ввиду отсутствия единого нормативного документа, однозначно определяющего понятийный аппарат в инновационной сфере и критерии отнесения продукции к инновационной, мы можем иметь десятки законов, принимаемых разными органами власти, в разных сферах применения. Это создаёт затруднительную и запутанную правоприменительную практику для участников инновационного процесса, в частности, в области оказания поддержки организациям инновационного процесса.

В целях развития релевантной институциональной среды в стране в рамках Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года предлагается ряд направлений формирования институциональной среды [5], а именно:

1) политико-правовые институты – обеспечение гражданских и политических прав граждан, исполнение законодательства;

2) институты, обеспечивающие развитие человеческого капитала – образование, здравоохранение, пенсионная система и обеспечение жильём;

3) экономические институты – законодательство, обеспечивающее устойчивое функционирование и развитие национальной экономики, экономический рост и структурную модернизацию экономики;

4) институты развития – финансовые и нефинансовые объединения, целью которых является решение определенных социально-экономических задач, и работающих по принципу частно-государственного партнерства;

5) система стратегического управления, направленная на слаженное взаимодействие всех типов институтов, с возможностью составления долгосрочных и среднесрочных сценариев социально-экономического развития, регионального, финансового и бюджетного развития, с возможностью последующе-

го анализа достигнутых результатов и своевременного принятия мер.

Политико-правовые институты призваны, в первую очередь, обеспечить защиту базовых прав, в инновационной сфере – это развитие механизмов частно-государственного партнерства, защита интеллектуальной собственности, совершенствование патентного права, дальнейшее совершенствование нормативной правовой базы инновационной сферы на федеральном уровне.

Частно-государственное партнерство является не только неотъемлемым элементом политико-правовых институтов, но и важным компонентом инновационной политики. При правильной организации сотрудничества государства с частным бизнесом обеспечивается получение более широких преимуществ от инвестиций в государственные исследования, создаются благоприятные предпосылки для устойчивого развития инновационной деятельности.

В настоящее время в Российской Федерации сохраняется законодательная неопределённость по ряду ключевых вопросов осуществления частно-государственного партнерства, а именно, владение, пользование и распоряжение результатами научно-технической деятельности и правами интеллектуальной собственности, созданными с использованием средств федерального или регионального бюджета.

Несмотря на то, что система правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности формально соответствует требованиям международного сообщества, ряд законоположений основного законодательного акта в этой сфере – части четвёртой Гражданского кодекса Российской Федерации, является не просто не оптимальным, но и не способствующим в полной мере интересам субъектов всего инновационного процесса, в первую очередь, создателей новшеств и производственного сектора.

Инновационная деятельность в основе своей состоит из коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности и их распространении через рыночные и нерыночные каналы. По сути это предпринимательская деятельность, состоящая из ряда направлений, в том числе научно-исследовательской деятельности и разработок, производственного, сбытового, маркетингового и других процессов.

В соответствии со ст. 2 Гражданского кодекса РФ предпринимательской деятельностью является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке [2].

Инновационная деятельность соответствует всем признакам предпринимательской, за исключением того, что извлечение прибыли может также осуществляться посредством оборота результатов интеллектуальной деятельности. Таким образом, базовые принципы предпринимательства, обозначенные в ГК РФ ещё в 1994 году, не соответствуют требованиям институциональной среды, что объясняет необходимость их корректировки (совместно с принятием закона об инновационной деятельности в РФ).

Серьёзные институциональные проблемы сохраняются в секторах, обеспечивающих развитие человеческого капитала. Повышение качества предоставляемых ими услуг требует не только серьёзных финансовых ресурсов, но прежде всего существенного повышения эффективности их функционирования. Без глубоких институциональных реформ расширение инвестиций в человеческий капитал не даст необходимых результатов и не создаст почвы для нормального инновационного климата [5].

Развивающаяся инновационная сфера Российской Федерации призвана преобразовать потребности в инновациях в конкретные стимулирующие инструменты на всех этапах инновационной деятельности. Общеизвестно, что стимулирование деятельности – двигатель всего процесса. Недостаточное материальное стимулирование участников инновационной деятельности – одна из основных причин слабой эффективности инновационной сферы.

В России на постсоветском пространстве, отчасти и в наше время, недостаточное материальное стимулирование работников науки, образования, здравоохранения привело к разнобразным негативным социальным последствиям, в частности, к ослаблению интеллектуального потенциала, что, естественно, сказывается на развитии инновационной деятельности в стране. Необходимое условие развития России по инновационному пути – это грамотно работающая система стимулирования всех участников инновационной деятельности.

Естественно, по законам рыночной экономики развитие инновационной деятельности не представляется возможным без потребности в инновационном продукте, которая, будучи элементом социально-экономической системы страны, понимается как платёжеспособный спрос на инновации, чутко реагирует на появление инновационной продукции, обеспечивая обратную связь между производителем и потребителем. В условиях рыночной экономики низкий спрос на инновации обуславливает спад производства, что в конечном итоге приводит к спаду инновационной деятельности. Поэтому задача государства и бизнеса также состоит и в создании условий, при которых будет развиваться об-

щественная потребность в инновациях в условиях эффективного функционирования рыночной экономики.

В настоящее время возрастает роль институтов развития – финансовых и нефинансовых, стимулирующих инновационное развитие с использованием механизмов частно-государственного партнёрства. К финансовым институтам развития инновационной сферы относятся Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» (Внешэкономбанк), открытое акционерное общество «Российская венчурная компания», государственная корпорация «Российская корпорация нанотехнологий», открытое акционерное общество «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий» [5]. Основные финансовые инструменты – это гранты, условно возвращаемые займы, гарантии и страхование, долевое участие.

Центры трансфера технологий, технико-внедренческие особые экономические зоны, технопарки, бизнес-инкубаторы относятся к нефинансовым институтам развития. Основными инструментами поддержки таких институтов развития являются нефинансовые (административные), такие как информационная поддержка, кадровое обеспечение, льготная система налогообложения, таможенные преференции, упрощённая процедура подключения к инженерным сетям и мн. др.

Институты развития также можно определить как организационные формы инновационной деятельности, то есть объединение научно-технических, материальных, финансовых и производственных ресурсов, благодаря которому достигаются цели и задачи определённого вида инновационной деятельности. Разнообразие организационных форм обусловлено спецификой отдельных инноваций, формой связи между участниками инновационного процесса, уровнем управления и территориальным размещением организаций.

Организационные формы инновационной деятельности необходимы для упорядочения отношений, которые складываются в процессе инновационной деятельности, например, по линии производства и сбыта инноваций, либо научно-технической сферы, производства и реализации. Они выступают в качестве катализатора частных и государственных инвестиций в инновационной сфере и создают условия для формирования инфраструктуры, обеспечивающей доступ к необходимым финансовым и информационным ресурсам.

Российская экономика, несмотря на предпринятые в последние годы усилия, ещё остаётся в условиях недостаточно благоприятного бизнес-климата, существенного государственного вмешательства в экономику, высокого уровня коррупции. Низкое качество институциональной среды и инфраструктуры,

недостаточная эффективность и несбалансированность финансовой системы обуславливают недостаточно высокий уровень конкурентоспособности российской экономики и ограничивают инвестиционную привлекательность России.

Основным условием развития инновационной деятельности является повышение инвестиционной привлекательности российской экономики, базирующейся на совершенствовании институциональной среды, улучшении предпринимательского климата, обеспечении макроэкономической стабильности и снижении инфляции, повышении доступности кредитных ресурсов.

В целом хотелось бы отметить, что институциональная среда инновационной сферы в России находится на этапе становления, содержит в себе ещё достаточно много проблем и противоречий. Нормативная правовая база указанной сферы носит неупорядоченный, можно сказать в какой-то степени мультидисциплинарный характер. Постулаты развития инновационной деятельности содержатся в налоговом, таможенном, гражданском, земельном и ином законодательстве, однако отсутствует отчётливое законодательство в инновационной сфере, способствующее стимулированию развития инноваций в России и созданию благоприятной институциональной среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.) с учётом поправок, внесённых Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 г. № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 г. № 7-ФКЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 11.02.2013 г.) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.03.2013 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

3. Указ Президента РФ от 07.09.2010 г. № 1099 (ред. от 29.03.2013 г.) «О мерах по совершенствованию государственной наградной системы Российской Федерации». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. Постановление Правительства Российской Федерации от 16.11.2012 г. № 1172 «О полномочиях федеральных органов исполнительной власти в области государственной поддержки инновационной деятельности». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 г. № 1662-р (ред. от 08.08.2009 г.) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

6. Приказ Минпромторга России от 01.11.2012 г. № 1618 «Об утверждении критериев отнесения товаров, работ и услуг к инновационной продукции и (или) высокотехнологичной продукции по отраслям, относящимся к установленной сфере деятельности Министерства промышленности и торговли Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 11.03.2013 г. № 27584). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

УДК 332.133.6

С.В. Бабенко

СЕТЕВОЙ ХАРАКТЕР РАЗВИТИЯ ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИЙ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ

Рассмотрены проблемы становления сетевого общества в условиях современной России. Анализируются особенности сетевой формы функционирования социально-экономических объектов различного типа: от предприятий до городов и городских агломераций.

Ключевые слова: сетевые формы; сетевое общество; городские агломерации; города-спутники; комплексное освоение территории; партнерство; население.

Problems of forming network society under modern conditions are considered. Features of network form of various social and economic objects are analyzed starting with enterprises to cities and urban agglomerations.

Keywords: network forms; network society; urban agglomerations; satellite towns; complex territory development; partnership; population.

Сетевые формы получили признание в качестве способа обеспечения конкурентных преимуществ еще в 90-е годы XX в. По мнению М. Кафельса, в условиях современного информационного мира именно «... сети составляют новую социальную морфологию наших обществ, а распространение "сетевой" логики в значительной мере сказывается на ходе и результатах процессов, связанных с производством, повседневной жизнью, культурой и властью» [4].

Использование сетевой формы для построения экономических субъектов различного типа позволяло обеспечивать достижение эффективности за счет снижения транзакционных затрат и оптимизации транспортно-логистических операций, обеспечения притока и рационального использования инвестиций, необходимых для быстрого создания новых продуктов и выхода с ними на более широкие рынки товаров и услуг. Рост сетей, обеспечивающих обслуживание более широкого круга потребителей, давал возможность направлять достаточно ограниченные ресурсы компаний на создание и поддержание своих конкурентных преимуществ.

Применение сетевой концепции для решения задач развития хозяйственных систем обычно реализуется в двух видах [3; 7]:

- сети структурных единиц, формируемых в рамках самой компании (например, сети авторизованного сервисного обслуживания);
- сети, формируемые в качестве внешнего организованного комплекса зависимых

или независимых (по своему правовому статусу) предприятий и организаций.

Вместе с тем, представляется, что количество и разнообразие сетевых форм хозяйственных и социально-экономических систем в условиях развития сетевой экономики и сетевого общества в целом имеют тенденцию к увеличению.

В частности, можно говорить о сетевом взаимодействии предпринимательских структур. Так, А.Н. Асаул и соавторы [1] рассматривают предпринимательскую сеть (на примере организаций инвестиционно-строительной сферы) в качестве современной формы организации и внутрифирменного и межфирменного взаимодействия, ориентированной на адаптацию внутренних структур и внешних взаимосвязей к быстро меняющимся факторам неопределенности внешней среды.

Отметим, что опыт построения предпринимательских сетей особенно успешно зарекомендовал себя в условиях формирования сервисной сети, как за счет расширения системы уже имеющихся сервисных подразделений и их дислокации на определенной территории, так и в условиях формирования сервисных структур как новых элементов предприятия в процессе его сервисно ориентированной диверсификации.

И, наконец, в современных условиях большую популярность в разных странах мира, в том числе в России, приобретают кластеры, становящиеся ключевой формой регионального развития, используемой преимущественно в тех отраслях или совокупности от-

раслей (межотраслевой кластер), которые имеют высокий потенциал роста [2; 6]. При этом кластерная сетевая форма организации территориальной экономики относится к форматам, характеризующимся высоким уровнем партнерства и кооперации между хозяйствующими субъектами (бизнесом, учебными и исследовательскими структурами), территориальной властью и населением.

Предпринимательские сети, в частности, позволяют оптимизировать фирменные и межфирменные контакты, наладить эффективную кооперацию, согласовывать планы различных организаций, в том числе по воздействию на административно-территориальные единицы, в пределах которых функционируют хозяйственные субъекты.

Сетевые принципы лежат в основе социально-экономических систем разного назначения и уровня сложности. В контексте данной статьи отметим, что рост городских агломераций за счет городов-спутников, формирующихся вокруг центрального элемента данной структуры (крупного или среднего города), также осуществляется на основе сетевых принципов.

Данная сеть может создаваться, в частности, «естественным путем» – за счет усиления урбанизационных процессов в уже имеющихся поселениях (городских или сельских) или на базе формирования новых городских поселений. Именно для варианта формирования новых поселений на свободном месте (располагаемых преимущественно вдоль автомобильных и железнодорожных трасс) используется, начиная со стадии проектирования нового поселения, концепция комплексного освоения территории (КОТ), предусматривающая опережающее создание транспортной и социально-коммунальной инфраструктуры.

Вторым вариантом выступает «искусственный путь», заключающийся в принятии административного решения по созданию нового города или приростного расширения какого-либо городского района. В этом случае, если речь не идет об уплотнительной застройке кварталов, также появляются возможности для применения концепции комплексного освоения территории. Примером подобной «искусственной стратегии» является проект расширения Москвы за счет территории, принадлежащей Московской области.

В любом случае, система, состоящая из базового города (как центра формирования городской агломерации) и городов-спутников, представляется в качестве организованной сети, в рамках которой население реализует свои потребности жизнедеятельности в обществе. В этой связи согласимся с мнением Г.М. Лаппо и П.М. Поляна, рассматривающих города с точки зрения их обслуживающей функции по отношению к окружающей территории, которую можно измерять в условном ра-

диусе обслуживания территории (в км). В среднем по России этот условный радиус колеблется от 20 до 85 км. Причем, чем больше размер территории города и чем сложнее природно-климатические условия, тем большую величину (в км) составляет данная условная мера [5].

В любом случае развитие городов-спутников с использованием концепции комплексного освоения территории целесообразно ориентировать на использование, прежде всего, не тех проектов, которые обеспечивают максимальную прибыльность, а тех, которые связаны с вовлечением населения в жизнь города, наделением его полномочиями участвовать в принятии решений по изменению и благоустройству городской среды. Подобный подход, в частности, совпадает со взглядами мексиканского исследователя современных урбанистических процессов М. Робле-Дюрана [8].

Развитие сети городских поселений, стимулирующих рост городских агломераций и базирующихся на концепции КОТ, можно рассматривать в качестве адекватной альтернативы уплотнительной застройке городских кварталов, приводящей, как правило, к снижению уровня жизни населения. Однако без применения механизма государственно-частного и муниципально-частного партнерства, обеспечивающего строительство и эксплуатацию дорог, организацию транспортного сообщения, формирование социально-бытовых, торговых и культурных сервисов, обеспечение в городах-спутниках предоставления доступного жилья, предоставление населению доступного жилья будет затруднительным.

Таким образом, развитие городских агломераций в современных условиях осуществляется на основе сетевой парадигмы градостроительных процессов и заключается в формировании сети городов-спутников (сателлитов), строящихся с учетом концепции комплексного освоения территории.

Привлечение населения как к приобретению жилья в этих урбанизированных комплексах, так и к активному участию в принятии решений по изменению и благоустройству городской среды, является важнейшей задачей, реализуемой в рамках партнерства территориальной власти, бизнеса и населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Асаул А.Н., Скуматов Е.Г., Локтева Г.Е. Предпринимательские сети в строительстве / под ред. д.э.н., проф. А.Н. Асаула. СПб.: Гуманистика, 2005. 256 с.
2. Болл С.В., Иванов С.В., Йованович Д., Лукин М.В. Фармацевтический кластер в России: особенности формирования и перспективы развития / Инновационный фонд «РОСИСПЫТАНИЯ». М., 2011. 224 с.
3. Жмуров Д.А. Сетевые объединения

предприятий в инновационной экономике // Консультант директора. 2006. № 19.

4. *Кастельс М.* Становление общества сетевых структур // Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / под ред. В.Л. Иноземцева. М., 1999. С. 494–505.

5. *Ланно Г.М., Полян П.М.* Новые тенденции в изменении геурбанистической ситуации в России // Известия Российской академии наук. Серия географическая. 1996. № 6.

6. *Портер М.* Международная конкурен-

ция. М.: Вильямс, 2005. 608 с.

7. *Райков Р.В.* Информационная экономика как фактор развития сетевых интеракций // Уральский государственный экономический университет: [сайт]. URL: www.usue.ru/news_events/files/nich/2007/conf671/raikov.doc (дата обращения: 18.03.2013)

8. *Щукин А.* Город, которым не спекулируют (Интервью с урбанистом Мигелем Робле-Дюраном) // Эксперт. 2013. 4 февраля. № 5. С. 60–63.

А.А. Баринов

СУЩНОСТНЫЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

Проводится анализ сущностного содержания понятия «консалтинговая услуга», определяются условия ее предоставления. Обосновывается необходимость использования единых требований при предоставлении консалтинговых услуг на мировом рынке консалтинга.

Ключевые слова: консалтинговая услуга; консультирование; подходы к консультированию.

We analyze the essence of the concept “consulting service”, conditions to render it are studied. We prove the need to have unified requirements when rendering consulting services at the global consulting market.

Keywords: consulting service; consulting; approaches to consulting.

Развитие рынка консалтинговых услуг определяется складывающейся конъюнктурой. При этом основная проблема заключается в отсутствии четкого понятийного аппарата, определяющего условия взаимодействия участников рынка, границы рынка консалтинговых услуг, особенности предоставления консалтинговых услуг. Отметим в этой связи, что отечественная правовая база выделяет различного рода консультационные услуги. Так, например, в Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности виды консультационных услуг представлены следующим образом:

- 67.13 – консультирование по вопросам финансового управления;

- 67.13.4 – консультирование по вопросам финансового посредничества;

- 74.14 – консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления.

Эта группировка включает:

- консультирование по вопросам финансового управления предприятием, кроме консультирования по вопросам налогообложения, проектирование систем бухгалтерского учета, программ учета производственных затрат, процедур контроля исполнения бюджета;

- консультирование по вопросам управления маркетингом;

- консультирование по вопросам управления людскими ресурсами;

- консультирование по вопросам планирования, организации, обеспечения эффективности и контроля, оценки стоимости объектов гражданских прав;

- консультирование по вопросам управления в области сельского хозяйства, например консультирование агрономами и экономистами фермеров и т.п. [1].

По мнению Л.Б. Ситдиковой [2], приве-

денные классификации профессиональных услуг с точки зрения правового аспекта не могут служить критерием деления консультационных услуг. Автор считает, что составить верное представление о предмете исследования консультационных услуг можно только при условии правильного подхода к критериям классификации. Данные критерии отражают наиболее существенные свойства (черты) консультационных услуг. Установление подобных критериев должно иметь соответствующее основание в праве и проявляться применительно к каждой классификационной группе особых правовых норм. При этом деление консультационных услуг только на основании использования одного критерия не может отразить в полной мере все особенности правового регулирования видов правовых обязательств, которые возникают при оказании услуг. Таким образом, возникают сложности объективного анализа предмета и целей договора на возмездное оказание консультационных услуг [2].

Л.Б. Ситдикова приходит к выводу о том, что учет основных классификационных схем, используемых различными консалтинговыми компаниями, ассоциациями и союзами, которые по-разному классифицируют основные виды консультационных услуг исходя из собственного опыта, позволит выявить требуемые критерии классификации консультационных услуг. Таким образом, автор рассматривает термины «консультационные услуги» и «консалтинговые услуги» как синонимы. По ее мнению, консультация – это особый вид информации, предоставляемой профессиональными консультантами в виде знаний, как на возмездной, так и безвозмездной основе (в установленном законом порядке), в форме дачи советов, рекомендаций и экспертиз кли-

ентам в различных сферах деятельности [2].

Исходя из понятия «услуги» и основных характеристик, присущих консультации, автор следующим образом определяет понятие консультационные (консалтинговые) услуги – это предпринимательская деятельность в непроизводственной сфере по предоставлению потребителям (клиентам) услуг неовещественного характера в виде советов, рекомендаций и экспертиз в различных сферах деятельности [2]. В результате, консультационная (консалтинговая) деятельность рассматривается, как совокупность услуг, связанных с интеллектуальной профессиональной деятельностью консультантов (группы консультантов), в процессе которой консультант предоставляет объективные и независимые советы и рекомендации, направленные на обслуживание потребностей клиентов.

Следует отметить, что многие отечественные исследователи рассматривают консультационную услугу как совет, рекомендацию, анализ, оценку в предметной области интересов потребителя. По мнению Н.О. Токмаковой и М.В. Андрияновой, в таких условиях консультационная услуга становится продуктом консультационной деятельности, который был получен в процессе взаимодействия консультанта и потребителя [4].

Кроме того, авторы отмечают, что консультирование позволяет определить перспективы дальнейшего развития и использования различного рода инноваций на предприятии. При этом консультационная деятельность ориентируется на обслуживание потребностей различных организаций и физических лиц [4]. Таким образом, консультант оказывает помощь потребителю в направлении повышения эффективности его функционирования и развития посредством предоставления информации и рекомендаций.

Отметим в этой связи, что консультационные услуги рассматриваются Н.О. Токмаковой и М.В. Андрияновой как составная часть деловых услуг, а управленческое консультирование – как один из видов консультационных услуг [4].

На наш взгляд, последовательность действий в процессе оказания консультационных услуг позволяет определить сущность консалтинговых услуг как таковых. Согласно мнению Н.О. Токмаковой и М.В. Андрияновой, процесс консультирования представляет собой последовательность действий в направлении решения возникающих у потребителя проблем и/или создания условий, при которых потребитель в состоянии это сделать самостоятельно [4].

При этом авторами уточняется, что существует множество способов применения консультирования к ситуациям и проблемам управления. В результате, они выделяют два

основных подхода к консультированию: функциональный и профессиональный. По мнению авторов, эти два подхода дополняют друг друга [4].

Функциональный подход рассматривает управленческое консультирование как форму оказания помощи потребителю услуги. Допускается, что подобная помощь может предоставляться лицами, выполняющими самую разнообразную работу. Управленческое консультирование выступает как метод, обеспечивающий практические советы и помощь руководящим работникам в совершенствовании практики управления и повышении индивидуальной производительности и эффективности работы организации в целом.

Профессиональный подход рассматривает консультирование как особую профессиональную службу. Управленческое консультирование позволяет оказывать услуги потребителям квалифицированными лицами, обладающими профессиональными знаниями и навыками, которые помогают выявить проблемы, проанализировать их и дают рекомендации по решению этих проблем [4]. Основной задачей управленческого консультирования в этих условиях становится предоставление потребителю определенных инструментов, позволяющих осуществлять организационную диагностику состояния предприятия, решать выявленные в ходе нее проблемы, выработать стратегический план развития организации. В результате, консультационные услуги осуществляются в форме консультационных проектов. Осуществление такого проекта может занимать от нескольких дней до нескольких месяцев. При этом предоставляемые консультационной компанией услуги, согласно мнению Н.О. Токмаковой и М.В. Андрияновой, могут принимать следующие основные формы:

- аналитическая деятельность (анализ и оценка деятельности предприятия, анализ инвестиционных проектов, исследование деятельности конкурентов, рынков сбыта, цен и др.);
- прогнозирование (на основе проведенного анализа и используемых консультантом методик составляются прогнозы по определенным выше направлениям);
- консультации по широкому кругу вопросов, касающихся как деятельности предприятия, так и рынка в целом;
- проверка состояния деятельности предприятия;
- участие в деятельности предприятия (стратегическое планирование, решение проблем, связанных с организацией процесса управления, системная интеграция и др.) [4].

Таким образом, формы консультационных услуг расширяют содержание понятия «консультационная услуга». В результате,

продуктом консультационной услуги выступает совокупность информации, применяемой в процессе совместной деятельности субъектов консалтингового предпринимательства и потребителей [3].

Таким образом, в основном в отечественной теории и практике рассматривается понятие «консультационная услуга». В целом, на наш взгляд, появление консалтинговой услуги на отечественном рынке связано с использованием английской терминологии в русском языке. Отсутствие языковых корней позволяет сделать вывод о необходимости адаптации содержания, средств и форм консалтинга на российском рынке услуг. При этом необходимо учитывать, что усиление интеграционных процессов требует унификации основных положений в различных областях. Консалтинг в условиях рынка проник практически во все сферы деятельности. Поэтому использование единых требований при предоставлении кон-

салтинговых услуг на мировом рынке консалтинга является необходимым условием дальнейшего развития международных связей.

ЛИТЕРАТУРА

1. ОКВЭД – общероссийский классификатор видов экономической деятельности – 2013 // RegFile: все об ООО: [сайт]. URL: <http://www.regfile.ru/okved/> (дата обращения: 10.04.2013)

2. *Ситдикова Д.Б.* Нормативно-правовое и договорное регулирование отношений на возмездное оказание консультационных услуг. М.: ИГ «Юрист», 2007. 176 с.

3. *Соболева Э.Ю.* Консалтинг и аудит на рынке образовательных услуг // Экономические науки. 2011. № 9. С. 121–125.

4. *Токмакова Н.О., Андриянова М.В.* Менеджмент-консалтинг. М.: Издат. центр ЕАОИ, 2009.

А.М. Гурешидзе

ТЕОРЕТИКО-ИГРОВЫЕ МЕТОДЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ КРУПНЫХ МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Рассматриваются вопросы применения аппарата теории игр для моделирования закономерностей реализации крупных межгосударственных инвестиционных проектов. Особое внимание уделено проблеме применения классической кооперативной игры для описания процессов, возникающих при реализации крупных межгосударственных проектов.

Ключевые слова: теоретико-игровая модель; кооперативная игра; решение кооперативной игры; характеристическая функция кооперативной игры.

We look at issues of applying the game theory apparatus for modeling the pattern of realizing large international investment projects. Special attention is paid to the problem of applying classic cooperative games to describe the processes arising when realizing large international projects.

Keywords: game theory model; cooperative game; decision of cooperative games; characteristic function of cooperative game.

Современный этап развития экономической науки характеризуется усилением внимания к проблематике реализации крупных инвестиционных проектов, предполагающих объединение партнеров, представляющих разные страны. Прежде всего, повышение значимости международных кооперационных связей обусловлено усилением взаимосвязи национальных хозяйств, глобализацией экономических процессов между ними.

Процесс международного перелива капитала растет темпами, превышающими темпы и объемы мировой торговли. Это связано с постоянно увеличивающейся мобильностью капитала, что означает отсутствие жестких ограничений для перемещения капитала из одной экономики в другую. Следует также отметить, что возрастание международных финансовых потоков позволяет более гибко и эффективно аккумулировать инвестиционные ресурсы, существующие в различных экономических системах.

Одновременно нельзя не обратить внимания на новые проблемы и вызовы, порождаемые процессами качественного расширения масштабов экономического сотрудничества. Причиной этих проблем служат как различия в интересах у разных участников международных проектов, так и разнородность макроэкономических и правовых систем в странах, к которым принадлежат инвесторы, объединяющиеся в рамках этих проектов.

Актуальность темы исследования для экономики России связана с необходимостью ее интеграции в мировое сообщество. Участие России в межгосударственных проектах явля-

ется решением многих проблем, стоящих перед экономикой страны, например, таких как: 1) расширение экспортной направленности производства; 2) повышение занятости населения; 3) внедрение в производство накопленных научных разработок и технологии; 4) достижение международных стандартов по качеству продукции и т.д.

Осуществление межгосударственных проектов является залогом повышения конкурентоспособности российской экономики. Кооперация и сотрудничество в рамках совместных межгосударственных проектов порождает целый комплекс неоднозначных и разнонаправленных экономических последствий и эффектов. Одной из самых важных задач, возникающих при изучении совместных проектов, является задача исследования кооперативных эффектов, объективно появляющихся при взаимодействии сторон. Международный инвестиционный проект подразумевает совместное участие партнеров (стран-участников) в управлении, капитале, распределении затрат, доходов и риска, следовательно, при ее реализации перед инвесторами встают следующие вопросы:

1. Как распределить риск между участниками инвестиционного проекта?
2. Как делить затраты на реализацию проекта?
3. Как распределить доход, полученный в результате его реализации?

В качестве показателей, характеризующих эффективность межгосударственной кооперации, можно привести показатели рентабельности и прибыли сторон, участвующих в

проекте, динамику вышеперечисленных величин в зависимости от объемов кооперационного взаимодействия. Следовательно, межгосударственные инвестиционные проекты представляются целесообразными и выгодными в случае получения совместного экономического эффекта.

Всю большую роль в анализе международных отношений в последнее время играют теоретико-игровые исследования. Теория игр – раздел математики, изучающий математические модели принятия решений в конфликтных ситуациях. Конфликтной ситуацией считается, когда интересы участников либо не совпадают, либо противоположны (антагонистическая игра).

В данной статье внимание сосредоточено на классе кооперативных (или, по-другому, коалиционных) игр, которые определяются как класс игр с ненулевой суммой, в которых игроки могут вступать в коалиции и принимать совместные решения в рамках коалиции.

Согласно классическому определению, кооперативная игра представляет собой пару $\Gamma=(I;v)$, которая состоит из конечного множества всех игроков $I=(1,2,\dots,n)$ и вещественной функции $v:2^I \rightarrow R$, определенной на множестве всех подмножеств множества I , причем $v(\emptyset)=0$. Соответственно элементы множества I – игроки, подмножества $S \subset I$ – коалиции, образованные из игроков множества I , v – характеристическая функция игры Γ . Одно из направлений использования аппарата теории кооперативных игр связано с его применением к исследованию проблематики реализации крупных межгосударственных инвестиционных проектов. В частности, на основе классической кооперативной игры может быть сформулирована теоретико-игровая модель межгосударственного инвестиционного проекта.

Принципиальным этапом в процессе построения теоретико-игровой модели является этап выбора метода (алгоритма) построения характеристической функции. Для этого нужно определить, чем обусловлено участие страны в межгосударственном проекте. В простейшем случае участие инвестора в проекте обусловлено выигрышем, который он получит в денежной форме. Так как данные по доходам и расходам межгосударственных проектов являются конфиденциальной информацией, то для моделирования проекта целесообразно пользоваться оценочными показателями. Тогда для расчета значений характеристической функции кооперативной игры будет разумно основываться либо на

экономии на издержках реализации, либо на величине дисконтированного ожидаемого дохода (прибыли), получаемого участниками при реализации совместного инвестиционного проекта.

Для моделирования отношений между государствами и построения теоретико-игровой модели в качестве множества $I=(1,2,\dots,n)$ будут рассмотрены организации, представляющие страны, участвующие в межгосударственном инвестиционном проекте. Инвесторы могут объединяться в коалиции S , обеспечивающие выигрыш $v(S)$, который определяет характеристическую функцию кооперативной игры. В теоретико-игровой модели будут рассмотрены два проекта – P_1 и P_2 . Каждый проект характеризуется затратами c_{p_1} и c_{p_2} и величиной суммарного дисконтированного ожидаемого дохода d_{p_1} и d_{p_2} , который инвесторы получают после его реализации. Для осуществления проекта каждый инвестор выделяет определенную сумму денег $M=(m_1, m_2, \dots, m_n)$. Таким образом, характеристическая функция будет иметь следующий вид:

$$v(S) = \max_{\sum_{i \in S} m_i \geq \sum c_p} \{ \sum d_p \} .$$

Условие $\sum_{i \in S} m_i \geq \sum c_p$ означает, что у коалиции

есть достаточные для осуществления инвестиционного проекта денежные средства.

Завершающим и принципиально важным этапом в теоретико-игровом исследовании является ответ на вопрос: какое решение кооперативной игры стоит выбрать в качестве основы для анализа ситуации, складывающейся в рамках теоретико-игровой модели.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бочаров В.В. Инвестиции. СПб.: Питер, 2008.
2. Печерский С.Л., Соболев А.И. Проблема оптимального распределения в социально-экономических задачах и кооперативные игры. Л.: Наука, 1983.
3. Печерский С.Л. Теория игр для экономистов: вводный курс. СПб.: Изд-во ЕУСПб, 2001.
4. Янковский К.П., Колтынюк Б.А. Инвестиционные проекты. СПб: Изд-во Михайлова В.А., 2000.
5. Янковская Е.Б., Печерский С.Л. Кооперативные игры: решения и аксиомы. СПб.: Изд-во ЕУСПб, 2004.

Д.А. Журавлёв

СИСТЕМНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Раскрываются подходы к рационализации элементного взаимодействия в создаваемых системах предпринимательской деятельности и её экономических показателей.

Ключевые слова: *показатели эффективности; предпринимательская деятельность; система экономических показателей; взаимодействие элементов системы.*

We demonstrate approaches to rationalizing element interaction in systems of entrepreneurial activity and its economic indicators.

Keywords: *efficiency indicators; entrepreneurial activity; system of economic indicators; interaction of system elements.*

Применение различных методов измерения обобщающих и частных показателей эффективности деятельности предпринимательских структур позволяет их менеджменту устанавливать различные по адекватности и экономико-математической значимости величины эффективности деятельности. Определяемые значения эффективности используемых трудовых, материально-технических ресурсов, инвестиций в обновление и модернизацию основного капитала, создание технологических, информационных, организационных и маркетинговых новшеств предоставляют возможность качественной и количественной оценки ресурсного потенциала предпринимательской структуры с позиций не только сопоставления полученных экономических результатов и затрат на потребление отдельных и совокупности участвующих в предпринимательской деятельности ресурсов, но и определения динамики их соотношений за определённые периоды времени.

Тем не менее, по нашему мнению, за рамками установленных качественных и количественных характеристик обобщающих и частных уровней эффективности предпринимательской деятельности остаются нерешённые проблемы определения сложных взаимосвязей, изменений уровней эффективности на основе влияния факторов макро- и микросред, взаимодействия данных показателей в зависимости от изменений экономических результатов деятельности предпринимательской структуры, участия в предпринимательской деятельности растущих или снижающихся объёмов потребляемых ресурсов.

Динамика изменений показателей эффективности предпринимательской деятельности своими количественными и качественными характеристиками отражает на обобщающей

основе внутренние функциональные и структурно-организационные изменения.

Конкретизация влияния внутренних факторов предпринимательской деятельности, установление их причинно-следственных взаимосвязей с экономическими процессами предприятия направлена на определение общего представления о процессе рационализации и гармонизации взаимодействия материально-технических, трудовых, финансовых и информационных ресурсов, их эффективного использования.

Постиндустриальное развитие предпринимательских структур в условиях постоянных инновационных, экономических и социальных изменений внешней среды, роста конкуренции и стремления сохранять сложившиеся темпы экономического развития требует от менеджмента предприятия решения возникающих проблем с системных позиций [1]. При этом системное представление взаимодействия ресурсных составляющих предпринимательской структуры как социально-экономической системы, ориентированных на достижение планируемых экономических результатов, должно сочетаться с установлением взаимодействия уровней эффективности используемых ресурсов с организационными и экономическими идентификаторами, влияющими как на экономические, финансовые результаты, так и на используемые в предпринимательской деятельности объёмы ресурсопотребления.

Анализ причинно-следственных взаимосвязей участвующих в предпринимательской деятельности ресурсов и факторов, влияющих на изменение объёмов и эффективность их использования, с системных позиций выступает как целенаправленный и поэтапно-последовательный поиск экономически при-

емлемых направлений совершенствования предпринимательской деятельности на основе всестороннего анализа и учёта влияния внешних и внутренних факторов на экономические, финансовые результаты, эффективность процесса производства продукции, оказания услуг.

Основными объектами формирования системных представлений менеджментом предпринимательской структуры могут выступать как непосредственно само предприятие (социально-экономическая система), так и его управление, функции управления. Кроме того, в единстве системного взаимодействия нуждается и совокупность отдельных экономических, финансовых показателей, характеризующих результаты, затраты предпринимательской деятельности и в целом эффективность используемых ресурсов.

Объединение показателей предпринимательской структуры, характеризующих её количественные и качественные экономические, финансовые, социальные и организационные характеристики в системном единстве, придаёт создаваемой системе взаимодействующих ресурсов или показателей экономических результатов, затрат, уровней эффективности ресурсопотребления индивидуальные свойства, которые не присущи непосредственно самой системе. В свою очередь, разнообразие взаимодействий ресурсных элементов системы или элементов формируемой системы экономических показателей нуждается в соответствующем и адекватном разнообразии управленческих воздействий со стороны предпринимательской структуры с целью соблюдения принципа целостности системы в процессе её функционирования.

Взаимодействие элементного состава социально-экономической системы в сравнении с построением системы взаимодействующих показателей экономических результатов, затрат, уровней эффективности использования ресурсного потенциала предпринимательской структуры, на наш взгляд, выступает эталоном как целевой ориентации системы на достижение максимально возможных экономических и финансовых результатов на основе организации взаимодействия её ресурсных элементов, так и функционального назначения данной системы. Поэтому наблюдаемые и свойственные социально-экономической системе причинно-следственные взаимосвязи элементов системы могут быть в соответствующей степени перенесены и на такую создаваемую менеджментом предпринимательской структуры систему, как объединённый экономико-математическими или аналитическими методами состав экономических показателей, качественные и количественные характеристики которых адекватно отражают ретроспективное развитие и текущую деятельность предпринимательской структуры

той или иной организационно-правовой формы. Также как и в предпринимательской структуре, в системе экономических, финансовых показателей причинно-следственные взаимосвязи элементов должны оставаться постоянными [3]. При этом они могут изменяться в широком диапазоне в зависимости от влияния внешних и внутренних факторов и случайных взаимодействий в процессе предпринимательской деятельности. В этом случае взаимодействие элементов в создаваемой системе экономических показателей – основных количественных и качественных характеристик деятельности предпринимательской структуры – может сталкиваться с наступлением таких ситуаций, которые являются результатом переплетения случайных и причинных связей элементов системы экономических показателей.

Системный анализ элементного взаимодействия предпринимательской структуры, объединённого состава экономических и финансовых показателей, взаимодействие которых обеспечивает достижение поставленной перед системой цели, должен использовать не только научный, но и математический инструментарий, на адекватной основе устанавливающий количественную и качественную оценку взаимодействия, а также взаимосвязи элементов в системе, влияния факторов внешней среды на изменения взаимодействий элементов системы.

Взаимозависимость элементного взаимодействия такой социально-экономической системы, как предпринимательская структура определённой организационно-правовой формы и системы экономических показателей, характеризующих количественные и качественные изменения предпринимательской деятельности, как нам представляется, состоит в том, что экономические, финансовые результаты и затраты предприятия в одном случае выступают результативными и затратными характеристиками целевой направленности функционирования социально-экономической системы, в другом случае – элементным взаимодействующим составом системы показателей деятельности предпринимательской структуры.

Сложившееся в настоящее время деление экономических и финансовых показателей предпринимательской структуры на количественные (например, стоимостный объём произведённой предприятием продукции, стоимость основных фондов) и качественные, выражающие отношения экономических показателей при определении эффективности используемых материально-технических и трудовых ресурсов, можно отнести к условному представлению менеджмента предпринимательской структуры и количественной стороне измерения производственного процесса в виде стоимостных или натуральных

показателей и качественной степени относительного долевого превышения одного экономического показателя по отношению к другому. При этом уровень качества соотносимых друг с другом экономических показателей в процессе анализа предпринимательской деятельности выступает адекватной характеристикой экономического состояния, описываемой ею системы [2].

Делению состава основных экономических показателей, характеризующих предпринимательскую деятельность на количественные и качественные идентификаторы, сопутствует группирование экономических показателей на экономические и финансовые результаты, затраты, уровни эффективности использования отдельных видов ресурсов и их совокупности. К наиболее полно отражающим количественные и качественные стороны процесса предпринимательской деятельности

можно отнести показатели эффективности производства продукции, оказания услуг, характеризующие степень интенсивности взаимодействия ресурсных элементов системы, соблюдение элементами системы своего функционального назначения и целевой ориентации на достижение поставленной перед предпринимательской структурой цели.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Анфилатов В.С., Емельянов А.А., Кукушкин А.А.* Системный анализ в управлении. М.: Финансы и статистика, 2002.

2. *Аронов А.К.* Формирование механизма планирования эффективности инновационного развития субъекта хозяйствования: препринт. СПб.: Студия «НП-Принт», 2013.

3. *Кабанов А.А.* Критерий и показатели эффективности регионального производства: препринт. СПб.: Диалог, 2010.

Т.В. Какатунова, И.А. Жужгина

МЕТОДИКА ПОСТРОЕНИЯ КОГНИТИВНОЙ МОДЕЛИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Работа поддержана грантом РФФИ № 12-07-00238-а

Предложена методика моделирования инновационной деятельности с использованием многоуровневой нечеткой когнитивной модели. Определены особенности моделирования инновационной деятельности.

Ключевые слова: нечеткая когнитивная модель; нечеткие множества; инновации; регион.

A technique of modeling innovation activity using multilevel fuzzy cognitive model is suggested. Specific features of modeling innovation activity are determined.

Keywords: fuzzy cognitive model; fuzzy sets; innovations; region.

Для разработки стратегических инновационных программ региона может быть использована методика моделирования инновационной деятельности с применением многоуровневой когнитивной модели. В то же время существующие процедуры когнитивного моделирования при использовании процедур нечеткой логики не учитывают ряд особенностей инновационной деятельности в регионах. Первая особенность связана с необходимостью определения традиционных системных показателей. Вторая особенность вызвана тем, что связи между концептами изменяются во времени, при этом может меняться не только значение, но и характер влияния.

Рассмотрим основные этапы построения и использования предлагаемой новой разновидности нечеткой когнитивной карты.

Этап 1. Выделение перечня концептов исследуемой системы.

Этап 2. Описание взаимного влияния концептов друг на друга. Отношения влияния между концептами C_i и C_j нечеткой когнитивной карты данного типа представлены в виде нечетких множеств \tilde{W}_{ij} . Проблема учета отрицательного влияния концептов решается в результате расширения базового множества для указанных нечетких множеств на сферу отрицательных значений. Данные нечеткие множества рассматриваются как элементы нечеткой матрицы смежности для графа предложенной нечеткой когнитивной карты. Нечеткие значения выходного концепта вычисляются на основе интервального метода с использованием операций над интервалами α -уровней нечетких множеств.

Этап 3. Определение влияния входных концептов C_i на один выходной концепт C_j . Нечеткие влияния входных элементов (концептов), оказывающие воздействие на выход-

ной элемент (концепт), объединяются с помощью интервального метода с использованием операций суммирования и умножения над интервалами α -уровней соответствующих нечетких множеств:

$$\tilde{N}_j = \sum_{i=1}^N \tilde{w}_{ij} \tilde{C}_i \quad (1)$$

Этап 4. Определение опосредованного влияния концептов. Задача выявления опосредованного воздействия элемента (концепта) C_i на элемент (концепт) C_j предполагает определение «удельного веса» пути между данными элементами, характеризующегося максимальным совокупным значением влияния \tilde{W}_{ij} .

Для определения опосредованного воздействия всех элементов модели друг на друга применяется операция транзитивного замыкания квадратной нечеткой матрицы взаимовлияний.

Этап 5. Определение системных характеристик нечеткой когнитивной модели. С целью выявления взаимовлияния элементов от исходной нечеткой когнитивной карты с положительными и отрицательными влияниями, представленными нечеткими множествами \tilde{W}_{ij} , заданными на областях положительных D^{+ij} и отрицательных D^{-ij} значений базового множества D_{ij} , соответственно, переходим к нечеткой матрице положительных взаимосвязей R , имеющей размер $2n \times 2n$, основные элементы которой извлекаются из матрицы $W = \left\| \tilde{W}_{ij} \right\|_{n \times n}$ путем замены:

$$\begin{aligned} \text{если } \tilde{w}_{ij} \in D^{+ij}, \text{ то } \tilde{r}_{2i-1, 2j-1} &= \tilde{w}_{ij}, \\ \tilde{r}_{2i, 2j} &= \tilde{w}_{ij}, \\ \text{если } \tilde{w}_{ij} \in D^{-ij}, \text{ то } \tilde{r}_{2i-1, 2j} &= -\tilde{w}_{ij}, \end{aligned} \quad (2)$$

$$\tilde{r}_{2i, 2j-1} = -\tilde{w}_{ij}.$$

Иные элементы получают нулевые значения.

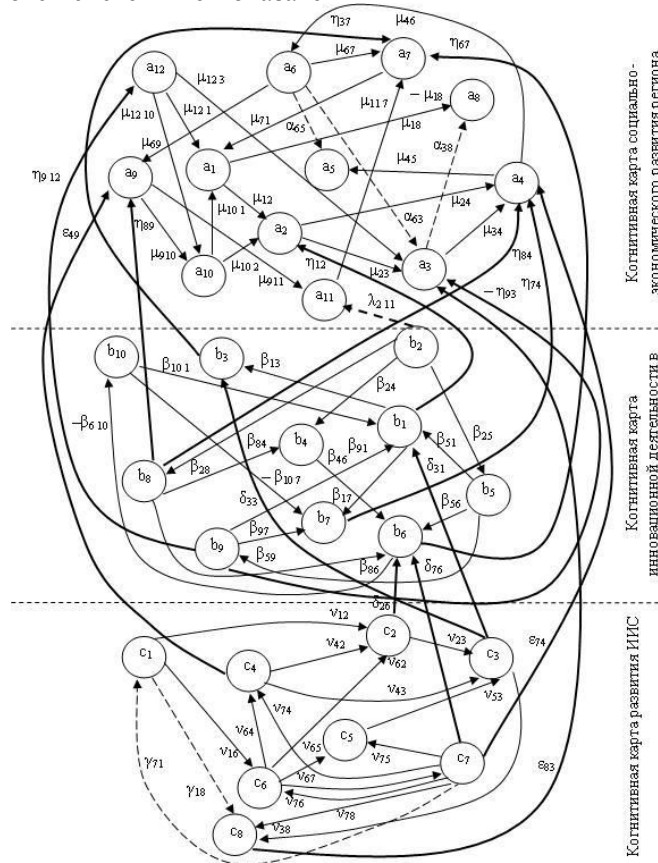
Отношения взаимовлияния различных элементов формируются при транзитивном замыкании матрицы R :

$$\hat{R} = R \vee R^2 \vee R^3 \vee \dots \quad 3)$$

Далее определяются системные показате-

ли предложенной разновидности нечеткой когнитивной карты. Отметим, что общий вид формул для расчета практически совпадает с используемыми в рамках традиционного подхода [1].

Этап 6. Анализ системных характеристик нечеткой когнитивной карты. По результатам рассчитанных характеристик предложенной когнитивной карты осуществляется анализ.



Когнитивная модель региональной инновационной системы Смоленской области

Примечание: элементы карты социально-экономического развития Смоленской области: a_1 – объем производства промышленной продукции; a_2 – объем валового регионального продукта; a_3 – объем бюджетных поступлений; a_4 – уровень обеспеченности предприятий кадрами; a_5 – характеристика доходов населения; a_6 – инвестиции в обучение; a_7 – характеристика конкурентоспособности валового регионального продукта; a_8 – уровень экологичности производств; a_9 – степень инновационной активности; a_{10} – объем инвестиционных вложений; a_{11} – рентабельность промышленной продукции; a_{12} – уровень налоговых поступлений; элементы карты инновационной деятельности в Смоленской области: b_1 – выпуск высокотехнологичной продукции промышленными предприятиями; b_2 – инвестирование в инновационную деятельность; b_3 – доля инновационного производства в промышленности; b_4 – наличие элементов регионального инновационного потенциала; b_5 – реализованность регионального инновационного потенциала; b_6 – конкурентоспособность инновационной продукции; b_7 – обеспеченность кадрами инновационно-активных предприятий; b_8 – степень подготовки сотрудников в области инноваций; b_9 – наличие инструментов бюджетной поддержки инновационной деятельности; b_{10} – количество привлеченных инноваций; элементы карты формирования инновационной инфраструктуры (ИИС) Смоленской области: c_1 – общий объем инвестиций в инновационную инфраструктуру; c_2 – потенциал инновационной инфраструктуры; c_3 – число коммерциализованных инновационных идей при использовании ресурсов инновационной инфраструктуры; c_4 – скорость трансфера инноваций; c_5 – степень поддержки инновационной инфраструктурой подэтапов процесса разработки и коммерциализации инноваций; c_6 – развитость взаимодействия составляющих инновационной инфраструктуры при сопровождении и реализации инновационных проектов; c_7 – уровень виртуализации инновационной инфраструктуры; c_8 – рентабельность предприятий инновационной инфраструктуры; $\mu, \beta, \eta, \nu, \delta, \epsilon$ – стационарные связи между концептами соответствующих карт; α, λ, γ – изменяющиеся связи между концептами соответствующих карт.

При учете второй особенности при анализе динамики построенной модели можно воспользоваться следующими формулами:

$$C_j(t+1) = C_j(t) \oplus \sum_{i=1}^N \text{sign}(\Delta C_i(\Delta t)) \tilde{w}_{ij} \otimes \Delta C_i(\Delta t), \quad (4)$$

$$C_j(t+1) = C_j(t) \oplus \sum_{i=1}^N \tilde{w}_{ij}(\Delta C_i(\Delta t), t) \otimes \Delta C_i(\Delta t), \quad (5)$$

где C_i и C_j – значения i -го и j -го элемента когнитивной модели; \tilde{W}_{ij} – удельный вес воздействия элементов C_i и C_j друг на друга; t , $t+1$ – дискретные временные периоды; N – число элементов; sign – функция знака; \oplus и \otimes – операции аддитивной и мультипликативной свертки соответственно.

Выражение (4) используется для описания связей, характер которых изменяется во времени. Выражение (5) позволяет учесть связи, у которых характер и величина определя-

ются значениями выходных элементов.

В качестве примера приведем несколько упрощенную трехуровневую когнитивную модель региональной инновационной системы Смоленской области. Анализ приведенной на рисунке когнитивной модели включает описание связей между концептами карт с помощью выражений (4) и (5). Это позволит выявить степень воздействия инновационных решений на целевые концепты, характеризующие социально-экономическое развитие области.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дли М.И., Какатунова Т.В. Нечеткие когнитивные модели региональных инновационных систем // Интеграл. 2011. № 2(58). С. 16–18.

Е.В. Кашина

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА

Рассматривается вопрос оптимизации структуры капитала и ее влияние на стоимостную оценку бизнеса. Стоимостный подход к оценке эффективности бизнеса занимает все большее место в совокупности подходов к ее определению. Это вызвано универсальностью критерия и значительностью удельного веса оценки внешней средой успешности деятельности при таком подходе к эффективности.

Ключевые слова: стоимость бизнеса; структура капитала; критерии оптимизации.

We consider the problem of optimizing the structure of capital and its influence on business cost evaluation. Cost approach to assessing the efficiency of business is becoming more important in comparison with other approaches in total due to universality of the criterion and significance of specific weight of performance assessment carried out by external environment when using the approach in question.

Keywords: cost of business; structure of capital; optimization criteria.

В центре внимания экономистов давно находятся проблемы возможности и целесообразности управления структурой капитала. Суть проблемы заключается в принципиальной возможности создавать структуру, отличающуюся оптимальностью с позиций стоимости строительного бизнеса.

Основными критериями такой оптимизации являются [2; 3]:

- удовлетворяющий собственников уровень доходности при невысоком (приемлемом) уровне риска;
- минимизация средневзвешенной стоимости капитала организации;
- максимизация рыночной стоимости бизнеса строительной компании.

Строительная компания сама определяет приоритет при выборе конкретных критериев оптимизации структуры капитала, т.к. *не существует единой оптимальной структуры, как для организаций разных сфер экономической деятельности, так и для одной организации на разных стадиях ее развития.*

Сама процедура оптимизации капитала предполагает установление его целевой структуры, т.е. определения *соотношения собственных и заемных средств строительного предприятия, такого, которое бы позволяло в полной мере обеспечить достижение избранного критерия оптимизации.* Процедура отражает идеологию собственников строительного предприятия и является неотъемлемой частью совокупности стратегических целевых нормативов его развития.

Структура капитала строительного предприятия оптимизируется согласно следующим

критериям:

- максимизации уровня финансовой доходности посредством финансового рычага (выявляется путем многовариантных расчетов);
- минимизации стоимости строительного предприятия через избавление от лишних основных фондов. Достигается методами планирования и прогнозирования стоимости собственного и заемного капитала (при различных условиях его привлечения) и проведения многовариантных расчетов средневзвешенной стоимости капитала;
- минимизации уровня финансовых рисков. Здесь осуществляется дифференцированный выбор источников финансирования различных видов активов организации [1].

С учетом российской налоговой системы в целях расчета средневзвешенной (после уплаты налогов) стоимости капитала можно использовать формулу (1):

$$WACC = r_d (1 - \alpha T_c) \frac{D}{D + E} + r_e \frac{E}{D + E}, \quad (1)$$

где

$$\alpha = \begin{cases} 1, & \text{если } r_d < \text{учетная ставка Банка России} + 3\%. \\ \frac{\text{учетная ставка Банка России} + 3\%}{r_d}, & \\ \text{если } r_d \geq \text{учетная ставка Банка России} + 3\%; \end{cases}$$

r_d – ожидаемая доходность дебиторских обязательств; r_e – ожидаемая доходность собственного капитала; D – долговые процентные выплаты будущих периодов; E – размер

собственного капитала; T_c – процентная ставка корпоративного налога [1].

Налоговые освобождения по кредитам, связанным с приобретением основных производственных фондов, описаны в Федеральном законе РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» и в инструкции Министерства по налогам и сборам «О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль предприятий и организаций». Если они имеются, используем формулу (2):

$$WACC = r_d(1 - \delta T_c) \frac{D}{D + E} + r_e \frac{E}{D + E}, \quad (2)$$

где

$\delta = \begin{cases} 1, & \text{если компания полностью использовала сумму начисленного износа,} \\ \text{принимает определенное значение из диапазона } [0, 1], & \text{если компания} \\ \text{не полностью использовала сумму начисленного износа [3].} \end{cases}$

После чего стоимость бизнеса строительного предприятия можно определить, используя формулу:

$$V = V_{СК} + N_3, \quad (3)$$

где $V_{СК}$ – стоимость строительного предприятия при финансировании за счет собственных средств; N_3 – приведенная стоимость налоговой защиты, рассчитанная для конкретного строительного предприятия.

Еще одним аспектом являются периодически возникающие финансовые трудности. Инвесторы знают, что компания, осуществляющая заимствования, может испытывать финансовые трудности, и поэтому инвестируют в ценные бумаги данной компании с особой осторожностью. Эта осторожность инвесторов отображается и на рыночной стоимости таких компаний. Данное обстоятельство можно учесть с помощью следующей формулы:

$$V = V_{СК} + N_3 - C_{ФТ}, \quad (4)$$

где $C_{ФТ}$ – приведенная стоимость издержек, вызванных недостаточностью собственных средств.

В общем виде влияние финансовых трудностей на стоимость компании можно представить в следующем виде:

$$V = V_0 f, \quad (5)$$

где V – стоимость строительного предприятия до периода нехватки собственных средств; V_0 – стоимость строительного предприятия после завершения периода нехватки собственных средств; f – функция влияния финансовых трудностей на стоимость строительного бизнеса, которая зависит от состава активов строительного предприятия и действенности законодательства в этой сфере.

В общем случае функция f может принимать любые значения из диапазона $[0; a]$, где a – некоторое положительное число (для каждой строительной организации индивидуальное).

Кроме законодательных ограничений, налагаемых на строительное предприятие, имеющее финансовые трудности, могут су-

ществовать препоны со стороны акционеров и кредиторов, т.к. они имеют различные частные интересы и выступают с требованием полного контроля над своими вложениями и дивидендами.

Только экспертным путем в большинстве случаев возможно оценить данный вид затрат, ввиду того, что он практически не поддается оценке. С учетом затрат, связанных с этими ограничениями кредиторов, модель оценки стоимости строительного бизнеса можно уточнить:

$$V = V_{СК} + N_3 - C_{ФТ} - C_{АК}, \quad (6)$$

где $C_{АК}$ – приведенные суммарные затраты, связанные с ограничениями акционеров и кредиторов.

Российские привилегированные акции самый востребованный финансовый инструмент и у нас и за рубежом. Однако в целях роста стоимости бизнеса этот инструмент (эмиссия привилегированных акций) менее эффективен, чем эмиссия обыкновенных акций. Поэтому строительным предприятиям необходимо учитывать следующее:

- все акции компании должны обладать высокой ликвидностью;
- устав компании-эмитента должен включать пункт о неущемлении прав владельцев привилегированных акций;
- необходима долгосрочная неизменная дивидендная политика.

С учетом вышеизложенного модель можно усовершенствовать:

$$V = V_{СК} + N_3 - C_{ФТ} - C_{АК} - D_{ПА}, \quad (7)$$

где $D_{ПА}$ – дисконт из-за наличия в акционерном капитале привилегированных акций.

Гарантия и поручительство являются обеспечением чьих-либо обязательств и в соответствии с действующим российским законодательством имеют аналогичную юридическую силу, как и в странах с развитой рыночной экономикой. Поэтому эффект страхования в российских условиях аналогичен эффекту страхования для западных кредитных организаций. С учетом этого эффекта модель можно расширить:

$$V = V_{СК} + N_3 - C_{ФТ} - C_{АК} - D_{ПА} + E_{СМ}, \quad (8)$$

где $E_{СМ}$ – эффект страхования.

Отметим, что страхование – это фактор повышения затрат. Решая вопрос о страховании, надо сравнивать страховую премию с математическим ожиданием потерь строительного предприятия.

Обобщить результаты проведенного анализа можно следующим образом:

$$V = V_{СК} + \sum_{i=1}^5 W_i, \quad (9)$$

где V – стоимость компании, использующей финансирование из собственных и внешних источников; $V_{СК}$ – стоимость компании, использующей для финансирования своей деятельности только собственные источники; W_i

– приведенная стоимость налоговой защиты; W_2 – приведенная стоимость издержек финансовых трудностей; W_3 – приведенные суммарные затраты, связанные с ограничениями акционеров и кредиторов; W_4 – дисконт из-за наличия в акционерном капитале привилегированных акций; W_5 – эффект страхования.

Таким образом, после проведения исследования следует выделять в качестве критериев оптимизации капитала строительного предприятия с позиций стоимостного подхода следующие:

- в своей деятельности строительное предприятие должно не прибегать к займам или выпуску долговых ценных бумаг;

- строительному предприятию не рационально резко менять свою дивидендную политику. Размер выплат по дивидендам надо соотносить со своими финансовыми возможностями;

- если при выполнении предыдущего требования сохраняются скачки коэффициента рентабельности, то это означает, что потоки денежных средств, получаемые за счет собственных источников, только в части периодов превышают объем капитальных вложений. В этом случае компании следует инвестировать средства в легко реализуемые цен-

ные бумаги;

- при возникновении необходимости внешнего финансирования следует выбирать самые безрисковые и низкзатратные источники финансирования. При этом выбор способа финансирования необходимо осуществлять на основании усовершенствованной предложенной модели, т. е. выбирать способ (максимизирующий стоимость компании) по правилу:

$$\Delta V \xrightarrow{\Omega} \max, \quad (10)$$

где ΔV – изменение стоимости компании при использовании внешнего финансирования (оптимизации структуры капитала); Ω – множество источников финансирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аврашков Л.Я., Графова Г.Ф. Критерии и показатели эффективности инвестиционных проектов // Аудитор. 2003. № 7. С. 38–43.

2. Бузырев В.В., Половникова Н.А., Смирнов Е.Б. [и др.] Экономика строительства. СПб.: Питер, 2008.

3. Демиденко Д.С., Козловская Э.А., Яковлева Е.А. Оценка и управление стоимостью предприятия. СПб.: Изд-во Политехнического университета, 2008.

Г.М. Накопия

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КАТЕГОРИЙ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ» И «ДИВЕРСИФИКАЦИЯ»

Анализируются проблемы, связанные с повышением конкурентоспособности российских предприятий в условиях интеграции России в мировое экономическое сообщество. Рассматривается понятие диверсификации управления конкурентоспособностью.

Ключевые слова: конкурентоспособность; диверсификация; взаимосвязь; управление конкурентоспособностью.

We look at problems concerning the increase of competitiveness of Russian enterprises under Russia's integration into the world economic community. The concept of diversification of managing competitiveness is considered.

Keywords: competitiveness; diversification; interrelation; competitiveness management.

Присоединение Российской Федерации к Всемирной торговой организации (ВТО), а также интеграция экономики страны в мировое экономическое сообщество выводит на первый план серьезную задачу, которая состоит в повышении эффективности конкурентоспособности. Под повышением эффективности предполагается поиск и изучение эффективных методов менеджмента конкурентоспособности. Иностранная теория и практика аккумулировала достаточный опыт управления конкурентоспособностью, но этот багаж знаний необходимо приспособлять под специфику российской экономики.

Условия, в которых Россия вступает в мировое экономическое сообщество, нельзя назвать простыми, ввиду того, что большинство корпораций и компаний, действующих на мировом рынке, уже накопили серьезный опыт в сфере обеспечения конкурентоспособности. Отечественным предприятиям было бы полезно перенять опыт конкурентов с Запада, но это не будет для них гарантом достижения конкурентных преимуществ. Для их достижения нужно искать инновационные пути. Заметим, что одной из инновационных мер для достижения конкурентоспособности предприятия является диверсификация. Под диверсификацией в данном случае понимается разнообразие и многогранность подходов, используемых для управления конкурентоспособностью предприятия.

Конкурентоспособность в общем смысле можно определить как способность опережать других при достижении целей, поставленных перед предприятием, в ходе экономического «соревнования» как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Для того чтобы найти разные подходы к

управлению конкурентоспособностью, следует определить объекты управления конкурентоспособностью, касающиеся деятельности предприятия. Заметим, что понятие конкурентоспособности применительно к деятельности предприятия чаще применяется в отношении товара или продукции.

Представим основные характеристики конкурентоспособности продукции:

1) ориентиром при определении конкурентоспособности является удовлетворение конкретной потребности;

2) присутствие элемента сравнения в определении понятия;

3) рассмотрение конкурентоспособности применительно к конкретному целевому сегменту рынка;

4) конкурентоспособность продукции можно определить как товарную характеристику конкурентоспособности предприятия;

5) конкурентоспособность продукции включает как стоимостные параметры, так и не стоимостные.

На сегодня существуют разнообразные, а иногда даже и противоречивые трактовки конкурентоспособности, что в свою очередь говорит о наличии взаимосвязи между категориями «диверсификация» (лат. *diversificatio* – изменение, разнообразие) и «конкурентоспособность».

Диверсификацию можно определить как процесс расширения фирмы, который выражается в увеличении числа обслуживаемых рынков, а также в увеличении ассортимента продукции. В соответствии с классификацией выделяют финансовую и производственную диверсификацию. Финансовую диверсификацию в свою очередь можно классифицировать на банковскую диверсификацию, диверсифи-

кацию валютных резервов, диверсификацию вложений в ценные бумаги, диверсификацию ликвидности и диверсификацию инвестиций. В рамках производственной диверсификации можно выделить следующие ее виды: горизонтальная; вертикальная; концентрическая; многоотраслевая; диверсификация продукции; диверсификация производства; экономическая диверсификация; диверсификация экспорта.

Применительно к промышленному предприятию возможно сочетание нескольких видов диверсификации.

Несмотря на многообразие видов диверсификации, которые существуют в экономической теории и практике, подход к использованию данного понятия довольно узок. Диверсификация управления конкурентоспособностью представляет разнообразие объектов и уровней управления конкурентоспособностью, а также методов и форм достижения.

На микроэкономическом уровне диверсификация предполагает выявление условий и факторов, которые бы обеспечивали конкурентоспособность во внутренней системе предприятия.

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать вывод о том, что диверсификация управления конкурентоспособностью позволяет раскрыть основные взаимосвязи данного процесса и разработать на этой основе эффективную стратегию развития предприятия в условиях «экономического соревнования» или конкурентной борьбы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Немченко Г., Донецкая С., Дьяконов К. Диверсификация производства: цели и направления деятельности // Проблемы теории и практики управления. 2003. № 5.

2. Виханский О.С. Стратегическое управление. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Гардарики, 1998. 296 с.

3. Боумен К. Основы стратегического менеджмента / под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. М.: ЮНИТИ, 2002. 174 с.

4. Забелин П.В. Моисеева Н.К. Основы стратегического управления М.: Информ.-внедренческий центр «Маркетинг», 2001. 195 с.

5. Дафт Р.Л. Менеджмент. СПб.: Питер, 2000. 832 с.

Н.А. Никуленкова

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПОСТАВЩИКОВ С ПРЕДПРИЯТИЯМИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Выявлены факторы, определяющие формирование метода взаимодействия предприятий розничной торговли с предприятиями-поставщиками. Спроектирован метод взаимодействия по формированию цены на товар для конечного потребителя с возможностью её последующего снижения, без потерь в прибыли для предприятий.

Ключевые слова: розничная торговля; поставщик; взаимодействие; эффективность; ценообразование; скидка; торговая наценка.

We reveal factors defining forming the method of interaction between retailers and suppliers. An interaction method is suggested to set a price for the end-consumer that can be decreased without causing losses for business.

Keywords: retail; supplier; interaction; efficiency; pricing; discount; premium.

От взаимодействия предприятий-поставщиков с предприятиями розничной торговли непосредственно зависит эффективность этих предприятий. Торговля в настоящее время переживает не самые лучшие времена, прослеживается тенденция сокращения количества предприятий торговли. Так, за 2010 год количество предприятий уменьшилось с 1846,3 тыс. до 1788,5 тыс. [4. С. 44]. На сегодняшний день российский рынок делится на три торгово-сбытовых направления: крупные торгово-розничные предприятия (торговые сети); независимые операторы (несетевые магазины); неорганизованная торговля (рынки).

Взаимодействие предприятий торговли с предприятиями-поставщиками происходит под влиянием трех основных факторов:

1. Поставщики товаров стремятся работать с сетевыми торговыми предприятиями, с торговыми предприятиями малого бизнеса поставщики работают неохотно из-за низкого спроса в данных магазинах и, как следствие, малого объема закупок.

Крупные торгово-розничные предприятия используют особые ритейл-технологии торговли: размещение предприятий розничной торговли по определенным правилам локации; предложение сгруппированного ассортимента товаров постоянного спроса; применение торгового оборудования, торгового маркетинга, самообслуживания клиентов; минимум торгового персонала; автоматизация учета, закупок и хранения товара; оптимизация логистики, торговой площади. Все это сокращает затраты на обслуживание каждого клиента, снижает издержки и позволяет продавать товар в розницу большими объемами, что делает малый розничный торговый бизнес

неконкурентоспособным.

2. Ключевым значением, определяющим выбор места покупок у потребителей, становится «цена». Снижение потребительского спроса, укрупнение розницы, рост доли торговых сетей в общем объеме рынка, ужесточение конкуренции – все эти тенденции требуют быстрого реагирования и борьбы за потребителя с помощью гибкой ценовой политики.

3. Сетевые торговые предприятия, занимая лидирующие позиции, устанавливают свои порядки и требуют постоянного снижения цены от поставщика и предоставления скидок на товар конечному потребителю. Данные условия зачастую приводят производителей к отсутствию прибыли от сделки с сетевыми торговыми предприятиями.

Взаимодействуя с мелкими торговыми магазинами, поставщик может менять условия сотрудничества с удобной для себя скоростью и в необходимом ему направлении. При работе с сетевыми предприятиями это сделать невозможно, предприятие-поставщик должно уведомить сетевое предприятие торговли за 2–3 месяца о последующем изменении цены и аргументировать необходимость данного мероприятия.

Увеличение объема продаж одна из самых важных задач любого предприятия, но так как основным фактором, определяющим место покупки, для потребителя стала цена, сетевые торговые предприятия особенно тщательно относятся к цене закупки товара, требуя от поставщика максимального снижения цены, и в договоре поставки прописывают требования к предоставлению скидок и акций на закупленный товар.

Нами предложен метод взаимодействия, основной целью которого является создание взаимовыгодных условий ценообразования, как для поставщика, так и для розничного продавца.

Любой товар от времени поступления на прилавок до времени продажи имеет свой жизненный цикл для продавца. В зависимости от вида товара различают: сезонный (обувь, одежда и т.д.), по сроку годности (продукты, косметика и т.д.) и морально устаревающий (техника, технологии, товары, зависимые от тенденций моды).

Жизненный цикл товара после поступления в розничную продажу состоит из трех этапов:

- первый этап – когда товар поступает на прилавки в начале своих видовых индивидуальностей и вызывает большой интерес у потребителей (это начало его срока годности);

- второй этап – когда потребители в общей массе уже насытились данным видом товара и у них появляются другие потребности и интересы, потребители начинают искать новые товары для удовлетворения своих потребностей и интересов (когда срок годности товара приближается к средней его величине);

- третий этап – отсутствие интереса со стороны потребителя (срок годности товара приближается к окончанию).

Временная разница цикла и всего периода у разного товара разная, зависит от их индивидуальных особенностей и от особенностей территории, на которой находится предприятие розничной торговли.

Суть метода ценообразования основана на том, что максимальная цена формируется на первом этапе, когда товар имеет максимальную востребованность. На втором этапе, когда спрос падает, происходит снижение цены, а когда интерес полностью пропадает, цена достигает полного минимума. Формирование цены по этому методу происходит как у поставщика, так и у предприятия розничной торговли. На основании прогнозирования продаж по этапам жизненного цикла определяется предварительный подсчет и планиру-

ется величина прибыли (см. таблицу).

Для оценки эффективности проекта используется методика расчета на основе уровня затрат предыдущего периода, как для поставщиков, так и для розничных предприятий.

Метод заключается в планировании предоставления скидок покупателям по этапам продаж. При использовании этого метода получается три (зависит от количества этапов) вида цен:

1 этап (С1) – максимальная цена;

2 этап (С2) – средняя цена (стандартная цена);

3 этап (С3) – минимальная цена.

Формирование цены поставщика рассчитывается по формуле:

$$C1 = Ц_{ст.} + \text{средний \%}; C2 = Ц_{ст.}; C3 = Ц_{ст.} - \text{средний \%} \quad (1)$$

где С – этап цикла; Ц_{ст} – стандартная цена продаж; средний % – средняя ставка процента, требуемая розничным предприятием от поставщика.

Формирование цены розничного торгового предприятия (цена конечному потребителю) производится путем начисления торговой наценки по сумме числа этапов срока продаж.

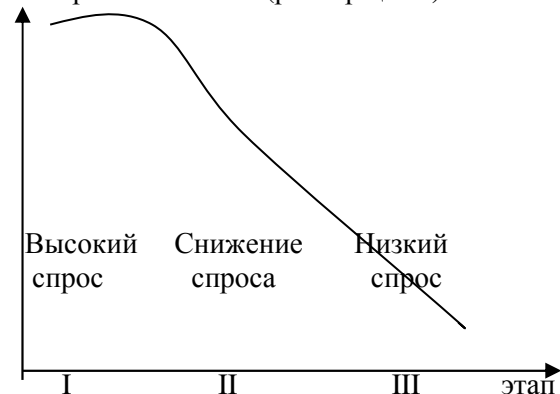
$$ТН_{C_n} = Q_{тн} / \sum_{чч} * C_n \quad (2)$$

где ТН_{C_n} – торговая наценка номера этапа; Q_{тн} – объем торговой наценки; $\sum_{чч}$ – сумма числа этапов; C_n – номер этапа.

При данном расчете цены реализации розничный магазин реализует максимальное количество товара (практически полное отсутствие остатков) и получает запланированную прибыль.

Совершенствование механизма взаимодействия поставщиков с предприятиями розничной торговли базируется на устойчивой системе договоренности о цене для конечного потребителя, для чего предлагается метод взаимодействия поставщиков и предприятий розничной торговли в ценообразовании, при котором происходит запланированное снижение цены (скидки) для стимулирования дальнейших продаж. При данном расчете цены реализации производитель предоставляет скидку, требуемую розничным магазином, и

Интерес клиентов (размер цены)



Жизненный цикл товара на прилавках розничного торгового предприятия

**Последовательность формирования цены предприятиями
Последовательность формирования цены на товар поставщика**

| | |
|--|--|
| 1. | Расчет цены на товар с желаемой прибылью |
| 2. | Анализ требований предприятия розничной торговли: - период, за который произойдет полный расчет с предприятием розничной торговли за объем поставки; - величина и количество предоставляемой скидки (взаимодействие с предприятием розничной торговли) |
| 3. | Определяются временные этапы между предоставляемыми скидками |
| 4. | Прогнозируется количество продаж по этапам жизненного цикла (взаимодействие с предприятием розничной торговли) |
| 5. | Первоначальная цена (стандартная цена) является ценой второго этапа |
| 6. | Осуществляется процент снижения цены – цена третьего этапа |
| 7. | Первоначальная цена (стандартная цена) плюс процент снижения – цена первого этапа |
| 8. | В сумме количество продаж по их ценам должно соответствовать общей цене всего объема товара |
| Последовательность формирования цены на товар розничного магазина | |
| 9. | Расчет цены на товар с желаемой прибылью |
| 10. | Период, за который нужно реализовать весь объем товара |
| 11. | Определяется временной размер этапов жизненного цикла товара |
| 12. | Прогнозируется количество продаж по этапам |
| 13. | Первоначальная цена (стандартная цена*) является ценой второго этапа |
| 14. | Определяется процент снижения цены – цена третьего этапа |
| 15. | Первоначальная цена (стандартная цена) плюс процент снижения – цена первого этапа |
| 16. | В сумме количество продаж по их ценам должно соответствовать общей цене всего объема товара |

*Стандартная цена – это прямые расходы плюс косвенные расходы плюс прибыль.

при этом получает запланированную прибыль; розничное торговое предприятие имеет возможность предоставлять потребителям максимально большие скидки и получать запланированную прибыль.

ЛИТЕРАТУРА

1. Берман Б., Эванс Дж. Розничная торговля: стратегический подход. 8-е изд. М.: Вильямс, 2008. 1181 с.
2. Колемаев В.А. Экономико-математическое моделирование. Моделирование макроэкономических процессов и систем. М.: Юнити-Дана, 2005. 295 с.

3. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность. М.: Инфра-М, 2008. 248 с.
4. Торговля в России – 2011: стат. сб./ Росстат. М., 2011. 519 с.
5. Третьяк О.А. Маркетинг: новые ориентиры модели управления / Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. М.: Инфра-М, 2005. 402 с.
6. Управление розничным маркетингом / под ред. Д. Гилберта; пер. с англ.; 2-е изд. М.: Инфра-М, 2005. 571 с.
7. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли / под ред. А.Н. Соломатина. СПб.: Питер, 2010. 560 с.

Л.Л.Покровская, К.М. Мухенберг

ПОСТРОЕНИЕ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ФОРМЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ В ИТ-СФЕРЕ

В современной экономической литературе под стратегическими альянсами понимаются формы долговременной устойчивой взаимовыгодной кооперации (сотрудничества) организаций для достижения определённых целей и получения синергетического эффекта всеми участниками. Тесное сотрудничество организаций на основе отношений аутсорсинга не является новым для рынка услуг, однако на сегодня не существует реальных механизмов, способных замкнуть информационные потоки, сопровождающие реализацию тех или иных работ во взаимодействующей паре. В этой связи возрастает необходимость исследования направлений и условий формирования стратегических альянсов хозяйствующих субъектов на множестве современных рынков.

Ключевые слова: аутсорсинг; ИТ-сфера; партнерские отношения; стратегические альянсы; бизнес-процессы; формальные связи; государственное регулирование; интеллектуальная собственность.

In modern economic literature strategic alliances are understood as forms of long-term sustainable cooperation of businesses to achieve certain goals and get synergy effect for all the participants. Close cooperation of organizations based on outsourcing is not new for the services market, though at the moment we can't see any real mechanisms able to close information flows accompanying certain types of work. Thus a need arises to research directions and conditions for forming strategic alliances of business entities at numerous modern markets.

Keywords: outsourcing; IT sector; partnership; strategic alliances; business processes; formal communication; state regulation; intellectual property.

Партнерские отношения на рынке ИТ-услуг в целом, а также в отношениях ИТ-аутсорсинга в частности, имеют ряд отличительных особенностей, которые определяют формирование стратегических альянсов.

В первую очередь это мотивы организации отношений аутсорсинга. Партнерские отношения в ИТ-сфере¹ строятся не по принципу выделения бизнес-процессов из собственного бизнеса и перехода к приобретению благ у специализированных предприятий. Основой здесь является использование чужих ресурсов для развития и работы с непрофильными направлениями или видами деятельности.

Второй особенностью построения партнерских отношений в ИТ-аутсорсинге представляется ресурсная обособленность аутсорсера от заказчика. В производственной сфере аутсорсер в своей деятельности используют региональную ресурсную базу, представленную на одном или смежных рынках, тогда как деятельность ИТ-аутсорсеров в значительной степени оторвана от основной и даже смежных направлений деятельности предприятия-заказчика.

И последней, но не менее важной осо-

бенностью партнерских отношений в ИТ-аутсорсинге является использование кадров, способных не только обслуживать отдельные виды оборудования, но и обучать пользователей. Эта особенность еще долгое время сохранится благодаря отсутствию единых программных платформ, рекомендованных для групп и отраслей современных предприятий профильными ведомствами.

Таким образом, можно выделить ряд обособленных форм организации стратегических альянсов в отношениях ИТ-аутсорсинга (табл. 1).

Функциональный стратегический альянс в ИТ-сфере – отношение долгосрочного сотрудничества между заказчиком и аутсорсером ИТ-услуг отраслевой принадлежности, необходимых для обеспечения бесперебойной работы ограниченного круга работников или номенклатуры оборудования предприятия-заказчика.

Линейно-функциональный стратегический альянс в ИТ-сфере – отношение долгосрочного сотрудничества между заказчиком и аутсорсером ИТ-услуг отраслевой принадлежности, необходимых для обеспечения бесперебойной работы широкого круга работников и смежных, взаимоувязанных групп обслуживания предприятия-заказчика.

Инновационный стратегический альянс в

¹ ИТ-сфера – сфера информационных технологий, информационно-технологические услуги (прим. авторов).

Формы организации стратегических альянсов в отношениях ИТ-аутсорсинга

| | Технико-технологический ИТ-аутсорсинг действующего оборудования | ИТ-аутсорсинг, выполняющий самостоятельные функции | ИТ-аутсорсинг, совмещающий ряд назначений в рамках одного бизнес-процесса |
|-----------------|--|--|--|
| Мотивы | 1) временное замещение производственных функций (субконтрактинг) 2) полное замещение бизнес-единиц (функциональный стратегический альянс) 3) новая позиция в производственном цикле (инновационный стратегический альянс) | 1) полное замещение бизнес-единиц (функциональный стратегический альянс) 2) новая позиция в производственном цикле (инновационный стратегический альянс) | 1) полное замещение бизнес-единиц (расширенный функциональный стратегический альянс) 2) новая позиция в производственном цикле (расширяющий инновационный стратегический альянс) |
| Бизнес-процессы | 1) один бизнес-процесс (функциональный стратегический альянс) 2) несколько смежных бизнес-процессов (линейно-функциональный стратегический альянс) 3) несколько самостоятельных бизнес-процессов (дифференцированный функциональный стратегический альянс) | 1) один бизнес-процесс (функциональный стратегический альянс) 2) несколько самостоятельных бизнес-процессов (дифференцированный функциональный стратегический альянс) | 1) один бизнес-процесс (расширенный функциональный стратегический альянс) 2) несколько самостоятельных бизнес-процессов (дифференцированный функциональный стратегический альянс) |
| Ресурсы | 1) единая ресурсная база (линейно-функциональный стратегический альянс) 2) разобшенная ресурсная база (дифференцированный функциональный или инновационный стратегический альянс) | 1) единая ресурсная база (линейно-функциональный стратегический альянс) 2) разобшенная ресурсная база (дифференцированный функциональный или инновационный стратегический альянс) | 1) единая ресурсная база (расширенный линейно-функциональный стратегический альянс) 2) разобщенная ресурсная база (дифференцированный функциональный или расширяющий инновационный стратегический альянс) |

ИТ-сфере – отношение долгосрочного сотрудничества между заказчиком и аутсорсером ИТ-услуг отраслевой принадлежности, необходимых для формирования новых бизнес-процессов, не предусмотренных первоначальным техническим заданием, обеспечивающих повышение эффективности работы сотрудников и групп оборудования предприятия-заказчика.

Дифференцированный функциональный альянс в ИТ-сфере – отношение долгосрочного сотрудничества между заказчиком и аутсорсером ИТ-услуг межотраслевой принадлежности, необходимых для обеспечения бесперебойной работы ограниченного круга сотрудников или номенклатуры оборудования предприятия-заказчика.

Расширяющий инновационный стратегический альянс в ИТ-сфере – отношение долгосрочного сотрудничества между заказчиком и аутсорсером ИТ услуг отраслевой принадлежности, необходимых для формирования

новых бизнес-процессов, не предусмотренных первоначальным техническим заданием, обеспечивающих повышение эффективности работы сотрудников и групп оборудования предприятия-заказчика, в котором аутсорсер принимает на себя дополнительные вспомогательные функции (обучение, стандартизация, адаптация).

Расширенный функциональный стратегический альянс в ИТ-сфере – отношение долгосрочного сотрудничества между заказчиком и аутсорсером ИТ-услуг отраслевой принадлежности, необходимых для обеспечения бесперебойной работы ограниченного круга работников или номенклатуры оборудования предприятия-заказчика, в котором аутсорсер принимает на себя дополнительные вспомогательные функции (обучение, стандартизация, адаптация).

Расширенный линейно-функциональный стратегический альянс в ИТ-сфере – отношение долгосрочного сотрудничества между за-

казчиком и аутсорсером ИТ-услуг отраслевой принадлежности, необходимых для обеспечения бесперебойной работы широкого круга работников и смежных, взаимозавязанных групп оборудования предприятия-заказчика, в котором аутсорсер принимает на себя дополнительные вспомогательные функции (обучение, стандартизация, адаптация).

Ключевыми методами построения стратегических альянсов могут выступать формальные связи и отношения слияния и поглощения.

К формальным связям следует отнести группу взаимосвязанных пар предприятий заказчик-аутсорсер, чьи отношения закреплены в самостоятельном договоре о долгосрочном сотрудничестве, несущем в себе информацию об условиях и способах взаимодействия.

Другой группой формальных взаимодействий может служить договор поставки или купли-продажи, имеющий гораздо меньше обязательств о совместном использовании достигнутых результатов труда.

Связи слияния и поглощения могут быть реализованы как на объединении функций множества подразделений (объединенные службы маркетинга, единая служба учета и контроля), так и на объединении стратегических планов развития и перераспределения объединенных ресурсов, реализуемых в формах холдинга с отдельной, выделенной структурой перераспределения ресурсов.

Роль формирования стратегических альянсов в области аутсорсинга ИТ-услуг как устойчивого источника межотраслевых инноваций, обеспечивающих процессы инновационной модернизации российской социально-экономической системы, вполне может быть обоснована следующим.

Определяющим регулирующим воздействием является ограничение прав каждого участника стратегического альянса на экономические результаты обращения результатов интеллектуального труда.

Совместное использование результатов интеллектуального труда должно позволить компенсировать негативное воздействие ряда ключевых риск-факторов, к которым относятся: квалификация руководителей и ведущих специалистов; надежность контрагентов; структура и объем финансовых источников; пространственное положение; политическая нестабильность; достоверность данных о рыночной конъюнктуре; изменение законодательства, в т.ч. налогового; качество ИТ-услуг, количество предлагаемого оборудования, степень инновации, количество потенциальных подразделений, конкурентная среда, количество поставщиков, критерий их надежности, изменение цен на комплектующие и обучение, уровень инфляции.

Методология регулирования состоит в

разработке управленческого подхода к определению доли участия каждого партнёра из пары взаимодействующих предприятий в формируемых конкурентных преимуществах стратегического альянса, построенного на отношениях аутсорсинга ИТ-услуг, и закреплении этого участия на длительной основе.

Государственное регулирование обращения интеллектуальной собственности в процессах аутсорсинга ИТ-услуг представляет собой жёсткий регулятор, с распределёнными функциями между различными институтами государственного администрирования экономических процессов на территории государства. Вместе с этим, хозяйствующие субъекты формируют собственные механизмы, защищающие их источники конкурентных преимуществ от прямого и косвенного копирования.

Сложности в ограничении доступности тех или иных материальных или нематериальных благ в экономике формируются за счёт постоянной эскалации конкурентной борьбы как внутри одной отрасли, так и не межотраслевым уровне. Именно межотраслевой уровень конкуренции затрагивает проблемы сохранения и развития интеллектуальных объектов собственности как самостоятельных источников конкурентных преимуществ, которые могут иметь приложение к многим направлениям хозяйствования.

Таким образом, рынок услуг ИТ-аутсорсинга как современный рынок услуг, на котором ключевым источником конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов являются результаты интеллектуального труда, является принципиальнейшим объектом государственного регулирования, позволяющего обеспечивать конкурентные права субъектов рынка.

Государственная система регулирования правоотношений в деятельности по предоставлению аутсорсинга ИТ-услуг затрагивает ключевые требования к организации отношений, однако не может регламентировать практику косвенного копирования результатов интеллектуального труда.

Таким образом, особую значимость приобретают мягкие рыночные (экономические) механизмы регулирования отношений, возникающих в результате обращения результатов интеллектуального труда в отношениях аутсорсинга ИТ-услуг. Эти механизмы проявляются в разработке новых концептуальных основ формирования стратегических альянсов на базе использования новых источников конкурентных преимуществ, в нашем случае результатов интеллектуального труда ИТ-аутсорсеров.

Для целей формирования стратегических альянсов необходимо определение конкретного набора конкурентных преимуществ (состава и соотношения между ними), которые при-

обретают участники новой пары взаимодействующих субъектов-заказчик – ИТ-аутсорсер.

Конкурентные преимущества формируются за счёт:

- ускорения процесса принятия управленческих решений;
- более полного учёта факторов производства и определения оптимального использования отдельных компонентов производственного процесса;
- повышения квалификации сотрудников при работе с базами данных организаций;
- более оперативного реагирования, приспособления к внешним изменениям информационной среды хозяйствующего субъекта.

Большинство многозадачных ИТ-услуг аутсорсинга представляют собой результат интеллектуального труда, область применения которого может быть настолько широка, что можно говорить о межотраслевом характере их реализации. Формирование стратегических альянсов способствует созданию устойчивых источников межотраслевых инноваций. Таким образом, развитие аутсорсинга ИТ-услуг в рамках стратегических альянсов выступает генератором межотраслевых инноваций, способствуя тем самым решению задач инновационной модернизации страны. Кроме того, необходимо помнить, что аутсорсинг ИТ-услуг для множества предприятий различных отраслей обычно затрагивает одинаковые группы бизнес-процессов.

Оптимизация бухгалтерского учёта за счёт использования современных программных продуктов имеет свои особенности для каждой отрасли, однако общий алгоритм учёта и сведения баланса по счетам, а также

формирования оборотных ведомостей едино для большинства видов и типов производств.

Обучение персонала навыкам работы с новым оборудованием и новыми программными комплексами является типовой операцией, требующей специальной подготовки специалистов в области педагогики и информатики. При этом программные комплексы могут выполнять различные цели.

Структуризация управленческих решений на основе результатов автоматизированного анализа унифицируется дружественным интерфейсом, задача которого сделать интуитивно понятными пользователю принципы получения и анализа необходимых данных.

Исходя из описанных особенностей оказания ИТ-услуг, следует сделать вывод о том, что большинство многозадачных ИТ-услуг аутсорсинга представляют собой результат интеллектуального труда, область применения которого может быть настолько широка, что правильной говорить о межотраслевом характере их реализации. Таким образом, развитие аутсорсинга ИТ-услуг выступает генератором межотраслевых инноваций, способствуя тем самым решению задач инновационной модернизации страны.

Инновационное развитие затрагивает все стороны общественной жизни, в том числе и процессы государственного управления. Формирование эффективной информационной инфраструктуры принимаемых решений позволяет повысить их обоснованность, обеспечивает прозрачность и открытость действий органов государственной власти и управления, устойчивое функционирование электронного правительства. Учитывая специфику

Таблица 2

Сравнение альтернативных путей аутсорсинга ИТ-услуг в органах государственной власти и управления

| Фактор сравнения | Привлечение существующих структур | Создание собственных ИТ-предприятий |
|----------------------------|--|--|
| Достоинства | 1) сокращение объема необходимых для развития предприятий ИТ услуг инвестиций 2) синергетический эффект от использования ресурсной базы взаимодействующих структур 3) использование в тех сферах, в которых необходим аутсорсинг | 1) обеспечение деятельности создаваемых структур за счёт административного ресурса 2) повышенный контроль над деятельностью |
| Недостатки | 1) возможная несовместимость принципов управления 2) раскрытие конфиденциальной информации | 1) инвестирование определенного количества финансовых ресурсов 2) распыление ресурсов |
| Возможные сферы применения | 1) информатизация деятельности (электронное правительство) 2) кадровые вопросы 3) государственный заказ | 1) продвижение государственных услуг в электронном виде 2) гарантийное и сервисное обслуживание |
| Виды (варианты) | 1) мультисорсинг 2) полный аутсорсинг 3) «генеральный подрядчик» | 1) внутреннее обслуживание 2) инсорсинг 3) «сервисная компания» 4) мультисорсинг |

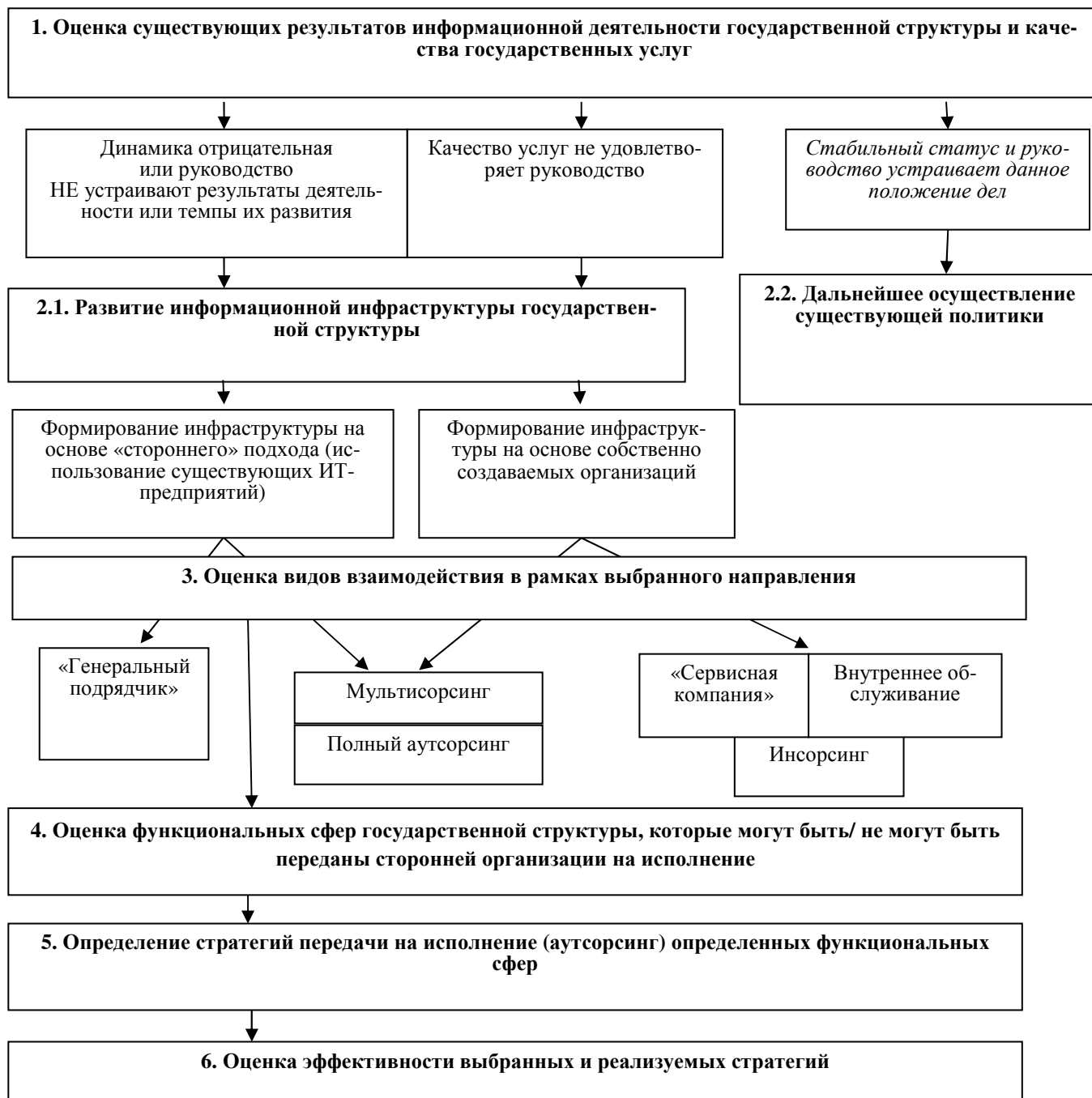
| | |
|--|----------------------|
| | 5) полный аутсорсинг |
|--|----------------------|

информационных задач и особенности кадровой государственной политики, представляется целесообразным использование аутсорсинга ИТ-услуг.

Аутсорсинг ИТ-услуг в государственных структурах может использоваться в формах внутреннего обслуживания, инсорсинга, «сервисной компании», мультисорсинга (выборочного аутсорсинга), полного аутсорсинга, «генерального подрядчика».

Органы государственной власти и управления при необходимости развития отноше-

ний аутсорсинга ИТ-услуг могут использовать существующие предприятия ИТ-услуг, имеющие опыт в определённой функциональной области. С другой стороны, государственная структура может сформировать новое предприятие либо на основе государственного, либо на основе совместного – частно-государственного капитала, тем самым повышая контроль над данными структурами и процессами, которые они будут выполнять. Сравнение данных путей развития представлено в табл. 2.



Формирование информационной инфраструктуры деятельности органов государственной власти и управления

Алгоритм формирования информационной инфраструктуры деятельности органов государственной власти и управления с учётом возможностей ИТ-аутсорсинга представлен на рисунке.

Таким образом, между органами государственной власти и управления и предприятием ИТ-услуг существуют предпосылки стратегического взаимодействия. В связи с этим появляется необходимость разработки механизма организации и поддержания взаимодействия органов государственной власти и управления со сторонними организациями, образующими её инновационную сферу, связанную с информационной инфраструктурой принятия решений и предоставления государственных услуг в стратегической перспективе.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гольдштейн Г.Я.* Стратегический инновационный менеджмент. Таганрог: Изд-во

ТРТУ, 2004.

2. Инновационная политика и инновационный бизнес в России // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. Спец. выпуск к пятому Петербургскому экономическому форуму. 2001. № 15. С. 89.

3. *Павлова О.* Телекоммуникационный аутсорсинг. Аутсорсинговая модель бизнеса: что целесообразно отдавать внешнему провайдеру // PC Week/RE («Компьютерная неделя»): [электронное издание]. 2007. 18 апреля. URL: <http://www.pcweek.ru/?ID=628137> (дата обращения: 22.04.2013)

4. *Яснев В.Н.* Информационные системы и технологии в экономике. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.

5. *Grover V., Cheon M.J., Teng J.T.C.* The effect of service quality and partnership on the outsourcing of information systems functions // Journal of Management Information Systems. 1996. № 12 (4). P. 89–116.

Д.А. Родионов

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО БИЗНЕС-ПЛАНА ПО СОЗДАНИЮ НОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

Рассматриваются возможности совершенствования методики разработки инвестиционных бизнес-планов, в частности, по созданию новых предприятий в сфере гостиничного бизнеса. Автор также предлагает внести некоторые усовершенствования в структуру типового бизнес-плана.

Ключевые слова: гостиничный бизнес; сфера услуг; туристические услуги; бизнес-план; инвестиционный бизнес-план; методика разработки бизнес-плана; маркетинговые исследования; инвестиции; инвестиционная среда.

We consider opportunities to improve methods of making investment business plans in particular for start-ups in hotel business. We also suggest making some improvements in the structure of a standard business plan.

Keywords: hotel business; service sphere; tourist services; business plan; investment business plan; method of business plan development; marketing research; investment; investment environment.

Бизнес-планирование является одним из важнейших направлений деятельности создаваемого предприятия, так как с его помощью осуществляется необходимый предварительный и текущий контроль формирования и использования ресурсов предприятия [3]. В условиях высококонкурентного высокодинамичного рынка гостиничных услуг бизнес-планирование является основой создания конкурентоспособности фирмы в будущем.

Под планированием бизнеса понимается постановка целей и утверждение путей их достижения с помощью различных программ действий. Инвестиционный проект представляет собой обоснование финансовой целесообразности, описание условий осуществления капитальных вложений и включает в себя всю основную и сопутствующую документацию.

На международных инвестиционно-финансовых рынках различными организациями выработаны определённые стандарты и методики подготовки бизнес-планов, технико-экономических обоснований и инвестиционных меморандумов. Рассмотрим перечень подобных организаций и основных существующих стандартов, применяющиеся в международной практике по бизнес-планированию.

Одной из организаций, предлагающих стандарты для бизнес-планирования, является United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) – Организация Объединённых Наций по промышленному развитию (ЮНИДО). Это организация, борющаяся за

глобальное процветание, поддерживающая индустриальное развитие развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Данный стандарт для написания бизнес-плана отличается своеобразной структурой, поэтому использование его в качестве исходного для инвестиционного проекта затруднительно.

В Европе для предпринимателей предлагается стандарт бизнес-планирования, представленный Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР). Эту финансово-кредитную организацию по праву можно считать одним из крупнейших инвесторов в Европе и Центральной Азии, привлекающим большое количество как собственных, так и иностранных инвестиций для создания новых и развития уже функционирующих предприятий. Тем не менее, структура бизнес-плана по стандартам ЕБРР является упрощённой и рамочной.

Глобальная программа технической помощи Содружеству Независимых государств – Technical Assistance for the Commonwealth of Independent States (TACIS) – располагает специальными стандартами, разработанными в сотрудничестве с Европейским союзом. Однако различия в целях и методах ведения бизнеса в Европе и Российской Федерации обуславливают необходимость воспринимать данные стандарты TACIS исключительно в качестве общего поверхностного руководства для составления бизнес-плана.

Ассоциация KPMG International пред-

ставляет из себя международную сеть компаний. Ее деятельность заключается в предоставлении аудиторских и консультационных услуг по самым разнообразным направлениям. Ассоциация официально не имеет связей с российскими финансовыми учреждениями и инвестиционными структурами. По этой причине стандарты KPMG могут рассматриваться исключительно в качестве рекомендации.

Украинская консалтинговая компания «Бюро финансового моделирования – BFM Group» разработала свой стандарт бизнес-плана. Она занимается бизнес-планированием и инвестиционным консалтингом, оценкой инвестиционной привлекательности предприятий и юридическими услугами. Предлагаемый ею стандарт очень развернутый и содержит уникальные, интересные разделы. Вариант структуры бизнес-плана, предлагаемый BFM Group, интересен и отличается от стандартов KPMG, UNIDO и TACIS. В частности, предлагается больше внимания уделить финансовому разделу: учету кредитных средств, SWOT-анализу и т.п.

Каждую из рассмотренных методик возможно использовать в практической деятельности по созданию нового предприятия, но, по нашему мнению, они нуждаются в доработке, в совершенствовании. За основу для дальнейшей доработки и совершенствования мы принимаем стандарт BFM Group.

На основе анализа неудач и банкротств предприятий малого бизнеса в РФ на первом году существования выявлены различные причины несовершенства методик. Самой главной, по нашему мнению, является низкое качество или отсутствие обоснования возможности и целесообразности создания предприятия гостиничного бизнеса в конкретных условиях до начала разработки конкретных условий бизнес-плана. Поэтому предлагаем разработку инвестиционного бизнес-плана осуществлять в два этапа.

Необходимость первого этапа планирования заключается в том, что потенциальному учредителю нового предприятия для снижения рисков и неопределенностей предлагается убедиться в возможности и целесообразности создания нового предприятия на конкретной территории и в конкретных условиях внешней макро- и микросреды.

На первом этапе проводится тщательное изучение и оценка внешней макро- и микросреды с целью выявления факторов социальной среды и среды деятельности. То есть на основе всестороннего PEST-анализа необходимо выявить возможности и угрозы для предполагаемого предприятия.

Сбор, оценка и анализ информации об окружающей среде позволяет определить потенциал рынка, его ёмкость для предлагаемой услуги, доступность ресурсов. Конкретно определяются следующие показатели:

потенциальная ёмкость рынка, реальная ёмкость рынка, потенциал сбыта предлагаемых услуг. Также определяется динамика рынка на момент анализа, перспективы его роста, прибыльность, барьеры входа и выхода, система распределения этих услуг и ключевые факторы успеха. Кроме того, исследуются характеристики инвестиционной среды (инвестиционного климата) [1]. Они рассматриваются на двух уровнях: общеэкономическом и отраслевом (или локальном уровне, предполагающем рассмотрение деятельности предприятия в конкретных условиях). Результатом является определение возможностей и угроз, тенденций их изменения и стратегической неопределенности. Есть вероятность, что стратегическая неопределенность приведет к появлению информационно ненасыщенной области. В случае если данных о внешней среде не хватает, следует разработать несколько сценариев развития – пессимистичный, оптимистичный и некий промежуточный. Необходимо сделать стратегические выводы по каждому из них.

Процесс формирования рыночной стратегии предприятия всегда начинается с анализа конъюнктуры [5]. Под конъюнктурой обычно понимают определенную экономическую ситуацию, характеризующуюся конкретным соотношением между спросом и предложением, движением цен и товарных запасов, портфелем заказов по отраслям и иными экономическими показателями. Конъюнктуру надо изучать и прогнозировать. Иначе товар или услугу не продать по наиболее выгодным ценам, не справиться с маневрированием ресурсами и изменением ассортимента и объемов товаров или услуг.

Основным результатом анализа внешней среды является определение ниши рынка. Она может существовать как незанятая конкурентами часть рынка или может возникнуть в результате предоставления новых, ранее не оказывавшихся услуг, или услуг с другими параметрами, соответствующими повышенной конкурентоспособности. Далее проводится исследование внешней микросреды, которое начинается с анализа конкурентов и уровня конкуренции для создаваемого предприятия. Анализ конкурентов и уровня конкуренции осуществляется на основе SWOT-анализа [4]. Он позволяет выявить сильные и слабые стороны вновь создаваемого предприятия в реальных условиях на основе оценки ключевых факторов успеха, оценить возможности и угрозы и выявить конкурентное положение создаваемой фирмы. Определенные потенциальные возможности и угрозы, сильные и слабые стороны позволяют выбрать или наметить конкурентную стратегию и мероприятия, направленные на снижение, а в лучшем случае – на исключение угроз и слабых сторон. Если в результате всестороннего рас-

смотрения результатов PEST и SWOT-анализов становится ясно, что угрозы и слабости предотвратить невозможно, то необходимо либо произвести более широкие детальные исследования для уточнения факторов внутренней и внешней среды, либо отказаться от дальнейшей разработки данной бизнес-идеи [2].

Следующим шагом исследования должно быть выявление потенциальных клиентов предполагаемого предприятия на основе сегментации рынка. Прежде чем приступить к сегментации рынка необходимо более углубленно исследовать сферу туристических услуг (все виды въездного и выездного туризма, их объемы и тенденции изменения). Итогом сегментирования является определение целевых сегментов и проведение позиционирования товаров и услуг. Для определения целевых сегментов на основе экспертного анализа оценивается привлекательность для фирмы каждого из рассматриваемых сегментов и конкурентные позиции создаваемой фирмы в каждом сегменте. По результатам сегментирования строится матрица определения целевых сегментов. На основе сегментирования рынка можно конкретизировать перечень и объем оказываемых услуг, которые будут в дальнейшем положены в основу производственного и финансового планов.

Ключевым фактором успеха при создании предприятия в сфере гостиничного бизнеса может стать любой конкурентный актив или компетенции, необходимые для завоевания наибольшей доли рынка, будь то устойчивое конкурентное преимущество (устойчивое превосходство), или всего лишь точка равенства с конкурентами.

Для окончательного принятия решений в области ассортимента услуг определяется конкурентоспособность каждой из них. Для этого на практике применяется ряд методов оценки товаров и услуг. В данном случае предлагается использовать метод экспертной оценки конкурентоспособности рассматриваемых услуг.

Если по результатам исследований, проводимых на первом этапе, будут получены удовлетворяющие исследователей результаты: доказано наличие ниши, обоснованы возможности, благоприятствующие деятельности фирмы на исследуемом рынке, рассмотрены мероприятия по снижению или исключению угроз, определены сильные и слабые стороны и общее конкурентное положение, которое может занять фирма на исследуемом рынке, определены количественные и качественные характеристики целевых сегментов, определены динамика рынка, реальная и потенциальная ёмкость для предлагаемых услуг, прогнозная прибыльность, то предлагаемые услуги обладают высокой конкурентоспособностью. Полученные результаты дают возмож-

ность авторам бизнес-идеи принять управленческое решение о возможности и целесообразности создания новой фирмы в области гостиничного бизнеса на конкретном рынке.

На втором этапе осуществляется экономическое обоснование предлагаемого бизнес-проекта. По нашему мнению, в ходе расчетного этапа структура исходного, взятого за основу бизнес-плана по стандартам BFM Group нуждается в некоторых дополнениях. В частности, необходимо добавить или представить в более развернутом виде следующие разделы.

- Описание предприятия. Этот раздел содержит всю необходимую информацию о компании: название, адреса, телефоны; полный список всех участников общества с указанием долей и описание того, каковы цели компании и ее задачи на будущее.

- План маркетинга – одна из важных частей плана компании, а процесс планирования маркетинга должен осуществляться как часть общего процесса планирования и составления бюджета фирмы. В маркетинговый план входит шесть элементов: анализ ситуации, цели, стратегия, тактика, бюджет и контроль.

- Организационная структура фирмы и менеджмент. Планирование организационной структуры фирмы включает в себя разработку кадровой политики, штатного расписания, расчет требуемого количества персонала, распределение административных обязанностей и должностей, определение типа занятости, разработку систем мотивации персонала, социальную защиту сотрудников. В итоге должна быть создана такая организационная структура, которая будет обеспечивать наиболее эффективную работу фирмы и достижение параметров, описанных в предыдущих пунктах бизнес-плана.

- Финансовый план. С помощью финансового плана определяется количество необходимых вложений и доля возможной прибыли. Здесь собирается воедино финансовая информация всех разделов бизнес-плана. Финансовый план включает в себя следующие пункты: потребность в финансировании, выплаты на погашение займов, выплаты на обслуживание займов, отчет о кеш-фло, баланс проекта, доходы подразделений и участников проекта, финансовые показатели, использование прибыли, объем продаж, поступления от продаж, налоговые выплаты, общие издержки.

- Структура сметы затрат создаваемого предприятия. При составлении сметы затрат целесообразно все затраты разделить на постоянные (условно-постоянные) и переменные. В состав постоянных затрат входят сумма накладных расходов в целом по предприятию, сумма амортизационных отчислений по основным фондам, сумма необходимого кредита, а также выплата процентов по нему. В

состав переменных затрат входят затраты на материалы и товары, затраты на электроэнергию и другие виды ресурсов, затраты на оплату труда.

- **Страхование и риски.** Описание процесса расчета и управления финансовыми рисками и страхования от них должно быть разбито на шесть последовательных стадий: определение цели, выяснение риска, оценка риска, выбор метода управления риском, осуществление управления, подведение итогов.

- **Общая эффективность проекта.** В этом разделе производится анализ экономической эффективности проекта, состоящий из расчета и анализа показателей эффективности проекта и анализа чувствительности проекта к изменению основных исходных показателей.

Целесообразно рассчитывать следующие показатели экономической эффективности проекта: дисконтированная величина доходов PV, чистый приведенный доход NPV, индекс рентабельности инвестиций R, срок окупаемости, точка безубыточности, срок операци-

онной безубыточности, чистая прибыль.

На основании собранных и рассчитанных данных об общей экономической эффективности проекта и периода окупаемости принимается управленческое решение о возможности и целесообразности открытия нового предприятия гостиничного бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абчук В.А.* Энциклопедия современного бизнеса. СПб.: Вектор, 2005. 640 с.

2. *Белявский Н.К.* Маркетинговое исследование: Информация, анализ, прогноз. М.: Финансы и статистика, 2006. 320 с.

3. *Бизнес-планирование / под ред. В.М. Попова, С.И. Ляпунова, С.Г. Млодика.* 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2006. 816 с.

4. *Котлер Ф.* Маркетинг-менеджмент. СПб.: ПитерКом, 2010. 896 с.

5. *Фатхутдинов Р.А.* Стратегическая конкурентоспособность. М.: Экономика, 2005. 504 с.

Л.М. Хабибуллина

ФАКТОРЫ И ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ УСЛУГ

Рассматриваются факторы и особенности антикризисного управления на предприятиях малого бизнеса в сфере услуг, условия возникновения кризисных ситуаций на этапе формирования инновационной экономики.

Ключевые слова: антикризисное управление; малый бизнес; сфера услуг; кризисная ситуация; инновационная экономика.

We consider factors and characteristic features of crisis management at small business in service sphere and look at conditions that lead to crisis at the stage of innovation economy formation.

Keywords: crisis management; small business; service sphere; crisis situation; innovation economy.

Сфера услуг в условиях современного развития рыночной экономики нуждается во внедрении инноваций, в том числе в области управления на микроуровне. Инновационная экономика выступает одновременно как благоприятной средой возникновения кризисных ситуаций в предпринимательстве, так и средством их преодоления. На этапе экономического кризиса, как правило, ситуация значительно обостряется и вероятность негативных последствий на порядок увеличивается. Это существенно осложняет процесс управления малым предприятием и сказывается на процедуре принятия решений. Все более насущным становится применение инструментов современного антикризисного управления как неотъемлемого критерия эффективности деятельности предприятия. Поэтому следует принимать во внимание тот факт, что кризисные ситуации в предпринимательской деятельности являются важнейшим фактором антикризисного управления в сфере услуг.

По данным Федеральной службы статистики, на 1 января 2013 г. число малых предприятий (без микропредприятий) по всем отраслям экономики составило 238,1 тыс., из них на долю предприятий сферы услуг приходится 152,8 тыс. Всего оборот малых предприятий составил 15116,3 млрд. руб. Сфера услуг здесь лидирует – совокупный доход ее предприятий составил 11247 млрд. руб. [4]. Эти данные свидетельствуют о значительном преобладании предприятий сервисного сектора над остальными отраслями малого бизнеса. В самой сфере услуг преобладают такие направления, как оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользова-

ния, ресторанный бизнес, операции с недвижимым имуществом, транспорт, связь и туризм. Устойчивое рыночное положение и дальнейшее совершенствование деятельности предприятий малого бизнеса в сфере услуг во многом определяется их способностью преодолевать негативные последствия кризисных ситуаций. Под кризисной ситуацией понимается совокупность внутренних и внешних факторов, возникших в условиях наступления кризиса и несущих угрозу функционированию предприятия.

Антикризисное управление в настоящее время является эффективным инструментом обеспечения экономической безопасности предприятий малого бизнеса в сфере услуг на этапе формирования инновационной экономики. Его основной задачей является не только сохранение стабильности и целостности предприятия, но и вывод его на более высокий уровень конкурентоспособности и качества производимых услуг. В рамках антикризисного управления проводится анализ конкретных направлений управленческой и хозяйственной деятельности организации, а также мероприятий по профилактике негативных последствий принятия неэффективных управленческих решений. Угрозу функционированию предприятий малого бизнеса в сфере услуг составляют следующие негативные организационно-управленческие факторы:

1. Отсутствие комплексной проверки устойчивости предприятия и его партнеров на рынке (и в пределах отрасли).
2. Недостоверность основных показателей конкурентоспособности услуги.
3. Неточность ориентации предприятия на пожелания и предпочтения потребителей.

4. Непрофессиональное отношение работников предприятия к своим обязанностям, особенно в процессе обслуживания клиентов.

5. Неточность конкретных показателей и индикаторов деятельности предприятия в условиях современного рынка.

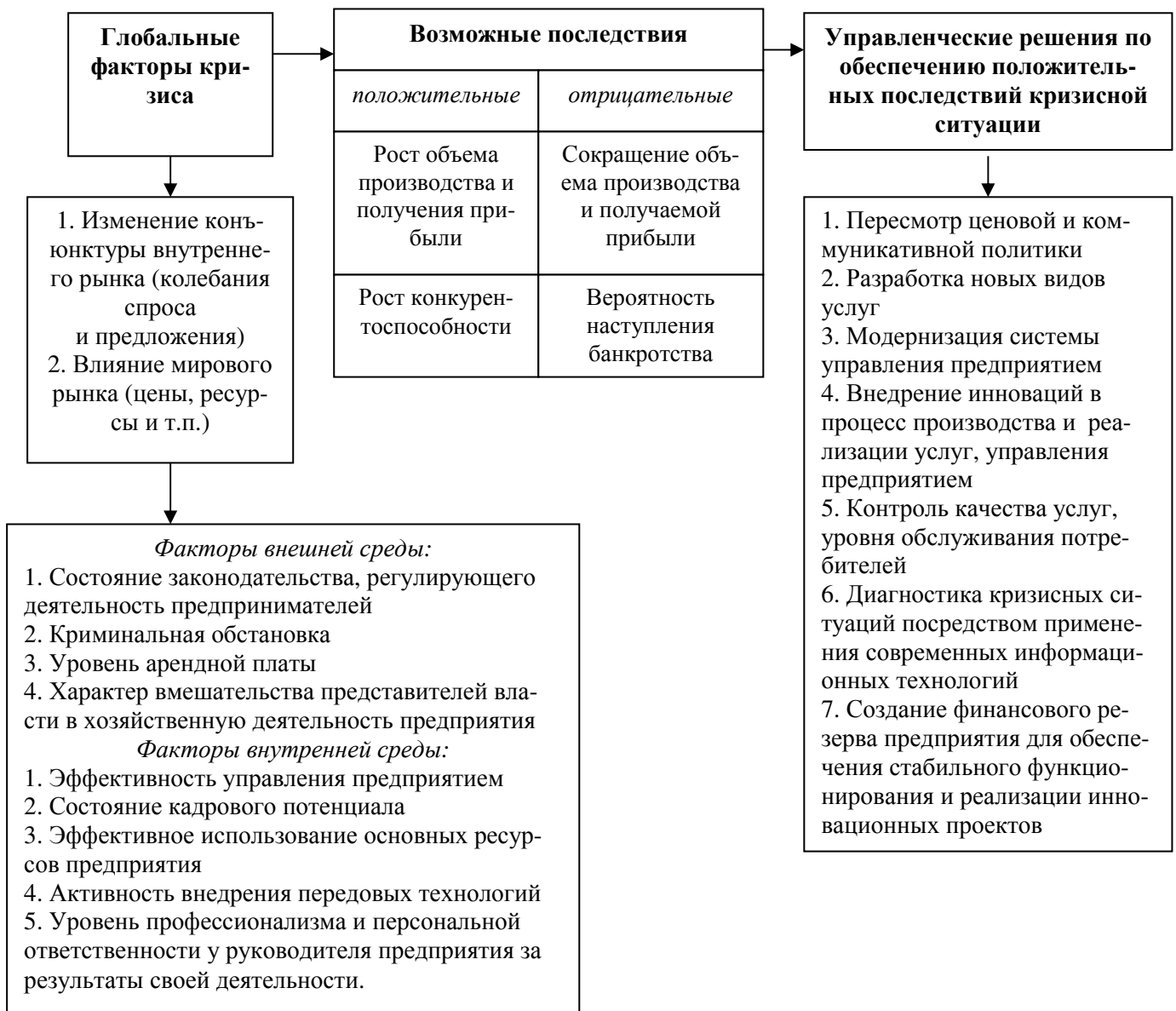
6. Нерегулярность мониторинга конкурентной среды и рыночной конъюнктуры.

Существенное влияние на условие возникновения кризисных ситуаций в деятельности малых предприятий сферы услуг оказывают глобальные факторы кризиса, а также факторы внешней и внутренней среды самого сервисного предприятия. Взаимосвязь этих факторов определяет характер возможных последствий наступления кризисной ситуации – положительных или отрицательных. С целью обеспечения положительных последствий необходимо принятие эффективных управ-

ленческих решений, которые должны разрабатываться на основе современной концепции антикризисного управления (см. рисунок).

Кризисные явления содержат в себе не только угрозу существованию предприятия, но и ориентируют предпринимателя разрабатывать конкретные антикризисные мероприятия, которые позволяют принять эффективное решение и вывести предприятие из кризисной ситуации с минимальными издержками. Предлагается следующая модель антикризисной деятельности в области управленческих решений:

- 1) своевременное и адекватное реагирование предприятия на изменение рыночной конъюнктуры путем применения комплексных исследований и методики диагностики выявленных кризисных ситуаций;
- 2) повышение конкурентоспособности



Факторы и условия возникновения кризисных ситуаций на предприятиях малого и среднего бизнеса в сфере услуг

предприятия на основе внедрения инновационных технологий;

3) использование передовых технологий и инноваций в процессе принятия управленческих решений, в том числе информационных технологий;

4) эффективный мониторинг рынка и отрасли в процессе реализации антикризисной политики предприятия.

По мнению отечественных экспертов, темпы, последовательность и успех социально-экономических преобразований определяются прежде всего поведением хозяйствующих субъектов, темпами их адаптации к новым условиям [3. С. 85]. Предприятия малого бизнеса в сфере услуг за счет своей гибкости и подвижности обладают существенным преимуществом в процессе такой адаптации, по сравнению с крупными корпорациями. В ходе принятия управленческих решений в период кризисной ситуации данная особенность является необходимым условием преодоления

негативных последствий.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Барейко С.Н.* Специфика развития малого предпринимательства в российской экономике // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2012. № 4. С. 173–178.

2. *Колесникова Л.А.* Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием. М.: Новый Логос, 2004. 333 с.

3. *Очкивский С.* Идеи обретают очертания // Конкуренция и рынок. 2012. № 2. С. 76–85.

4. Предпринимательство. Институциональные преобразования в экономике. Оперативная информация. Малые предприятия (без микропредприятий) на 1 января 2013 года // Федеральная служба государственной статистики: [сайт]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 26.05.2013)

Ю.В. Шулятьев

ВНУТРИФИРМЕННЫЕ ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассматривается проблема конкурентных преимуществ и эффективности предприятия в контексте различных подходов к теории фирмы. Анализируется тенденция переоценки роли персонала и вклада трудовых ресурсов в повышение эффективности деятельности фирмы.

Ключевые слова: теория фирмы; экономическая эффективность; конкурентные преимущества; трудовые ресурсы.

We consider the problem of competitive advantages and business efficiency in the context of various approaches to the firm theory. We analyze the trend of reassessing the role of personnel and contribution made by the labour resources in increasing business performance.

Keywords: firm theory; economic efficiency; competitive advantages; labour resources.

В условиях рыночной экономики многих экономистов занимает вопрос повышения экономической эффективности деятельности предприятия. Для понимания процессов, происходящих внутри фирмы, а также для определения факторов, влияющих на ее эффективность, необходимо рассмотреть теоретические концепции фирмы. Теория фирмы – система знаний, объясняющая и прогнозирующая поведение фирмы, позволяющая подготавливать решения о ценах, объемах производства, инвестициях, дивидендной политике, логистике, рекламной деятельности и т.п. [6]. Теории фирмы пополнялись и обновлялись вместе с развитием экономической науки и экономической теории в целом.

Теория фирмы (ТФ) рассматривает широкий круг аспектов деятельности предприятия, однако можно выделить ряд вопросов, выступающих в качестве ключевых для анализа становления и развития новых предприятий:

1. Причины существования фирмы, то есть – почему фирмы возникают и функционируют.
 2. «Границы» фирмы, а именно – чем определяются границы фирмы, какие процессы считать внутрифирменными, а какие – внешними.
 3. Организационная структура фирмы.
 4. Функционирование, форма управления фирмой, координация работы структурных подразделений и работников.
 5. Конкурентные преимущества: в чем заключаются конкурентные преимущества фирмы.
 6. Механизм создания стоимости. Основная цель функционирования фирмы.
- Существует множество различных теорий фирмы, мы рассмотрим лишь некоторые

из них. При этом мы акцентируем свое внимание на вопросе конкурентных преимуществ фирмы.

Разработка *бихевиористского подхода* (поведенческая теория фирмы) началась еще в 1963 г. (школа Карнеги–Меллона). К поведенческим теориям фирмы относят все теории фирмы, изучающие цели отдельных индивидов и коллективов, описывающие процессы принятия решений. Поведенческую теорию фирмы не ограничивает описательными методами – она стремится построить обобщенную модель принятия решений.

Поведенческая теория фирмы учитывает интересы всех участников производственного процесса – от руководства предприятия до наемных работников. Широкое распространение эта теория фирмы получила в практике японского бизнеса, менеджеры которого полагают, что залог успешной деятельности предприятия – в заинтересованности всех его сотрудников. Поскольку все цели одновременно максимизировать, невозможно в основе бихевиористской теории – искусство компромисса. В 1978 г. Герберт Саймон предложил развитие бихевиоризма применительно к экономическим процессам, за что был удостоен в этом же году Нобелевской премии «За новаторское исследование процесса принятия решений в рамках экономических организаций».

Ресурсная теория фирмы была разработана в 1980–1990 гг. Ее цель – объяснить существование конкурентных преимуществ. Фирма в ресурсной теории фирмы – совокупность ресурсов. Залогом эффективного функционирования признается наличие у фирмы «стратегического» ресурса, отличающего ее от конкурентов.

Эдит Пенроуз, основоположник ресурсной теории, объясняла необходимость разра-

ботки новой ТФ неудовлетворенностью неоклассической теорией фирмы, которая, рассматривая фирму как «черный ящик», не дает понимания о внутрифирменных процессах развития предприятия. Э. Пенроуз определяет фирму как некоторый фонд ресурсов. Условием при этом является то, что эти ресурсы будут уникальными для фирмы, они не могут быть воспроизведены в точности и быстро другими фирмами, определяя тем самым конкурентные преимущества фирмы [1]. Эти ресурсы могут быть только коллективными, то есть их использование по отдельности и вне фирмы не дает прибыли и не создает конкурентных преимуществ. Фирма, по мнению Э. Пенроуз, представляет собой сеть административных отношений, в рамках которых менеджеры координируют использование ресурсов.

Дальнейшее развитие ресурсная концепция получила в 1980-х гг. в работах Б. Вернерфельта, Р. Рамелта и Дж. Барни, подчеркивавших важность уникальных, специфических для каждой фирмы ресурсов для создания и удержания конкурентных преимуществ. Согласно Дж. Барни, ресурсы, которыми фирмы наделены неоднородно и которые обеспечивают долгосрочное стратегическое преимущество, обладают следующими качествами [1]:

- редкость, возможно даже уникальность ресурса;
- ценность ресурса для экономики предприятия;
- отсутствие ресурсов-субститутов;
- отсутствие возможности точной имитации ресурса для фирм-конкурентов.

На практике, безусловно, все эти принципы трудновыполнимы.

Основоположники ресурсной теории фирмы полагают, что даже стандартное производственное оборудование, вследствие своей стоимости и ориентированности на производство определенного продукта, может стать барьером для входа в отрасль, источником конкурентных преимуществ предприятия. Однако такая концепция может объяснить краткосрочную позицию удачной фирмы, но не превращение случайных свойств уникальных ресурсов в устойчивые, поддерживаемые конкурентные преимущества, дающие стабильные доходы [3].

Авторы ресурсной ТФ отмечали, что главным барьером для входа в отрасль для предприятия могут служить внутрифирменные организационные ресурсы, которые не могут быть куплены на рынке. Поэтому была проведена переоценка взглядов на аккумуляцию специфических, уникальных ресурсов. Такими ресурсами авторы посчитали квалификацию и мотивацию персонала, которые не могут быть проданы или куплены на рынке.

Современные разработки в области теории фирмы в основном отражают изменившиеся условия функционирования предприятий, ориентированы на новейшие технологии, прогнозирование изменений потребительского спроса, проблемы рискованного инвестирования, а также вопросы эффективного хозяйствования. В основе своей современные направления теории фирмы имеют, как правило, стратегический подход к управлению предприятием. Среди современных направлений теории фирмы в качестве основных можно выделить концепцию реинжиниринга и теорию альянсов.

Концепция реинжиниринга подразумевает перестройку на современной информационной и технологической основе организации производства и управления, комплексное оздоровление предприятия, охватывающие и реконструирующие все без исключения элементы предприятия, включая систему мотивации персонала. В качестве новых импульсов повышения эффективности эта теория фирмы рассматривает сокращение размеров и оптимизацию хозяйствующих субъектов, потенциал матричных структур, сочетающих линейное и программное руководство, а также возможности деятельности комплексных целевых программ. Управленческий механизм фирмы при этом нацелен на изучение рынка – анализ его ёмкости, организацию сбыта товаров, способы стимулирования продаж, обеспечение конкурентоспособности товаров и услуг [4].

Новые процессы, сформулированные концепцией реинжиниринга, имеют следующие отличительные свойства:

- реинтеграция, или горизонтальное сжатие производственного процесса (подразумевает объединение нескольких работ в одну);
- вертикальное сжатие процесса (оперативные решения могут приниматься на местах, без дополнительного согласования с высшим руководством);
- ослабление бюрократических процедур путем уменьшения количества промежуточных проверок и согласований, совмещение по возможности части ранее последовательных работ;
- преобладание в управлении предприятием смешанного централизованно-децентрализованного подхода.

В результате процессов реинжиниринга организационная структура предприятия меняется: происходит переход от функциональных подразделений к автономным междисциплинарным рабочим группам. При этом сама работа предприятия становится более многоплановой, что требует от работников инициативы, способности принимать самостоятельные решения, а во многих случаях и повышения квалификации. Концепция реинжиниринга рассматривает различные части организа-

ции не как составные части одного механизма, а как узлы производственной сети, осознающие стратегические цели предприятия и развивающие интеллектуальные взаимодействия с другими подразделениями.

Теория альянсов (ассоциативных форм организации и управления). Появление этой теории фирмы обусловлено развитием в экономике интеграционных процессов, направленных на более эффективное использование различных видов ресурсов, в основном – финансовых, инвестиционных и технологических. Интеграционные процессы предусматривают появление многообразных форм горизонтального объединения предприятий, образующих организационные иерархии вокруг основных производственных процессов. К таким объединениям можно отнести конгломераты, горизонтальные корпорации, консорциумы, стратегические союзы, холдинги, различные хозяйственные ассоциации и группы.

Теория альянсов предусматривает кооперацию среди конкурентов, поставщиков и потребителей и тем самым расширяет границы фирмы. Эта ТФ предполагает объединение профессиональных знаний и навыков каждого партнера альянса, которые позволяют создать более эффективную организационную структуру. Теория альянсов видит конкурентные преимущества «объединенной» фирмы в том, что она может использовать специфические рыночные возможности, которые отдельно взятыми организациями не могут быть реализованы.

Теория альянсов в качестве основной задачи ставит перед собой разработку мер по повышению эффективности трудовых ресурсов. Сотрудники предприятия рассматриваются не как персонифицированные издержки производства, а как составная часть капитала предприятия. При этом немаловажным фактором является доверие персонала к руководителям, системе управления предприятием, принимаемым решениям и их исполнению.

Таким образом, в оценке эффективности деятельности предприятия в настоящее время начинает преобладать тенденция переоценки вклада и роли персонала предприятия. Сегодня становится очевидным, что квалифицированный, мотивированный персонал – залог успешного и эффективного функционирования фирмы.

Как известно, уровень производительности труда является одним из важнейших показателей, характеризующих эффективность общественного производства. Производительность труда – это степень эффективности целесообразной деятельности людей, отражающая способность производить за единицу рабочего времени определенный объем по-

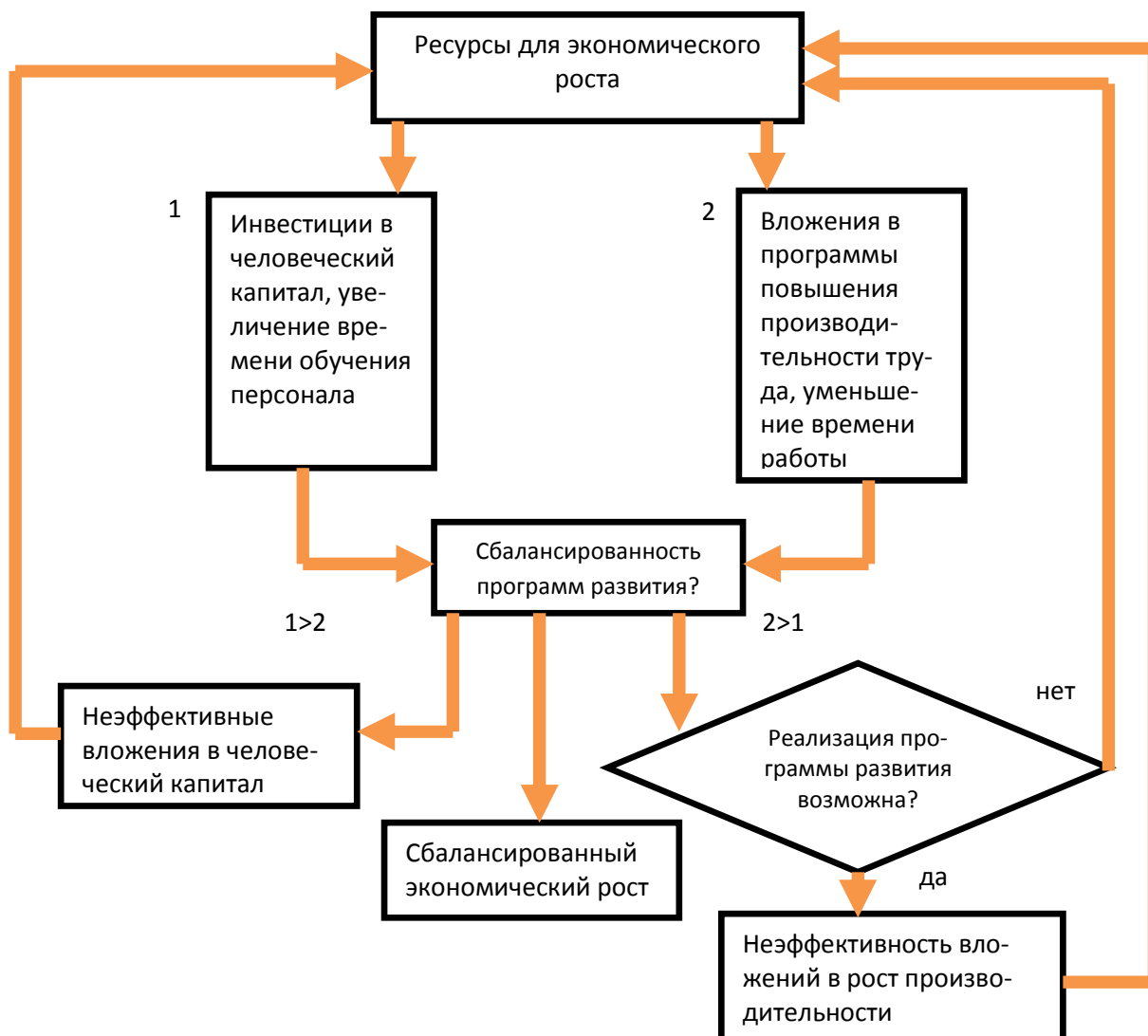
лезных эффектов и потребительных стоимостей. Под эффективностью труда следует понимать достижение работниками более высоких результатов деятельности с меньшими затратами [2].

С появлением новых прогрессивных технологий и внедрением их в производство возникает объективная необходимость в дополнительном обучении сотрудников, повышении их квалификации. Это, однако, занимает дополнительное время, требует дополнительных затрат. При этом в макроэкономическом смысле – рынок труда сокращается, что может вызвать диспропорции в экономике. Следовательно, рост производительности труда должен быть согласован с повышением темпов экономического роста – таким образом, чтобы было обеспечено сбалансированное экономическое развитие (см. рисунок) [5].

Как показано на схеме (см. рисунок), анализ ситуаций, возникающих при выделении ресурсов на программы развития, показывает, что при реализации программ обучения персонала могут возникнуть проблемы сбалансированности.

По мнению Ю.Е. Путихина, программы преобразования экономики и связанные с ними программы обучения сотрудников, приводящие к сокращению времени их работы, требуют больших народнохозяйственных затрат на реализацию поставленных задач развития. Задачи увеличения времени обучения в жизни человека могут при определенных условиях вступать в противоречие с сокращением времени работы [5]. На схеме показано, что реализация программ повышения производительности труда в экономике не может быть достигнута в том случае, когда тормозом является неподготовленность персонала, при этом эффективность программ перестройки экономики будет снижаться. Все указанное необходимо учесть при распределении ресурсов. Если программы развития человеческого капитала (увеличение времени обучения) «отстают» от программ развития производства, то эффективность последних падает. И наоборот, если отстают программы развития производства и повышения производительности труда, то вложения в повышение качества труда окажутся неэффективны. Вопросы сбалансированности программ развития – это важная составляющая оптимизации процессов восстановления экономики в нашей стране [5].

Таким образом, опираясь на доводы теории фирмы, опыт зарубежных стран, а также наблюдая современные экономические тенденции, мы приходим к очевидности повышения роли персонала предприятия в эффективности его деятельности.



Условия эффективного развития (автор Ю.Е. Путихин [5. С. 116])

ЛИТЕРАТУРА

1. Белоусенко М.В. Экономическая организация: ресурсно-ориентированный подход // Научные труды ДонНТУ. Серия: Экономическая. Донецк, 2008. Вып. 34–1. С. 190–197.
2. Годин А.М. Статистика. М.: Издат.-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2002.
3. Когут Б., Зандер У. Знания фирмы, комбинационные способности и репликация технологий // Российский журнал менеджмента. 2004. № 1. Т. 2.

4. Мильнер Б.З. Теория организации. М.: ИНФРА-М, 2000.
5. Путихин Ю.Е. Проблемы экономической эффективности программ повышения производительности труда // Журнал правовых и экономических исследований. 2013. № 2. С. 113–117.
6. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007.

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫМИ ПРОЦЕССАМИ И СФЕРОЙ УСЛУГ

УДК 338.46:658

А.А. Аль-Нсур

ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ УСЛУГ: ВИДЫ И ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ

Доказано, что инновационная деятельность в сфере услуг по своей направленности должна строиться исходя из классификации используемых инноваций. Автор рассматривает существующие подходы в классификации и выделяет характеристики присущие инновационному развитию в сфере услуг.

Ключевые слова: инновации; инновационные процессы; сфера услуг; инновационная система.

We prove that innovation activity in service sector should be carried out in accordance with the classification of innovations used. We examine current approaches to classification and emphasize characteristics typical for innovation development in service sector.

Keywords: innovations; innovation processes; service sphere; innovation system.

Современная экономика представляет собой сложный механизм хозяйствования, в котором взаимодействуют различные структурные составляющие и для эффективного развития которого необходимы преобразования в виде инноваций. Именно поэтому внедрение инноваций сегодня рассматривается как решающий фактор социального и экономического развития стран. К. Кристен, В. Абернати, К. Кларк, С. Г. Фалько и другие авторы указывают, что дальнейшее развитие мировой экономики будет определяться инновационными отраслями и внедрением инноваций в экономические сектора [1; 5; 7; 8]. Сфера услуг, являясь одной из важнейших составляющих экономики, должна иметь в качестве ориентира инновационное развитие. Эффективность сферы услуг, повышение уровня удовлетворенности общества и рост конкурентоспособности оказываемых услуг должны строиться на инновационном развитии и использовании инновационных подходов в управлении сферой услуг. Инновации в различных модификациях одновременно выступают в качестве основного продукта сферы услуг, так как даже сам процесс производства и реализации товаров пользуется инструментарием сферы услуг.

Анализируя современные инновационные тенденции, автор пришел к заключению, что внедрение новых услуг или совершенствование уже существующих должно осуществляться на основе принципиально новых технологий или новых комбинаций через приме-

нение новых знаний.

В то же время, на сегодняшний день не существует единого мнения о том, по каким критериям возможно проводить разграничение видов инновационных услуг и как определить инновационную природу оказываемых услуг. Попытка унифицировать определения «инноваций» в экономике была предпринята Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) при подготовке Руководства, принятого в Осло в 1997 г. Согласно этому документу, инновации включают новые продукты и процессы, разработанные с внедрением технологии, и существенные технологические улучшения в продуктах и процессах.

В некоторых отраслях сферы услуг существуют сектора, использующие собственные инновационные разработки и исследования, например, научно-исследовательские, инженеринговые, консалтинговые, образовательные услуги. Тем не менее, до сих пор исследователи (Л.М. Гохберг, В.А. Молчанова) не сформировали четкого показателя для разграничения по видам инноваций внутри всех секторов, в том числе и сферы услуг. Исследователи сходятся во мнении, что современная экономика является активным потребителем технических инноваций, производимых сферой услуг. Однако вопрос о том, производят ли предприятия сферы услуг новшества самостоятельно и что брать за базис при проведении инновационных классификаций, остается дискуссионным [4]. Ученые сходятся во мнении, что основной целью инновационной по-

литики предприятия сферы услуг является создание и развитие базы для оказания более эффективной услуги или комплекса услуг [3].

Для комплексного рассмотрения вопроса инноваций в сфере услуг необходимо начать исследования с научных подходов в формировании самой сущности инноваций. Несмотря на важность вопроса, следует также подчеркнуть, что инновации и их развитие в экономической науке являются не только дискуссионными вопросами, но и сами определения инноваций в сфере услуг в рамках научных подходов только начинают формироваться [9].

С.Д. Ильенкова и Л.М. Гохберг утверждают, что основными свойствами инновации являются научно-техническая новизна, ее востребованность и возможность материальной реализации с целью потребления. Следовательно, различные инновации должны обладать [2]: достаточной новизной; удовлетворять рыночному спросу; приносить прибыль производителю. Новизна инноваций обычно оценивается по технологическим параметрам, а также с рыночных позиций. С учетом представленного выше определения строится следующая классификация инноваций, предложенная С.Г. Фалько:

- продуктовые инновации, они включают применение новых материалов, новых полуфабрикатов и служат для получения принципиально новых по содержанию услуг;
- процессные инновации, которые означают новые методы организации производства [5].

Б. Ван Арк, Л. Броема и П. ден Хортог дают следующее определение: инновация в сфере услуг может быть определена как новая концепция сервиса, новые каналы связи с клиентами, новые системы распределения и технологические решения, которые чаще все-

го совместно изменяют предложение услуг на рынке, обновляют функции фирмы и требуют структурно новых организационных, технологических и человеческих возможностей фирмы [10].

По мнению В. Абернати и К. Кларка, инновации в сфере услуг целесообразно ранжировать по следующим направлениям: регулярные инновации, нишевые инновации, революционные инновации, архитектурные инновации [7]. В начале 21 века представленная классификация модифицируется и расширяется с четырех до девяти направлений. Список инновационных направлений преобразуется следующим образом: инновация процесса – внедрение новых или существенно улучшенных техники и технологии в процесс, инновация в управлении, инновация бизнес-модели, маркетинговая инновация, инновация в логистике, институциональные инновации, ресурсные инновации, концептуальные инновации.

Проведя анализ существующих подходов к определению видов инноваций в сфере услуг, автор установил, что большая часть инноваций в сфере услуг – это процессные инновации. Поэтому, акцентируя внимание на процессных инновациях, автор выделяет виды процессных инноваций в сфере услуг (рис. 1), объединяя вышерассмотренные подходы.

В то же время, рассматривая процесс инновационной составляющей в услуге и выделяя классификации инноваций в сфере услуг, необходимо отметить ряд последовательных этапов, которые проходит новшество от его зарождения до внедрения (рис. 2).

На начальном этапе необходимо определять потребность в инновации для конкретной услуги. Выбор вида инновации и метода ее внедрения в процесс оказания услуги или



Рис. 1. Виды процессных инноваций в сфере услуг



Рис. 2. Процесс включения инновации в услугу

формирование самой услуги должен осуществляться в условиях множественности вариантов. Далее в зависимости от выбранного инновационного типа создается проект инновации в услуге, при этом учитываются ресурсные ограничения, заложенные в программе развития классификации в сфере услуг, где целесообразно применять уже широко используемые инновации. Только после совершения указанных шагов начинается сама процедура внедрения инновации в услугу. Этот процесс является, по нашему мнению, многомерным, так как должен не только совершаться переход от одной стадии к последующей только после завершения предыдущей, но и на каждой стадии необходимо планировать управление активизацией научных исследований, маркетинга, организационного проектирования сферы услуг, формирования команды исполнителей, деятельность которой носит инновационный характер.

С нашей точки зрения, инновации в сфере услуг не могут быть полностью измерены количественными показателями по аналогии с инновациями в других сферах (например, количеством патентов или изобретений). Более того, значительную часть инноваций в сфере услуг невозможно представить в патенте или изобретении.

Патент – это охраняемый документ, удостоверяющий исключительное право, авторство и приоритет изобретения полезной модели либо промышленного образца [6]. Невозможность патентования всех инноваций в сфере услуг, по нашему мнению, вызвана, прежде всего, тем, что инновации в данном сегменте в основном создаются в виде интеллектуальной собственности, которую достаточно сложно ранжировать по инновационным критериям, в то время как при патентовании инноваций государственные законы основываются на вещном подходе к изобретению.

Таким образом, можно говорить о неточностях не только в контроле роста инновационной активности в сфере услуг, но также о проблеме определения характеристик инновационной услуги.

Для решения вышеобозначенных разногласий и неточностей в трактовках инноваций услуг предлагается следующий подход к определению инновационной услуги. Мы полагаем, что в качестве основных критериев, характеризующих инновационность услуги, следует рассматривать следующие:

1) достижение нового уровня качества оказываемой услуги, которое можно проследить через существенное отличие в потребительских свойствах услуг относительно представленных на рынке аналогов;

2) новые приемы взаимодействия с потребителем, включая создание дополнительных услуг, информирования, коммуникации и обратной связи с потребителями, на основе разработки и внедрения новых технических решений.

Также мы считаем возможным устанавливать инновационность услуги с помощью следующих показателей предприятия:

- доля расходов на НИОКР услуги в общем объеме расходов организации не менее 30%;
- доля использования новых технологий в оказываемой услуге не менее 30%.

Предлагаем использовать пограничное значение 30% как усредненное по секторам сферы услуг, на практике данный показатель должен варьироваться в зависимости от вида услуги и типа предприятия.

Таким образом, определив признаки инновационности услуг, предлагаем их использовать в качестве базиса для выделения основных классификационных видов инновационных услуг:

- инновационные услуги, оказываемые

предприятиями наукоемких отраслей;

- инновационные услуги, оказываемые с использованием новейших образцов технологического оборудования, технологических процессов и технологий;

- инновационные услуги, выполненные с участием высококвалифицированного, специально подготовленного персонала.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Быковский В.В.* Инновационный ресурс повышения качества производственных систем: монография. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008.

2. *Ильенкова С.Д., Гохберг Л.М.* Инновационный менеджмент. М.: ЮНИТИ, 2003.

3. *Лацоник У.* Теория инновационного предприятия // *Terra economicus*: сб. статей российских и зарубежных экономистов начала XXI века. М.: Наука-Спектр, 2008. С. 672.

4. *Молчанова В.А.* Инновации: классификация и направления инновационных изменений // Проблемы функционирования и развития территориальных социально-экономических систем: сб. статей II Всероссийской научно-практической интернет-конференции. В 3-

х т. Т. 1. Уфа: Изд-во ИСЭИ УНЦ РАН, 2008. С. 91–96.

5. *Фалько С.Г.* Инновационный менеджмент. М.: Изд-во МГТУ им. Баумана, 1996.

6. Экономические термины // *ForexAW.com* [сайт]. URL: <http://forexaw.com/TERMS/Economic terms and concepts> (дата обращения: 29.04.2013)

7. *Abernathy W.J., Clark K.B.* Innovation: Mapping the winds of creative destruction // *Research Policy*. 2002. Vol. 14. Issue 1. P. 138–152.

8. *Christensen C.* The Innovator's Dilemma: The Revolutionary Book. Paperback, 2010.

9. Final Report of the UNWTO Forum: «Innovation in tourism – Adopting to Change». Bled, Slovenia, 2007 // *World-tourism.org*: [сайт]. URL: <http://www.world-tourism.org/pub> (дата обращения: 29.04.2013)

10. *Van Ark B., Broersma L., den Hertog P.* Services Innovation, Performance and Policy // *A Review, Synthesis Report in the Framework of the Structural Information Provision on Innovation in Services*. DIALOGIC and Innovation studies. Utrecht University, 2003. P. 14.

Г.В. Бабенко

ПРОБЛЕМЫ РЕНОВАЦИИ И ВОЗРОЖДЕНИЯ ИСТОРИЧЕСКОГО ЦЕНТРА ГОРОДОВ РОССИИ

Рассмотрены проблемные вопросы, касающиеся роли исторического центра городов, стратегий их реновации и возрождения. В качестве примера учета особенностей исторического центра в градостроительной политике и практике использован опыт Санкт-Петербурга.

Ключевые слова: исторический центр города; реновация; редевелопмент; комфортная среда.

We consider problems concerning the role of historical centre of cities, the strategy of their renovation and revival. The experience of St. Petersburg is given as an example of taking into consideration peculiar features of the historical centre in town-planning policy and practice.

Keywords: historical downtown, renovation, redevelopment, comfortable environment.

Россия – государство с высоким уровнем урбанизации, который, как показали результаты последней переписи населения, хотя и незначительно, но все же повысился в последние годы. В связи с этим стабильное и устойчивое развитие городов является важнейшим условием социально-экономического развития страны.

Современный город является сложным социально-экономическим комплексом, имеющим не только пространственную ось размещения на определенной территории, но и временную ось, имеющую историческое измерение, настоящий статус и перспективу развития. В этой связи исторический центр любого города, облик которого должен быть уникальным и узнаваемым (что не всегда бывает на практике), несет на себе отпечаток прошлой истории города.

Вместе с тем, настоящее и будущее города также связано с историческим центром, и не только с необходимостью сохранения исторических традиций, но и с созданием комфортной среды, организацией привлекательных мест для отдыха населения, предоставлением различных сервисных услуг.

К числу основных стратегий сохранения исторического центра городов следует отнести:

- реставрацию имеющихся архитектурных и исторических построек и памятников (в том числе, уникальных, свойственных данному городу¹);

- сохранение природно-ландшафтной и архитектурной цельности исторического центра, что может быть зафиксировано не только в городских регламентах, но и в международных документах (если тот или иной город имеет международное значение²);

- восстановление ранее утраченных (разрушенных) построек, неоднозначное отношение к которым, как со стороны экспертов, так и со стороны населения, определяется термином «новодел»;

- реновация (редевелопмент) тех зданий и целых кварталов центра города, которые не представляют значительной исторической ценности;

- вывод предприятий из так называемой «серой зоны», в ряде случаев (что сложилось в основном в период индустриализации) примыкающих к историческому центру города, в периферийные городские районы, с последующей реновацией данных зон;

- реновация ветхого или аварийного жилья, расположенного в исторической части города, и др.

Вне зависимости от используемых стратегий сохранения исторического центра городов целесообразно перед принятием решений по их реализации провести общественные слушания и другие формы согласования проектов с экспертным сообществом и общественностью.

Следует также выделить и те стратегии,

¹ Например, в г. Ухта (Республика Коми) в центре города отмечено место, в котором была впервые добыта нефть, а в г. Усинске, рядом с филиалом Ухтинского университета недавно был поставлен памятник комару, как символ освоения Крайнего Севера.

² В этой связи можно сослаться на ситуацию с немецким городом Дрезден, который был лишен статуса объекта всемирного наследия из-за строительства нового современного моста через Эльбу, нарушившего уникальный природно-исторический ландшафт территории (значение которого вышло за рамки только местной достопримечательности).

которые ведут к разрушению исторического центра, но, несмотря на это, продолжают применяться в ряде городов. К таким стратегиям можно отнести:

- уплотнительную застройку, создающую дискомфорт и скученность проживающего населения, ухудшение транспортной ситуации (затруднение проезда, стоянки автомобилей и т.п.)

- попытки пустить на слом здания с определенной исторической ценностью (для чего результаты экспертизы подгоняются под намерения девелоперов) и на освободившейся земле построить новые офисные и торговые центры с повышенной прибыльностью;

- нарушения природно-ландшафтной и архитектурной цельности исторического центра, заключающиеся в строительстве зданий и сооружений, разрушающих сложившийся ансамбль, сокращение числа парков, скверов и других территорий с озеленением и пр.

В качестве примера учета особенностей исторического центра в градостроительной политике и практике можно привести Санкт-Петербург, который по ряду рейтингов комфортабельности в последние годы опередил Москву.

Специфика градостроительной политики и деятельности Санкт-Петербурга обусловлена тем, что в городе расположено достаточно много объектов градостроительной деятельности особого регулирования, в отношении которых должен применяться особый порядок разработки, согласования и утверждения градостроительной документации, специальные государственные градостроительные нормативы и правила, специальные государственные стандарты [1]. К числу таких объектов в городе отнесены:

- историко-культурные заповедники и территории, на которых расположены группы объектов, представляющих собой историко-культурное наследие города;

- природные территории со статусом особо охраняемых;

- территории, представляющие особую градостроительную значимость, и др.

Исторический центр Санкт-Петербурга, имеющий не только городское и национальное, но и международное значение, сосредоточен преимущественно в Центральном и Адмиралтейском районах. В связи с этим в данных районах и прилегающих к ним территориях других районов осуществляется масштабная программа вывода промышленных

предприятий за пределы территории города и последующей реновации высвобождающихся территорий и сооружений.

Вместе с тем, большинство домов, расположенных в центральных районах, относятся к старому фонду, представляющему собой плотную сплошную застройку, с редкими вкраплениями «сталинской застройки».

По своему качеству жилищный фонд весьма неоднороден, поскольку он включает как достаточно большое количество престижных домов, прошедших реконструкцию, капитальный ремонт, так и ветхих зданий, расположенных в глубине дворов. Практически все дома охраняются Комитетом по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры, что, соответственно, затрудняет как реконструкцию, так и новое строительство в этой части города.

В то же время, в Санкт-Петербурге имеется несколько промышленных («серых») зон, примыкающих к историческому центру города, перспективных для реновации (с необходимой в ряде случаев рекультивацией земли) с последующей застройкой данной территории комфортным жильем и обеспечением социальной инфраструктурой. Близость центра и наличие готовых коммуникаций обеспечивает застройку данных территорий с использованием концепции комплексного освоения территории [2].

Следует учитывать, что освоение потенциальных для новой застройки территорий в пределах городской территории требует создания эффективного механизма комплексного освоения новых территорий, предусматривающего взаимодействие государства и частных девелоперов (в том числе путем применения государственно-частного партнерства) в предварительном инфраструктурном обустройстве территории.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Санкт-Петербурга от 26.12.2006 г. № 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» // Правительство Санкт-Петербурга: [официальный сайт]. URL: <http://gov.spb.ru/law?print&nd=888800018&nh=0&start=-473> (дата обращения: 20.05.2013)

2. Денисенко Е. Марш КОТов // Эксперт Северо-Запад. 2012. 20 февраля. № 7. С. 36–41.

П.А. Волков

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ КАК АКТИВНОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Рассмотрены организационно-политические предпосылки развития рынка экологических услуг и формирования соответствующей инфраструктуры, а также определены экономические возможности и перспективы экологизации процесса экономического развития в России.

Ключевые слова: *экоиндустрия; рынок экологических услуг; экологические проблемы индустриализации; экологические потребности.*

We consider organizational and political prerequisites of developing eco-services market and forming an appropriate infrastructure. We also determine economic opportunities and prospects of making the economic development of Russia ecology-oriented.

Keywords: *eco-industry; eco-services market; environmental problems of industrialization; ecological needs.*

Экологические проблемы столь масштабны, что ставят под угрозу экологическое равновесие не только в ряде стран, но и во всей экосистеме. Так, около 2,4 млрд. человек планеты не имеют доступа к основным услугам в области санитарии, а 1,2 млрд. человек, или шестая часть населения мира, не обеспечены безопасной питьевой водой [1] (стремительный рост городского населения приведет к увеличению спроса на питьевую воду, который превышает предложение). В большинстве городов южного полушария планеты водопроводная питьевая вода доступна не для всех (люди, не имеющие доступа к безопасной воде, вынуждены покупать ее по ценам, которые в 4-100 раз превышают цену на воду из городских систем водоснабжения).

Особенно сложное положение с доступом к безопасной воде сложилось в Африке (более 300 млн. человек не обеспечены водой в достаточном количестве). Наряду с этим в развивающихся странах более 90% объема сточных вод сбрасывается непосредственно в реки, озера и прибрежные воды без какой бы то ни было обработки. Подавляющее большинство городов Африки и Азии с населением 1 млн. человек и более вообще не имеют систем канализации [1]. В тех же случаях, когда системы для удаления сточных вод существуют, они обслуживают лишь богатые жилые районы.

Все более значимой становится и проблема, связанная с отсутствием системы ликвидации твердых отходов в странах, где около половины городского населения лишены возможности пользоваться услугами надлежащих систем удаления коммунально-бытовых отхо-

дов и где обрабатывается менее 10% таких отходов (но даже в этом случае их обработка ведется практически без соблюдения приемлемых стандартов) [1]. Кроме того, в большинстве развивающихся стран участки, на которых проживают скваттеры, обычно не обслуживаются предприятиями по сбору бытовых отходов, в результате чего, по некоторым оценкам, от 20% до 50% образующихся твердых отходов так и остаются лежать на земле. К тому же в странах, где расширение городов и стремительная индустриализация сопровождаются ростом интенсивности дорожного движения и потребления энергии, проблема загрязнения воздуха приобретает все более устойчивый и серьезный характер [1].

Далее отметим, что в связи с расширением международной торговли, поездок и миграции экологические проблемы, возникающие в какой-либо стране, отнюдь не ограничиваются ее территорией и требуют безотлагательного решения, так как данные проблемы выступают одним из необходимых условий обеспечения устойчивого развития в глобальном масштабе. Осознание важности экологических проблем привело к тому, что все большее число стран, в частности промышленно развитых, вводят в действие природоохранное законодательство и соответствующие налоги и в целом учитывают экологические аспекты в общей экономической и финансовой политике. Подобные усилия оказали существенное воздействие на расширение рынка экологических товаров и услуг.

Активизация роста экоиндустрии в промышленно развитых странах наблюдается в

течение 1980-х годов и, по большей части, 1990-х годов, в результате чего в 2007 году объем доходов в этом секторе достиг 610 млрд. долл. США. Однако в связи с нарастанием кризисных явлений в экономике в настоящее время рост спроса прекратился. В этой связи компании стран-членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) предпринимают попытки найти новые экономические возможности в странах с формирующейся рыночной экономикой.

Рыночное трансформирование экономики создало организационно-политические предпосылки развития рынка экологических товаров и услуг и формирования соответствующей инфраструктуры. Так, экономические возможности и перспективы формирования и развития такого рынка в России определяются группой факторов, одни из которых универсальны, а другие отображают национальную специфику. Например, многообразие факторов спроса на рынке экологических услуг определяется нормативно-правовыми ограничениями хозяйственной деятельности; экономической и финансовой мотивацией хозяйствующих субъектов; налоговой политикой государства в сфере природопользования; уровнем осведомленности населения и эффективностью деятельности национальных СМИ в области формирования общественного мнения. Поскольку финансовые средства на природоохранные цели в большинстве случаев направляются, в первую очередь, на минимизацию отрицательных последствий загрязнения, накопления отходов или заражения, чем на предупреждение их возникновения, то мероприятия по обеспечению соблюдения экологических нормативов чаще всего сопровождаются затратами без получения выгод [2].

При этом в развитых странах, наряду с инструментами нормативного регулирования, активно используются экономические инструменты, включающие экологические налоги, разрешения и лицензии, отчисления за загрязнение окружающей среды и квоты на выбросы, сбросы и захоронения, природоохранные субсидии, которые дополняют нормативные положения, стимулируя мероприятия по борьбе с загрязнениями и мобилизуя ресурсы для финансирования экологических услуг. Спрос на экологические услуги может стимулироваться не только требованиями нормативно-правовой системы, но и экономическими и финансовыми выгодами производителя. При этом перспектива получения соответствующих выгод благодаря рациональному использованию сырьевых материалов и энергии, а также сокращению, ликвидации или вторичному использованию отходов может стимулировать приобретение соответствующих товаров и услуг.

Безусловно, большинство экологических

проблем имеет региональную специфику, которая требует разработки и принятия адекватных решений на уровне региона. На наш взгляд, перечисленные факторы, необходимые для создания и развития сектора экологических услуг, могут иметь реальное влияние только при наличии административной инфраструктуры; современного законодательства и эффективного его применения; внедрении инноваций; финансовой поддержке международных организаций; техническом содействии со стороны развитых стран; сотрудничестве государственного и частного секторов. Вместе с тем, решение данной проблемы возможно при условии разработки и принятия соответствующих нормативов, которые учитывались бы всеми субъектами хозяйственной деятельности независимо от форм собственности.

В наиболее обобщенном виде необходимые предпосылки формирования рынка экологических услуг в России заключаются в наличии комплексного природоохранного законодательства и практики его применения (прямые природоохранные мероприятия); создании системы экономических стимулов для обеспечения постоянного спроса на экологические услуги; формировании инфраструктуры рынка инженерных, консультативных и аналитических услуг экологического рынка; развитии малоотходных и ресурсосберегающих технологий; разработке альтернативных вариантов решения экологических проблем (модернизация экономики, изменение экспортной политики).

На наш взгляд, перечисленные направления являются основными в решении проблем экологизации экономического развития, формирования устойчивого типа экономического роста. При этом опыт развитых стран доказывает, что рациональным подходом к решению экологических проблем является объединение административных и экономических инструментов, которые позволяют объединить процедуру соблюдения нормативных положений с получением экономических выгод. Вместе с тем, с учетом традиционно ограниченного финансирования научно-исследовательских и конструкторских разработок, с одной стороны, и необходимостью скорейшего применения экологически безопасных технологий – с другой, целесообразным является создание условий для содействия освоению и адаптации зарубежных экологически безопасных технологий.

Очевидно, что формирование и укрепление партнерских связей России с развитыми странами в области производства и реализации экологически безопасных товаров и услуг дало бы возможность активнее развивать отечественные рынки экологических товаров и услуг посредством получения доступа к передовым технологиям для усиления технологи-

ческого потенциала страны и выхода на мировой рынок экологических услуг. При этом обязательное участие в международных информационных и проектных сетях является задачей государственной политики.

Международное сотрудничество – важный фактор решения проблемы разрыва между экологическими потребностями и имеющимися необходимыми ресурсами. Особое значение в данном контексте приобретает международное финансирование. Безусловно, в развитых странах уделяется внимание выравниванию требований экологического законодательства, воздействующих на структуру товарных потоков и направления инвестирования. При этом развитие рынка экологического или территориального сегмента невозможно без соответствующего развития инфраструктуры, которая представлена несколькими самостоятельными направлениями, включающими производство экологической техники, приборов для контроля состояния окружающей среды, создание ресурсосберегающей техники и технологий, расширенное использование вторичных ресурсов и экологическое воспроизводство, экологическое образование и воспитание, а также предоставление экологических услуг.

Отметим, что только в Канаде действует свыше 3500 компаний, выпускающих оборудование для охраны окружающей среды и связанные с ней услуги. В них работает более 110 тыс. человек [3]. В Японии с 1988 года действует специальный экспертный совет по экологическому бизнесу. Данная сфера экономики включает: предприятия, обеспечивающие предотвращение загрязнения (произ-

водство оборудования, приборов и средств контроля в целях охраны окружающей среды), предприятия с природосберегающей технологией (переработка отходов, гелиоэнергетические установки, производство товаров с экологической маркировкой), а также предприятия, осуществляющие меры по благоустройству окружающей среды и информационному экобизнесу. Деятельность министерства внешней торговли и промышленности Японии в содействии развитию природоохранной техники способствует проведению исследований спроса на оборудование, оказывает поддержку в международной конкуренции по производству очистного оборудования [3].

Таким образом, стимулируя развитие экологического рынка, государство, с одной стороны, получает действенный инструмент удовлетворения актуальных потребностей общества в экологических товарах и услугах, а также средствах обеспечения экологической безопасности производства, а с другой – формирует активный сектор экономики, способный предложить новые рабочие места и привлечь инвестиции.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Лукьянчиков Н.Н.* Экономика и организация природопользования. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
2. *Пахомова Н.В.* Экологический менеджмент. СПб.: Питер, 2003.
3. *Якобсон Л.И.* Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов. М., 1996.

Р.Г. Гасымов

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Обоснована необходимость создания равных конкурентных условий для всех перевозчиков и транспортных компаний государств, осуществляющих транспортную деятельность и предоставляющих услуги в рамках согласованной внешнеэкономической политики в области транспорта.

Ключевые слова: транспортная система; глобальное логистическое провайдерство; рынок транспортных услуг; реформирование системы транспорта.

We prove the need to create equal competitive conditions for all carriers and transport companies of countries carrying out transportation and rendering services in accordance with coordinated external economic policy in transport sphere.

Keywords: transport system; global logistics providing; market of transport services; reforming transport system.

Мирохозяйственное развитие в последние десятилетия характеризуется сближением национальных экономик, сфер политической и общественной деятельности, оптимизацией размещения ресурсов и производства. Этот процесс приводит к огромной концентрации производства и капитала в собственности транснациональных корпораций (ТНК). По данным ЮНКТАД, на их долю приходится более трети промышленного производства, 2/3 внешней торговли, около 30 млн. занятых. В 2010 г. – 60% доходов ТНК было получено не в собственной стране, а за рубежом. Общая тенденция всемирного сервиса выражается в образовании огромных региональных экономических пространств ЕС, НАФТА, АСЕАН, МЕРКОСУР и ряд других [1].

Безусловно, деятельность транспортной системы оказывает все большее воздействие на структурные сдвиги мирового хозяйства. Так, для послевоенного развития характерно превышение темпов роста международной торговли над аналогичным показателем промышленного производства, что отражается на темпах роста общего грузооборота.

Отметим, что на транспорте глобализация проявляется не столько в концентрации капитала, сколько в совершенствовании логистических технологий – бурном развитии интермодальных перевозок и доставки товаров «от двери к двери». Взаимодействующие виды транспорта, терминальные, складские устройства дополняют друг друга, работают на конечный результат, а не конкурируют между собой в стремлении повысить собственные экономические показатели. В результате создания единого комплекса обра-

щения товаров возникает синергетический (системный) эффект.

В условиях глобализации формируется новый вид предпринимательства – глобальное логистическое провайдерство, или партнерство промышленника и коммерсанта, происходит консолидация всех участников процесса в целях достижения непрерывности движения. При этом крупные провайдерские компании могут не только поглощать себе подобные, но и вступают в корпоративную кооперацию со средним и малым экспедиторским предпринимательством, сферой деятельности которых является региональный, локальный уровень, специализированный сервис [2].

Формирование общего рынка транспортных услуг должно предусматривать реализацию следующих мер в области законодательства и нормативной правовой базы: гармонизацию (в том числе на основе наднационального регулирования) законодательной и нормативной правовой базы в области транспорта; разработку и принятие многосторонних соглашений о международном автомобильном, железнодорожном, воздушном сообщении, о морском торговом судоходстве, о внутреннем водном судоходстве взамен действующих двусторонних межправительственных соглашений; последовательную совместную работу по устранению барьеров во взаимном доступе на рынок перевозок пассажиров и грузов, связанных с ними вспомогательных и дополнительных услуг; использование существующих инструментов по регулированию сектора транспорта с обязательной равной юридической силой для всех государств.

В целях реализации указанных положе-

ний необходимо завершить работу по присоединению к основополагающим многосторонним документам, международным соглашениям и конвенциям ЕЭК ООН, ЭСКАТО ООН, ИКАО, ИМО в области транспорта, а также приведение в соответствие с ними национальной законодательной и нормативной правовой базы.

Так, например, в отношении международных железнодорожных сообщений следует предусмотреть сохранение и укрепление общего рынка услуг железнодорожного транспорта. В сфере международных автомобильных и морских перевозок, внутреннего водного транспорта должно быть осуществлено обеспечение транспортным предприятиям национального режима, заключение многосторонних соглашений, определяющих порядок и условия осуществления перевозок; внесение в национальное законодательство и нормативную правовую базу необходимых изменений, направленных на закрепление экономической интеграции.

Наряду с этим, в сфере гражданской авиации и использования воздушного пространства должны быть предусмотрены сохранение и укрепление сотрудничества по всем направлениям деятельности международных организаций; принятие мер по расширению коммерческих возможностей авиаперевозчиков. Также должно быть заключено многостороннее соглашение о воздушном сообщении («открытом небе»), в рамках которого без ущерба для обеспечения безопасности полетов и авиационной безопасности будут отменены ограничения по маршрутам и частотам полетов, емкости воздушных судов, тарифам, а также критериям паритета при осуществлении воздушного сообщения в строгом соответствии с политикой и рекомендуемой практикой ИКАО (ICAO – International Civil Aviation Organization – специализированное учреждение ООН, устанавливающее международные нормы гражданской авиации и координирующее развитие) по либерализации международных воздушных сообщений. В национальное законодательство и нормативную правовую базу должны быть внесены изменения и дополнения, направленные на реализацию экономической интеграции в рамках общего рынка транспортных услуг.

Вместе с тем, в целях снятия ограничений на право осуществления экономической деятельности в форме коммерческого присутствия в любом из государств-участников общего рынка транспортных услуг, привлечения инвестиций в развитие транспортного бизнеса, открытия дочерних компаний и филиалов поставщиков транспортных и связанных с ними услуг необходимо предусмотреть возможность взаимного предоставления государствам-участникам общего рынка транспорт-

ных услуг национального режима в отношении учреждения и функционирования компаний, осуществляющих транспортную деятельность, а также оказывающих дополнительные услуги, связанные с организацией международных перевозок [1].

На наш взгляд, в области тарифной политики в рамках формирования общего рынка транспортных услуг следует уделить внимание совершенствованию тарифной системы в соответствии с многосторонними соглашениями государств-участников в области транспорта, а также международными соглашениями и конвенциями. Необходимо обеспечивать свободное ценообразование в конкурентных секторах рынка транспортных услуг; проводить индексацию тарифов на транспортные услуги субъектов естественных монополий, осуществляемую в соответствии с параметрами социально-экономического развития государств-участников и финансовых планов субъектов естественных монополий; возмещать субъектам естественных монополий экономически обоснованные затраты и установить нормы рентабельности (прибыли) при осуществлении социально значимых перевозок, в том числе по проезду отдельных категорий граждан (по согласованному перечню) и провозу их багажа в сообщении между государствами-участниками общего рынка транспортных услуг. Должны быть определены источники компенсаций в случаях установления тарифов, плат и сборов на транспортные услуги субъектов естественных монополий, не обеспечивающих установленный уровень рентабельности перевозок, а также проведено согласование мер по тарифному регулированию с другими стимулирующими и ограничивающими мерами в области транспорта.

Очевидно, что в рамках создания общего рынка транспортных услуг необходима гармонизация систем налогообложения поставщиков транспортных услуг. При этом в целях создания равных конкурентных условий для поставщиков транспортных и связанных с ними услуг необходимо согласование налоговой политики в области транспорта по таким позициям, как унификация ставок налогов; устранение двойного налогообложения; регулярный (оперативный) обмен информацией между налоговыми службами государств-участников в области контроля поставщиков транспортных услуг. В данном случае налоговая политика на транспорте должна ориентироваться на упрощение налоговой системы и усиление инвестиционной направленности, снижение общей налоговой нагрузки, стимулирование эффективной деятельности субъектов транспортного комплекса, а также обеспечивать согласование единого перечня основных налогов, единых принципов и правил налогообложения поставщиков транспортных

и связанных с ними услуг, а также единых терминов и понятий; соответствие принципам налогообложения, используемым в мировой практике, основных принципов налогообложения транспортных предприятий.

На наш взгляд, реализация названных мер должна осуществляться в обязательной увязке с формированием единого рынка рабочей силы, а также согласованной миграционной, социальной и образовательной политикой через создание межгосударственного банка данных по спросу и предложению рабочей

силы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Будрина Е.В.* Проблемы формирования и управления развитием регионального рынка транспортных услуг. СПб.: Изд-во СПбГИЭУ, 2002.

2. *Плужников К.И.* Глобализация производства и распределение транспортных услуг // Бюллетень транспортной информации. 2008. № 5. С. 15–23.

К.А. Иванова

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДОВ РЕЗУЛЬТАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Проведен анализ зарубежных методов результативности, применяемых для управления программами и проектами, выявлены принципы и механизмы, возможные к применению в отечественной практике.

Ключевые слова: социальная инфраструктура; целевые программы; методы результативности; анализ; эффективность.

We carry out the analysis of foreign methods of efficiency used to manage programs and projects and reveal principles and mechanisms to be used in domestic practice.

Keywords: social infrastructure; goal-oriented programs; methods of efficiency; analysis; efficiency.

Ключевой задачей социально-экономического развития Российской Федерации в настоящее время является переход к модели динамического и устойчивого экономического роста на базе повышения эффективности работы государственных институтов. Возросшее давление на правительственные структуры с целью демонстрации результативности использования государственных ресурсов приводит к изучению и построению структур эффективной деятельности. Направленность управления на достижение конкретных целей (результатов) предопределяет повышение роли и места программно-целевых методов управления.

Данный механизм управления всё чаще становится востребованным в решении проблем, связанных с развитием социальной инфраструктуры – одной из важнейших харак-

теристик качества жизни в стране. Доля расходов на финансирование целевых программ развития социальной инфраструктуры постоянно увеличивается и по данным на 2012 год составляет более 20% от общего объема финансирования федеральных целевых программ (ФЦП) в РФ [3].

Анализ отечественного опыта разработки и реализации целевых программ показывает, что существуют определенные недостатки и сложности, снижающие эффективность их реализации. По нашему мнению, проблема заключается в том, что государство в первую очередь акцентирует внимание на ресурсах, отдаляясь от самого результата. В связи с этим необходимым условием роста эффективности реализации целевых программ является переход от методов «планирования ресурсов» к методам «планирования результа-

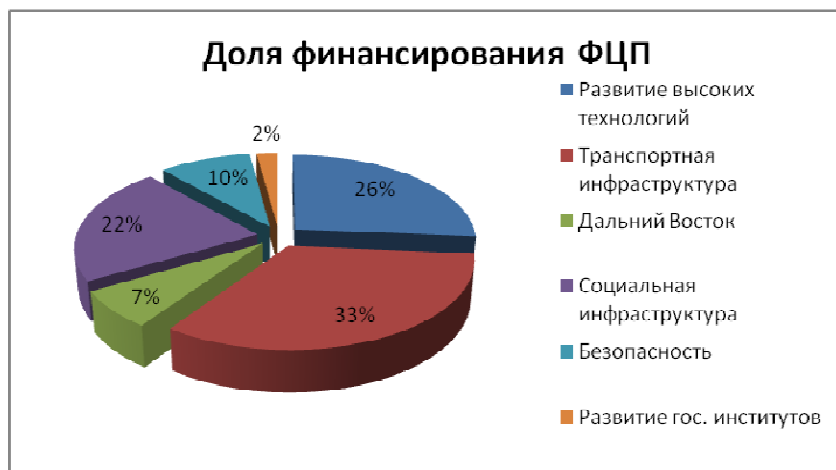


Рис. 1. Доля финансирования ФЦП на 2012 год [3]

тов».

В целях повышения эффективности реализации целевых программ развития социальной инфраструктуры предлагаем использование принципов и механизмов двух зарубежных методов:

1) метода результативности управления, разработанного Канадским Международным агентством развития (CIDA);

2) метода планирования, мониторинга и оценки развития результата, используемого для программы развития ООН (UNDP).

Данные методы основаны на логико-структурном подходе (логический подход).

Логический подход использует применяемую в точных науках цепь причинно-следственных связей. При формировании основ структуры эффективной деятельности следует задать несколько вопросов, чтобы объединить звенья цепи причинно-следственных результатов, которые будут отвечать целевым установкам логического подхода.

Графическое представление связи между действиями, областью влияния и результатами представлено на рис. 2 [1. С. 38].

Анализ графика, представленного на рис. 2, необходимо начинать справа налево. Создание и процесс планирования программы/проекта должен быть движим сначала вопросами о необходимости «Зачем?» («Зачем мы создаем проект?») и «Какие?» («Какие результаты мы ожидаем?»), а затем вопросами решения «Как?» («Как инициатива должна быть предпринята?»). Однако очень часто встречается обратная постановка вопросов, что типично для процесса, при котором в первую очередь анализируются ресурсы. Такой процесс, как «планирование ресурсов», чаще всего приводит к неэффективному решению проблемы, именно поэтому необходим переход к процессу «планирования результа-

тов». Таким образом, в основе методов результативности лежит логический подход, который предполагает начинать деятельность с постановки вопросов и ответов на них.

Фундаментом построения основы эффективной деятельности являются внешняя и внутренняя логика. «Внешняя логика» основывается на том, что программы выполняются в постоянно изменяющихся условиях. В связи с этим на стадии планирования и разработки должны быть определены необходимые предположения условий для успеха. В условиях неконтролируемых внешних процессов предположения их состояния должны лежать в основе целостности цепи результатов. На данном подходе базируется концепция результативности CIDA. Целостность цепи по методу CIDA – это «обусловленная логика».

Нами была разработана блок-схема, основанная на анализе этапов «обусловленной логики» (рис. 4).

Как было отмечено выше, логический подход основан на причинно-следственных связях. Причинно-следственные связи могут быть выражены фразами: «если..., тогда». Например: «если» итоги в развитии достигнуты согласно ожиданиям, «тогда» мы должны увидеть последствия; «если» есть ожидавшиеся последствия, «тогда» мы должны почувствовать воздействие [1. С. 41].

Рассмотрим второй компонент фундаментальных основ эффективной деятельности проекта. «Внутренняя логика» основывается на причинно-следственной связи между затратами, деятельностью и результатами. Средства сводятся вместе во времени и пространстве и преобразовываются посредством управляющей или исполнительной деятельности. Действия, в свою очередь, порождают результаты развития.

Затраты – организационные, интеллекту-

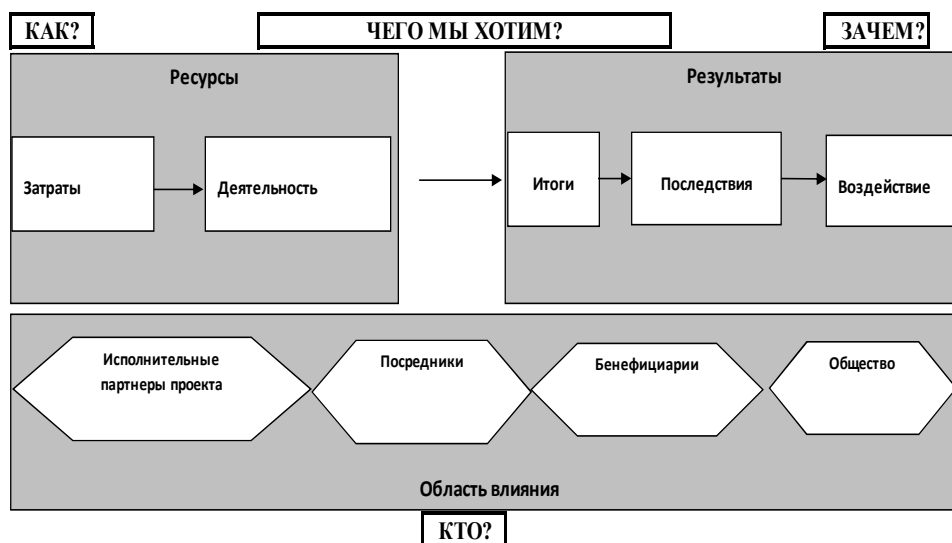


Рис. 2. Последовательность постановки вопросов в системе ресурсы-результат

Источник: Жуковский А.И., Васильев С.В., Штрейс Д.С. Разработка, реализация и оценка региональных целевых программ (на основе Канадского опыта). Оттава, 2006. С. 38.

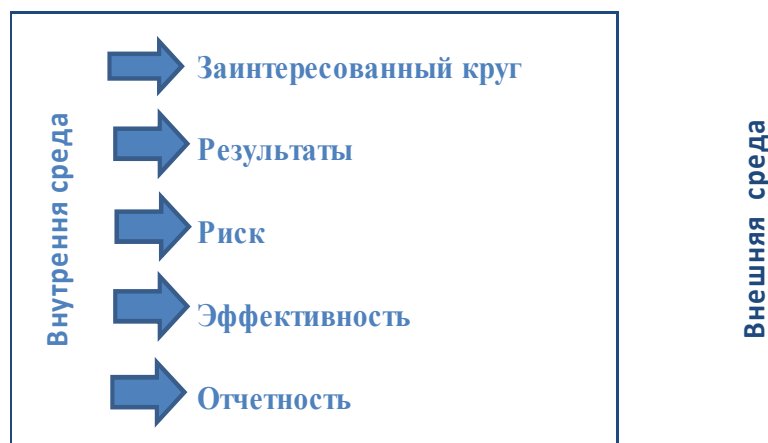


Рис. 3. Элементы основы эффективной деятельности

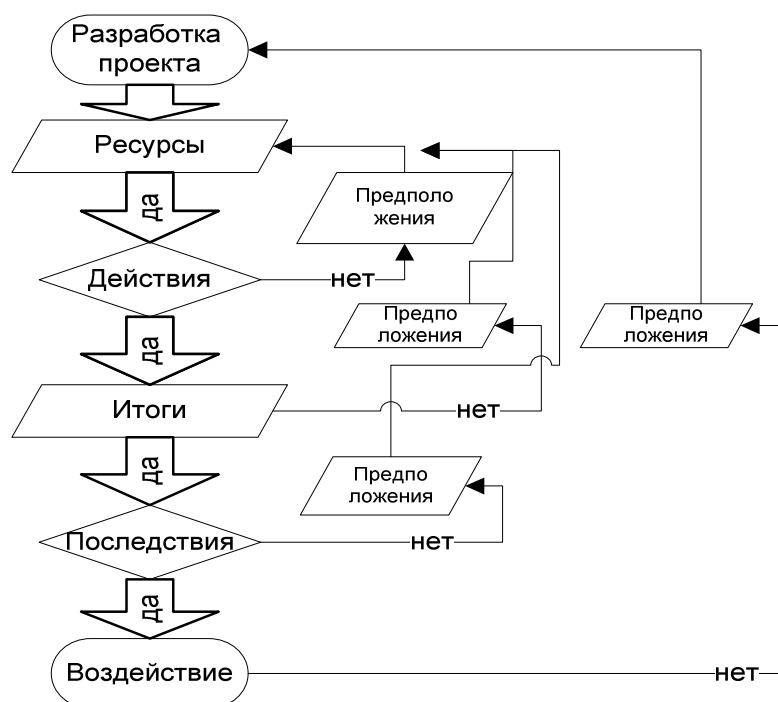


Рис. 4. Алгоритм «обусловленной логики»

альные, человеческие и физические ресурсы, прямо или косвенно вкладываемые заинтересованными сторонами программы/проекта. Деятельность – это координирование, техническая поддержка, обучение и иные связанные с программой/проектом задания, организованные и выполненные персоналом программы/проекта. На основании этого управление программой является управлением затратами посредством деятельности, которая приводит к результатам развития.

Анализ рис. 5 и 6 показывает, что ожидаемые результаты на уровне итогов, последствий и воздействия связаны с последовательностью трех причинно-следственных связей, где каждый уровень результатов связан с последующим более высоким уровнем посредством достижений. Такая результативная цепь является продолжением причинно-следственных отношений между затратами и деятельностью, что было рассмотрено выше.

Рассмотрим три существующих параметра цепи результатов, которые могут быть полезны в озвучивании итогов, последствий и воздействия.

Первый параметр – это временные рамки, где итоги считаются краткосрочными результатами, в то время как последствия и воздействия относятся к среднесрочным и долгосрочным результатам соответственно. Последствия могут быть видны уже во время действия программы/проекта, тогда как воздействие в полной мере проявляется после ее завершения. Таким образом, если наблюдаются последствия, то программа/проект достигает поставленной задачи.

Второй важный компонент результативной цепи – глубина изменений, как на индивидуальном, так и отраслевом уровне. Результаты развития не признают простой стандартизации и не допускают штампов. Из-за разницы в условиях в каждой конкретной стране

невозможно установить стандартную отчетность. Здесь требуется более гибкий подход. В контексте результативного управления структура деятельности должна видоизменяться, чтобы отражать изменения в программе в процессе продвижения к ожидаемым результатам. Изменения в изначальной структуре деятельности неизбежны и должны отражать усовершенствованное понимание причинных связей между различными уровнями ожидаемых результатов и основными предпосылками к ним.

При формулировке отчетов о последствиях необходимо учитывать третий параметр цепи результатов – область влияния (охвата) программы/проекта. Например, последствия программы развития социальной инфраструктуры с бюджетом в 5 млн. руб. и сроком 1 и 1,5 года, естественно, будут отличаться от последствий долгосрочной программы на пять лет с бюджетом более 20 млн. руб. в одной и той же отрасли и стране. В рамках первого примера возможен более низкий уровень и охват влияния. При наличии же

дополнительных ресурсов можно ожидать большего масштаба влияния со стороны различных структур. В данном случае важна роль заинтересованных сторон.

Значимость и влияние определенных структур широко рассмотрены в методе UNDP. Согласно данному методу в процессе планирования используется такой инструмент, как матрица значимости и влияния заинтересованных сторон, которая помогает в процессе планирования определить тех, кто должен участвовать в определенной сессии, а кто должен быть вовлечен в общий процесс.

Группа 1 – это заинтересованные стороны, они очень важны для успеха деятельности, но могут иметь небольшое влияние на процесс.

Группа 2 – заинтересованные стороны, играют центральную роль в процессе планирования, поскольку являются важными и влиятельными.

Группа 3 – заинтересованные стороны, которые не являются центральными для заинтересованных сторон и имеют мало влияния

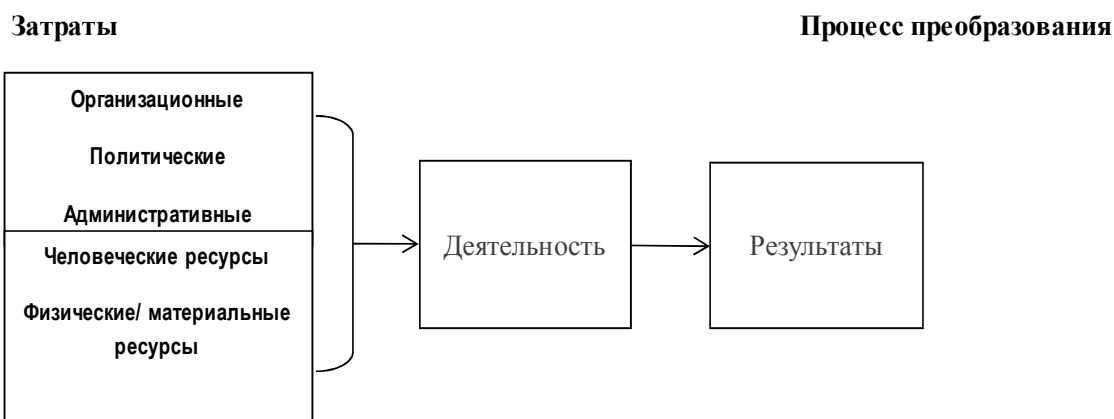


Рис. 5. Цепь связей в системе затраты–деятельность–результаты

Источник: Жуковский А.И., Васильев С.В., Штрейс Д.С. Разработка, реализация и оценка региональных целевых программ (на основе Канадского опыта). Оттава, 2006. С. 35.

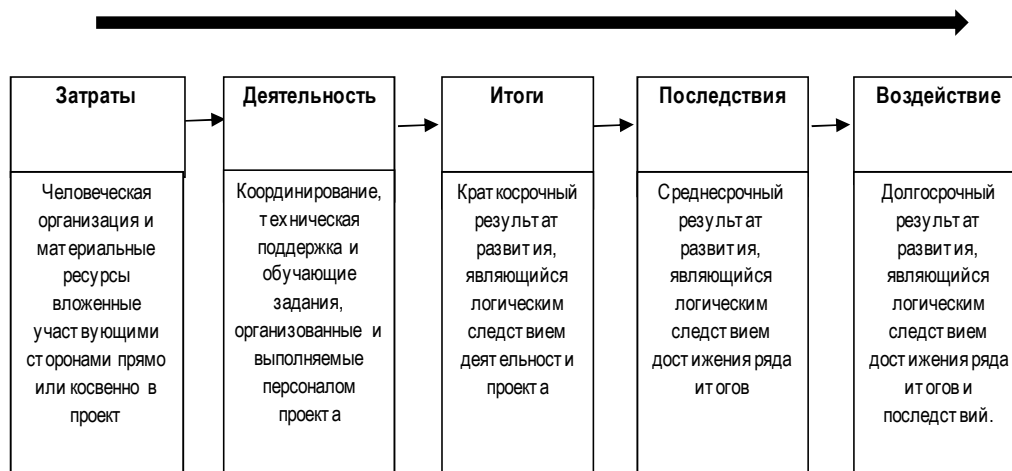


Рис. 6. Внутренняя логика цепи результатов развития

Источник: Жуковский А.И., Васильев С.В., Штрейс Д.С. Разработка, реализация и оценка региональных целевых программ (на основе Канадского опыта). Оттава, 2006. С. 36.

на успех или неудачу.

Группа 4 – заинтересованные стороны, которые не очень важны для деятельности, но могут оказывать значительное влияние, иногда могут создавать проблемы при осуществлении намеченных целей и задач или могут быть в состоянии остановить все виды деятельности.

С помощью данного инструмента можно выявить все вовлеченные стороны – лица, группы людей и организаций (в том числе конкурирующие), связанные с проблемной ситуацией и способные прямо или косвенно, положительно или отрицательно повлиять на проект, или, напротив, на которые программа может оказать влияние. Конечной целью анализа является максимизация пользы, получаемой целевыми группами проекта, и минимизация возможного негативного воздействия (включая конфликты интересов).

Итак, в целях поиска актуальных механизмов повышения эффективности реализации целевых программ развития социальной инфраструктуры были исследованы методы результативности, используемые за рубежом.

На основании данных методов первоначально должны быть подготовлены следующие сведения:

- 1) Первоначальные вопросы и проект плана работы для процесса планирования (план мероприятий, расписание и стоимость).
- 2) Влияние заинтересованных сторон и значение матрицы.
- 3) Список выявленных ключевых проблем.
- 4) Приоритетный список проблем.
- 5) Причинно-следственная диаграмма или анализ дерева проблем для каждой приоритетной проблемы.
- 6) Видение для каждой приоритетной задачи.
- 7) Карта результативности для каждой приоритетной задачи.
- 8) Основные результаты для программного документа или проекта.

По нашему мнению, данный алгоритм целесообразно применять в отечественной практике формирования эффективных механизмов реализации развития целевых программ социальной инфраструктуры.

| | | |
|-----------------|--|---|
| Важность | Группа 1. | Группа 2. |
| | Высокая важность | Высокая важность |
| | Низкое влияние заинтересованных сторон | Высокое влияние заинтересованных сторон |
| | Группа 3. | Группа 4. |
| | Низкая важность | Низкая важность |
| | Низкое влияние заинтересованных сторон | Высокое влияние заинтересованных сторон |
| | Влияние | |

Рис. 7. Матрица значимости и влияния заинтересованных сторон

Источник: Руководство по планированию, мониторингу и оценке результатов развития. 2009. С. 26 // ПРООН – США: [сайт]. URL: <http://www.undp.org/eo/handbook> (дата обращения: 28.04.2013)

ЛИТЕРАТУРА

1. Жуковский А.И., Васильев С.В., Штрейс Д.С. Разработка, реализация и оценка региональных целевых программ (на основе Канадского опыта). Оттава, 2006. 175 с.
2. Руководство по планированию, мониторингу и оценке результатов развития. 2009.

С. 26 // ПРООН – США: [сайт]. URL: <http://www.undp.org/eo/handbook> (дата обращения: 28.04.2013)

3. Федеральные целевые программы // Правительство РФ: [сайт]. URL: <http://www.programs-gov.ru> (дата обращения: 28.04.2013)

О.И. Копытко, Т.Н. Старкова

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УСЛУГ СВЯЗИ КАК РЕЗУЛЬТАТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО И ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Рассматриваются методологические основы повышения конкурентоспособности услуг связи через объединение концепций менеджмента качества, информационного и экологического, которое позволит не только предоставлять качественные услуги связи, но делать это экологично.

Ключевые слова: конкурентоспособность услуг связи; менеджмент качества; информационный менеджмент; экологический менеджмент.

We consider methodological basis to increase competitiveness of communication services by joining the concepts of quality management, information and ecological management which will enable not only to provide high-quality communication services but also to do it in an environmentally friendly way.

Keywords: competitiveness of communication services; quality management; information management; ecological management.

Всеобщий менеджмент качества (TQM) представляет собой современную интегрированную концепцию, в которой механизмом управления является стратегическое управление качеством. Для услуг связи можно выделить несколько основных направлений:

- 1) международное сотрудничество в области управления качеством;
- 2) постоянное совершенствование качества услуг связи;
- 3) добровольная сертификация систем менеджмента качества и услуг связи;
- 4) минимизация производственных затрат;
- 5) непрерывное и всестороннее обучение персонала вопросам менеджмента качества, поощряется самообразование;
- 6) мотивация персонала построена на системе признания заслуг.

Реализация международных стандартов в области менеджмента качества, рекомендаций ИТУ позволили операторам добиться значительных успехов в улучшении качества услуг связи. При этом достижению экономического эффекта в системе менеджмента качества придают все большее значение на всех уровнях управления. Для операторов связи наиболее разработанными являются следующие уровни управления: элементом сети, сетью и услугой. При этом уровень управления бизнесом до настоящего времени остается слабо формализованной областью. Если понятие «авария качества» имеет довольно давнюю историю (с 1990-х гг.), то понятие «авария бизнеса» является новым, требует концептуаль-

ного и информационного обеспечения [2].

Информационный менеджмент, сферой приложения которого являются все действия и операции, связанные как с информацией во всех её формах и состояниях, так и с деятельностью предприятия в целом, не имеет методологического обоснования, соответствующего уровню менеджмента качества. При этом обеспечение менеджеров релевантной информацией относительно обеспечения управления бизнесом, конкурентоспособностью услуг связи требует значительных усилий. Эти усилия стоят времени и денег. Информационный менеджмент на многих предприятиях воспринимается как раздел формирования инновационной политики предприятия. Эффективность информационного менеджмента оценивается в большей мере на интуитивном уровне, используя различные показатели, что иногда приводит к конфликтам при принятии управленческих решений.

Назовем несколько основных положений, которые могут охарактеризовать концепцию всеобщего информационного управления:

- 1) качественное информационное обеспечение процессов управления в организации;
- 2) расширенное управление информационными ресурсами;
- 3) обеспечение управления информацией на всех уровнях;
- 4) обеспечение управления коммуникациями (общение – передача информации от человека к человеку);
- 5) создание центров управления;
- 6) внедрение корпоративных информаци-

онных систем.

В соответствии с ИСО 14001–2007, система экологического менеджмента – это часть общей системы менеджмента, включающая организационную структуру, планирование деятельности, распределение ответственности, практическую работу, а также процедуры, процессы и ресурсы для разработки, внедрения, оценки достигнутых результатов реализации и совершенствования экологической политики, целей и задач [1]. Экономия ресурсов, сокращение негативного воздействия на окружающую среду обеспечиваются при поддержке информационных систем, выполняющих мониторинг различных процессов. При этом сам информационный менеджмент давно перестал быть только «ангелом-хранителем» экологичного общества. Частая смена морально устаревшего оборудования, большие объемы информации, исполь-

зуемые в режиме постоянного доступа – постоянный атрибут менеджера высшего звена, но все это требует больших затрат энергии.

Следовательно, только рассматривая три концепции менеджмента: качества, информационного и экологического одновременно и в развитии, можно говорить о возможности обеспечения повышения конкурентоспособности услуг связи на современном этапе развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. ГОСТ Р ИСО 14001–2007. Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению. М.: Стандартинформ, 2007.

2. Макаров В.В. Управление инновациями и обеспечение качества в отрасли ИКТ: монография. СПб.: Изд-во СПбГУТ, 2012. 164 с.

А.В. Кушнеров

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ОКАЗАНИЯ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

Исследуются основные подходы к классификации видов консалтинговых услуг. Обосновывается необходимость привлечения саморегулируемых организаций и совершенствования государственной политики в процессе развития отечественного рынка консалтинговых услуг.

Ключевые слова: рынок консалтинговых услуг; виды консалтинга; государственная политика; саморегулируемые организации.

We research basic approaches to classifying consulting services. The need to involve self-regulating organizations and to improve state policy when developing domestic consulting services market is proved.

Keywords: consulting services market; types of consulting; state policy; self-regulating organizations.

Отечественный рынок консалтинговых услуг в целом можно охарактеризовать как спонтанно развивающийся. Это положение подтверждается тем, что формируемый перечень консалтинговых услуг основывается на практическом опыте компаний, занимающихся их предоставлением. Кроме того, отдельные классификации консалтинговых услуг также базируются на личном опыте участников рынка консалтинга. В этих условиях под понятие «консалтинг» подпадает значительная часть услуг. Для развития рынка консалтинговых услуг прежде всего необходима регламентация обращающихся на нем услуг.

Консалтинговые услуги принято разделять на две крупные группы [4]. Первая группа включает услуги, ориентированные на создание равных правовых условий. Вторая группа включает в себя услуги, позволяющие оптимизировать управленческие решения и повысить уровень конкурентоспособного потенциала организации. Подобная классификация подразумевает отнесение к первой группе таких видов консалтинга, как юридический, налоговое консультирование и финансовый консалтинг. Вторая группа включает в себя все виды управленческого консалтинга. Более подробная классификация определяется предметной областью. Так, в частности, ко второй группе могут быть отнесены услуги в области оказания кадрового, производственного, ИТ, маркетингового и других видов консалтинга.

Подобная группировка, на наш взгляд, требует эффективной правовой базы. Однако в настоящее время подобных мер регулирования в области консалтинга ещё не сложилось. Следовательно, такая группировка не является оптимальной. Кроме того, отсутствует еди-

ный закон о консалтинге. Отдельные правовые акты охватывают разные области консалтинговой деятельности. Так, например, финансовый консалтинг является неотъемлемым элементом развития любого хозяйствующего субъекта.

Основным правовым положением, регламентирующим процесс оказания услуг в области финансового консалтинга, является ФЗ РФ «Об аудиторской деятельности» [1]. Согласно Закону, финансовое консультирование разделяется на бухгалтерский учет, аудит и стратегическое консультирование. Так, Законом определено, что аудиторская деятельность представляет собой деятельность по проведению аудита и оказанию сопутствующих аудиту услуг. При этом сама аудиторская деятельность отождествляется с аудиторскими услугами. Таким образом, определяется перечень организаций, способных оказывать такого рода услуги. Среди них аудиторские организации и индивидуальные аудиторы. Основная цель аудита сводится прежде всего к определению достоверности такой отчетности. Основные положения в области бухгалтерской отчетности определены Федеральным законом РФ от 21 ноября 1996 года № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» [2].

Ещё одним видом консалтинга, охватывающим широкий спектр направлений экономической деятельности, является юридический консалтинг. В целом, под юридическими услугами можно понимать деятельность физических лиц, которые имеют профессиональное образование. При этом данная деятельность конкретизируется следующим образом: она позволяет осуществлять разъяснение законодательства клиентам по различным направлениям права. Рекомендации могут

быть предоставлены как в устной, так и в письменной формах и содержать положения о способах и средствах достижения цели клиента с учетом требований и запретов законодательства и сложившейся практики правоприменения [4].

Отметим, что между юридическим и финансовым консалтингом существует тесная взаимосвязь. Это положение требует государственного вмешательства в процесс оказания консалтинговых услуг. Прежде всего, это касается необходимости разработки соответствующих программ. Одним из таких документов является Государственная программа Российской Федерации «Развитие финансовых и страховых рынков, создание международного финансового центра» [3]. В качестве основной цели Программы определено повышение эффективности функционирования финансового рынка. Достижению указанной цели должно способствовать решение следующих задач: совершенствование отечественного законодательства в направлении регулирования финансового рынка; обеспечение эффективного контроля и надзора в области финансового рынка. При этом уточняется, что реализация первой задачи позволит расширить спектр используемых финансовых инструментов и будет способствовать развитию различного рода финансовых институтов. Кроме того, следует отметить, что отечественный финансовый рынок рассматривается как перспективный, деятельность и развитие которого характеризуются высокими темпами происходящих положительных изменений и ростом операционной способности. Особое внимание уделяется сложившимся тенденциям, не позволяющим российскому финансовому рынку конкурировать на мировом рынке финансов. Для преодоления подобных негативных тенденций, согласно Программе, следует унифицировать правовую базу.

В качестве одной из главных составляющих финансового рынка определен рынок страхования, развитие которого обеспечит эффективное функционирование консультационных услуг в области страхования. Согласно Подпрограмме № 1 [3], для развития отечественной системы страхования необходимо решение таких задач, как повышение качества предоставляемых страховых услуг; обеспечение защиты интересов потребителей страховых услуг; надлежащее исполнение страховыми организациями принятых обязательств по договорам страхования.

Рост активов страховых организаций позволит обеспечить финансовую устойчивость организации. Предоставление качественной страховой услуги основывается на точной оценке объектов и рисков, которые подлежат страхованию. В этих условиях на рынке кон-

салтинговых страховых услуг появляются посредники (брокеры, агенты и др.), обеспечивающие эффективное взаимодействие сторон. Однако следует отметить, что деятельность таких агентов на отечественном рынке консалтинговых услуг также не регламентирована. Таким образом, представляется затруднительным определить объем ответственности сторон. В этих условиях необходимо непосредственное участие государства и привлечение на рынок страховых услуг саморегулируемых организаций. Отметим, что в настоящее время страховые услуги являются в основном дополнительным обременением при получении ряда других услуг. Рынок страховых услуг как таковой не достаточно развит. При этом основной причиной невысокой востребованности страховых услуг является низкий уровень доходов и финансовой грамотности населения.

Таким образом, в настоящее время на отечественном рынке консалтинговых услуг сложилась ситуация, когда развиваются отдельные виды услуг. При этом нормативно-правовые положения охватывают отдельные группы консультационных услуг. Отсутствие единой классификации консалтинговых услуг препятствует формированию стратегического подхода к развитию всего рынка консалтинга. Кроме того, отсутствие единых стандартов при оказании консалтинговых услуг препятствует развитию конкуренции отечественного рынка консалтинга при выходе на мировой рынок. В этих условиях, прежде всего, необходимо проведение действенной политики со стороны государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон Российской Федерации «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30.12.2008 г., в ред. Федеральных законов от 01.07.2010 г. № 136-ФЗ, от 28.12.2010 г. № 400-ФЗ, от 04.05.2011 г. № 99-ФЗ, от 01.07.2011 г. № 169-ФЗ, от 11.07.2011 г. № 200-ФЗ, от 21.11.2011 г. № 327-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 13.12.2010 г. № 358-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Федеральный закон Российской Федерации от 21 ноября 1996 года № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

3. Государственная программа Российской Федерации «Развитие финансовых и страховых рынков, создание международного финансового центра», утв. Распоряжением Правительства РФ № 226-р от 22 февраля 2013 года. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. Группа компаний «Профконсалт»: [сайт]. URL: <http://www.profconsalt.ru>

В.В. Макаров, И.М. Галков

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРОДАЖ УСЛУГ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ

Представлена разработанная авторами модель интегральной оценки качества продаж услуг мобильной связи внешней торговой сети, основанная на использовании метода «тайный покупатель».

Ключевые слова: качество продаж; мобильная связь; аудит; метод «тайный покупатель»; интегральная оценка.

We offer our own model of integral assessment of quality of selling mobile communication services in external networks based on using the method of “mystery customer”.

Keywords: quality of sale; mobile communication; mystery consumer; audit; integral assessment.

Для обеспечения качества продаж услуг мобильной связи разработана система управления качеством, ключевым элементом которой является аудит, осуществляемый в форме контроля процесса продаж в салонах торговой сети компаний [2].

Для контроля качества продаж предлагается использовать два метода:

- проведение аудита методом «тайный покупатель»;
- осуществление контроля над соответствием салонов внешней торговой сети нормам и стандартам при помощи фотоотчетов.

Использование метода «тайный покупатель» нацелено на проверку компетентности продавцов и консультантов в торговых точках, соответствия их знаний принятым в компании нормам и стандартам. Применение этого метода также позволяет оценить ассортимент предлагаемых услуг.

Алгоритм проведения исследования методом «тайный покупатель» включает семь этапов и представляет собой итерационный процесс, обеспечивающий постоянный режим мониторинга и контроля качества:

1. Плановый аудит торговой точки.
2. Заполнение проверочного листа.
3. Обработка и анализ полученной информации для получения результатов и составления отчёта.
4. Разработка корректирующих мероприятий.
5. Проведение корректирующих мероприятий по устранению выявленных несоответствий (обратная связь).
6. Анализ эффективности проведённых корректирующих мероприятий.
7. Проведение очередного аудита.

Источником информации об уровне качества продаж торговой сети с использованием метода «тайный покупатель» служит выборка

интегральных оценок по определенным торговым точкам. По данной выборке можно судить о статистически среднем уровне качества продаж всей совокупности торговых точек (ТТ) данного канала. При этом должна быть обеспечена репрезентативность выборки с доверительной вероятностью не ниже 95%.

При объемах выборки $N > 30$ может быть выбрана статистическая обработка результатов контроля с использованием нормального распределения (кривая Гаусса). Показателем интегрального уровня качества продаж является среднее значение оценок всей совокупности μ .

Показателем рассеяния интегральных оценок и, следовательно, стабильности процесса продаж, является дисперсия σ . Оценки по торговым точкам, выпадающие ниже среднего уровня $\mu - \sigma$, сразу должны попасть в поле зрения менеджеров для скорейшего анализа.

Формула для интегральной оценки, рассчитанная по основным факторам, оказывающим негативное влияние на качество продаж, имеет вид:

$$I = \left(1 - \sum_{i=1}^n F_i \times M_i \right),$$

где I – интегральная оценка торговой точки;

F_i – негативный фактор;

M_i – весовой коэффициент соответствующего негативного фактора.

Негативные факторы отбираются экспертным путём в соответствии с объемами, приоритетностью продаж конкретных услуг и их востребованностью на момент проведения аудита и ранжируются по степени влияния на качество продаж [1].

Все негативные факторы, кроме фактора «профессиональная некомпетентность», могут принимать два значения: 1 или 0, в зависимости от наличия или отсутствия данного отри-

цательного фактора в конкретном салоне связи.

Расчет показателя некомпетентности, в связи с тем, что он дает совокупное представление о знаниях сотрудника по всем продаваемым продуктам (услугам), имеет более детализированный и многоступенчатый диапазон оценки знаний:

$$F_{\text{нек.}} = 1 - \sum_{j=1}^k E_j \times S_j,$$

где E_j – оценка знаний продукта (услуги);

S_j – весовой коэффициент.

При четырёхступенчатом оценивании возможны следующие значения E_j :

- 0 – сотрудник допускает грубые ошибки, свидетельствующие о практически полном отсутствии знаний (его некомпетентности);
- 0,5 – допускаются незначительные ошибки, которые могут привести к конфликтным ситуациям с клиентами;
- 0,75 – хорошие знания при наличии незначительных ошибок и неточностей;
- 1 – безупречные знания по всем акту-

альным на данный момент вопросам.

На основе отобранных показателей разрабатывается форма контрольного листа, по которому проводится проверка и рассчитывается интегральная оценка. О повышении качества продаж свидетельствует приближение интегральной оценки к единице. Для достижения этого показателя необходимо минимизировать или свести к нулю основные негативные факторы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Галков И.М. Управление качеством продаж телекоммуникационных услуг // Вестник Российской академии естественных наук. 2013. Вып. 17. № 1. С. 69–70.

2. Макаров В.В., Галков И.М. Совершенствование системы менеджмента качества на предприятиях мобильной связи // Труды XVI Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы защиты и безопасности». Т. 1 «Вооружение и военная техника». СПб., 2013.

М.М. Малова

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА УСЛУГ В РОССИИ

Анализируются нормативно-правовые положения в области развития отдельных видов услуг. Определяется необходимость утверждения единого закона о рынке услуг.

Ключевые слова: рынок услуг; правовое регулирование; интеграционное развитие.

We analyze normative and legal regulations concerning the development of certain types of services. The need to have a single law to regulate the service market is proved.

Keywords: service market; legal regulation; integration development.

Развитие отечественного рынка услуг невозможно без учета влияния мировых тенденций. В этих условиях особое значение приобретает реализуемая государством политика в области развития рынка услуг и действенные меры правового регулирования. Рынок услуг принято рассматривать как сферу обращения или совокупность сделок купли-продажи по различным видам деятельности [5]. Данные виды деятельности могут быть ориентированы как на удовлетворение потребностей отдельного человека, так и группы людей, организаций. Отметим, что в России для каждой отдельной отрасли сферы услуг разработана собственная правовая база. В этой связи формируемые понятия в данной сфере уточняются с учетом особенностей предоставления конкретной услуги.

Так, например, законом № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» [1] предусматривается предоставление государственных и муниципальных услуг. В этой связи государственная услуга рассматривается как деятельность по реализации функций федерального органа власти, которая может быть осуществлена государственным внебюджетным фондом, исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации или органом местного самоуправления. Суть услуги сводится к реализации отдельных государственных полномочий перечисленными выше уполномоченными органами по запросу заявителей. Рамки предоставления государственной услуги ограничиваются установленными нормативно-правовыми положениями Российской Федерации и нормативно-правовыми актами субъектов Российской Федерации.

Муниципальная услуга предоставляется органами местного самоуправления. В процессе ее предоставления реализуются основные функции органов местной власти. Также как и государственная услуга, муниципальная услуга предоставляется по запросу заявителя

и может быть реализована в пределах полномочий органа, который ее предоставляет. Рамки функциональных возможностей муниципальных органов управления устанавливаются как Федеральным законом РФ от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», так и уставами муниципальных образований.

В целом, можно отметить, что органы власти на всех уровнях управления непосредственным образом участвуют в процессе обеспечения государственными и муниципальными услугами различного рода потребителей. Их деятельность регламентируется правовыми нормами и положениями. Разделение функций по уровням управления необходимо для оптимизации процесса оказания услуг данными органами. Это способствует росту конкурентоспособности рынка услуг в целом.

Поступательное расширение спектра оказываемых услуг требует утверждения и соответствующих законов. Так, в 2001 году на государственном уровне делались попытки по утверждению закона «О правовом регулировании оказания Интернет-услуг» [3]. Законопроектом предусматривалось создание условий, обеспечивающих устойчивое развитие интернет-услуг, которое позволит обеспечить требуемые объемы и качество предоставляемых услуг. Для решения этой задачи необходимо соблюдение ряда условий на уровне государства.

Согласно проекту закона [3], интернет-услуга представляет собой услугу, оказание которой возможно путем передачи или приема данных по каналам сети Интернет. Также законопроектом предусматривалось и определение ряда смежных понятий, таких как услуга подключения к сети Интернет, интернет-услуга электронной почты, интернет-услуга хостинга. Все эти услуги обеспечивают процесс предоставления интернет-услуги.

Таким образом, оказание конкретной

услуги требует соответствующего обеспечения. Это касается не только средств обеспечения, но и сопутствующих услуг. Комплекс таких услуг, на наш взгляд, создает базу, способствующую эффективному функционированию и развитию рынка услуг в отдельно взятой отрасли. Сложность и многогранность отношений, возникающих на рынке услуг, требует формирования комплекса мер, реализация которых позволит наладить эффективное взаимодействие между всеми участниками рынка на межотраслевом уровне. Также следует расширять границы рынка на межрегиональный и, в дальнейшем, на международный уровень. Таким образом, необходимо приведение норм права к единым требованиям, закрепляющим сущностные положения и особенности предоставления тех или иных услуг на рынке. Отметим, что именно на решение этих основных задач и был ориентирован законопроект «О правовом регулировании оказания Интернет-услуг».

В целом, процесс оказания услуг регулируется различного рода регламентами. Так, например, согласно Правилам предоставления коммунальных услуг от 22.08.2011 г. [4], коммунальные услуги – это деятельность исполнителя в отношении потребителя, позволяющая осуществить передачу любого коммунального ресурса как в отдельности, так и в любом сочетании. Основная цель предоставления такой услуги – обеспечение благоприятных и безопасных условий использования жилых, нежилых помещений, общего имущества в многоквартирном доме, а также земельных участков и расположенных на них жилых домов.

Таким образом, оказание коммунальных услуг также, как и интернет-услуг, предоставляется в комплексе. Кроме того, подобные услуги связываются с созданием безопасных условий для их потребителей. В условиях рынка данное положение может быть рассмотрено как основополагающий элемент, формирующий конкурентоспособный потенциал отрасли.

По нашему мнению, одним из наиболее важных направлений оказания услуг в современных условиях, является оказание финансовых услуг. Согласно ФЗ РФ «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» [2], финансовые услуги – это деятельность, позволяющая привлекать и использовать денежные ресурсы как юридических, так и физических лиц. При этом документом разграничиваются отдельные виды финансовых услуг. Среди наиболее важных из них выделяются: банковские операции, страховые услуги, до-

говоры лизинга и договоры по доверительному управлению денежными средствами. Смежными понятиями в данном законе [2] являются более общие экономические категории, такие как рынок финансовых услуг и конкуренция на рынке финансовых услуг. Рынок финансовых услуг рассматривается как сфера деятельности финансовых организаций на территории Российской Федерации или ее части, определяемая исходя из места предоставления финансовой услуги потребителям.

Следует отметить, что предоставление услуг отдельными субъектами рынка формирует условия для взаимодействия различных участников рынка при оказании конкретного вида услуг. Для этого создаются соответствующие условия в рамках отрасли. Определение понятия «рынок услуг», формулируемое для конкретной сферы деятельности, часто носит достаточно общий характер и может служить базой для закрепления понятийного аппарата в области развития рынка услуг в целом.

Таким образом, необходим единый закон о функционировании рынка услуг в целом и условиях предоставления услуг. Это позволит обеспечить предпосылки для эффективного взаимодействия как на внутреннем, так и на мировом рынке услуг. В современных условиях участия России в различных экономических сообществах такое положение приобретает особую актуальность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Федеральный закон Российской Федерации «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг», принят Государственной Думой 4 июня 1999 года, одобрен Советом Федерации 9 июня 1999 года. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Проект закона «О правовом регулировании оказания Интернет-услуг» // Московский либертариизм: [сайт]. URL: <http://www.libertarium.ru/10161> (дата обращения: 08.05.2013)
4. Правила предоставления коммунальных услуг от 22.08.2011 г. // Единый энергетический центр: [сайт]. URL: <http://www.1ecenter.ru/themes/laws/64/> (дата обращения: 08.05.2013)
5. Академик: словари и энциклопедии: [сайт]. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/11706>

И.В. Никифоров

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СФЕРОЙ ТУРИЗМА

Проводится анализ существующих моделей государственно-частного партнерства, рассматриваются возможности их применения в туристском и гостиничном бизнесе. Предложены подходы к оценке экономической эффективности туристской деятельности в рамках национальных и региональных экономик.

Ключевые слова: сфера туризма; гостиничный бизнес; государственно-частное партнерство; эффективность туристской деятельности.

We analyze existing models of state-private partnership and look at possibilities to apply them in tourist and hotel business. Approaches to assessing economic efficiency of tourist activity within regional and national economies are suggested.

Keywords: tourism sphere; hotel business; state-private partnership; efficiency of tourist activity.

В преддверии масштабных международных событий, запланированных на ближайшие годы в РФ, определяющей тенденцией развития туристского рынка является интеграция в международные сети по продаже туристских и гостиничных услуг. С учетом ожидаемого увеличения туристского потока Российская Федерация 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 – создание качественной туристской инфраструктуры и обеспечение безопасности туристов.

Данный вопрос может быть решен только в условиях мощной поддержки со стороны государства. Требуется усилить государственное стимулирование развития туризма на национальном уровне, в том числе развитие гостиничного и операторского бизнеса. Для этого также важно постоянно совершенствовать соответствующую нормативно-правовую базу, включающую перечень территорий, где развитие туризма приоритетно; определить принципы государственно-частного партнерства на этих территориях, принципы кредитной политики по созданию туристской и социальной инфраструктуры; инициировать образование соответствующих финансовых институтов и т.п. Необходимо провести модернизацию курортной базы и сопутствующей инфраструктуры туристских направлений.

Среди актуальных задач, стоящих перед органами власти, также можно выделить необходимость модернизации транспортной инфраструктуры; стимулирования интеграции национальных перевозчиков с международными

транспортными системами; организации и создания сети мотелей и кемпингов различного уровня; модернизации базы размещения, выставочных и конгресс-комплексов.

Актуальным является обеспечение единства страхового пространства; модернизация действующей системы страхования в туризме и замена ее на институт кризисного управления с прямым финансированием антикризисных мер из единого фонда страхования в туризме с последующими регрессными мероприятиями. С целью создания условий для развития внутреннего туризма интеграция на пространстве России и стран постсоветского пространства должна происходить на всех уровнях – законодательном, страхования, обеспечения безопасности, формирования интегрированных структур в области управления гостиницами, транспортом и т.п. С целью интеграции в мировое туристское пространство и вхождения в мировые и европейские туристические институты необходимо на национальном уровне провести гармонизацию законодательства в сфере регулирования гостиничной инфраструктуры и, в частности, систем классификации гостиниц, используемых в мировой и российской практике.

Рассматривая вопросы государственного управления сферой туризма, необходимо проанализировать аспекты, связанные с показателями эффективности управления данной сферой. Туризм является многоотраслевым видом деятельности, его основными составляющими являются: достопримечательности; средства размещения и услуги; предприятия питания и торговли; транспортные связи и услуги (доступ к туристской территории и передвижение по ней), а также такие элементы инфраструктуры, как телекоммуникации, теплоснабжение, водоснабжение и др.; институциональные аспекты,

включая планы маркетинга и рекламные кампании. Важное значение для развития данной сферы имеет туристское законодательство, регламентирующее деятельность государственных и частных туристских организаций, систему льгот для привлечения частных инвестиций в туризм, а также профессиональная подготовка специалистов по туризму, программы ознакомления общественности с ценностями современного туризма.

Эффективность туризма является элементом общей экономической эффективности народного хозяйства, она выражается соответствующими критериями и показателями. Одним из наиболее общих критериев такого плана является прирост национального дохода в результате функционирования туристской отрасли. Однако из-за значительной сложности учета влияния всех экономических процессов в туристской отрасли и мультипликативного эффекта, а также в связи с постановкой вопроса об оценке управления туристской сферой с точки зрения государства, представляется целесообразным ограничиться более частным критерием, который характеризовал бы с количественной стороны прирост дохода бюджета от туризма посредством макроэкономических показателей. В результате туристской деятельности образуется бюджетный эффект как результат пополнения бюджетов различных уровней за счет налоговых поступлений. Таким образом, эффективность управления туристской сферой количественно оценивается через экономические показатели туристской отрасли.

Одной из обобщенных характеристик туризма является понятие его экономической эффективности, которая включает следующие определения [1]: показатель способности туристских организаций производить и сбывать свой туристский продукт с наименьшими возможными издержками, достижение максимальных результатов производства туристского продукта при минимизации затрат и минимуме ресурсов. Говоря о понятии эффективности развития туризма, необходимо помнить не только о прибыли и доходе, которые получит государство, но и о затратах, которые их обеспечили. Основой оценки эффективности является соотношение затрат и результатов. Источниками затрат могут быть реконструкции памятников архитектуры, финансируемые за счет государственного бюджета, затраты, связанные с коммерческой деятельностью предприятий, обслуживающих туристов.

Управление гостиничным хозяйством является одной из самых сложных и престижных, но в то же время наименее понятных областей в современной экономике. В настоящее время уже созданы определенные научные разработки в области туризма, использование которых в практической деятельности принесло определенные результаты, что позволило в периоды экономических потрясений в стране сохранить

туристские структуры. Основная черта российского рынка гостиничных услуг – наличие современных гостиниц, управляемых российскими и международными операторами наряду с гостиницами советской постройки. 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.

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 состоялось 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 в 2013 году. По оценкам специалистов GVA Sawyer, в 2012 году на рынке гостиничных услуг Северной столицы было введено около 1,5 тыс. номеров, таким образом, общий объем качественного номерного фонда к началу 2013 года составил порядка 17 тыс. номеров [2].

В условиях глобализации рынка гостиничных услуг РФ российские независимые гостиницы и отели под российскими брендами не смогут выдержать конкуренцию со стороны международных гостиничных сетей 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.

ЛИТЕРАТУРА

1. Боголюбов В.С., Орловская В.П. Экономика туризма. М.: Академия, 2005.
2. Обзор рынка многофункциональной недвижимости Санкт-Петербурга. 2012 год // Группа компаний GVA Sawyer: [сайт]. URL: www.gvasawyer.ru/imgresearch/mixspb12.pdf (дата обращения: 08.05.2013)

А.И. Разумовская

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ КИНЕМАТОГРАФИИ В РОССИИ

Выявляются причины снижения популярности российских кинофильмов, проводится их анализ и предлагаются меры по повышению качества отечественной кинопродукции.

Ключевые слова: кинематография; государственная поддержка; конкурентоспособность отечественного кинематографа.

We reveal reasons for decreasing popularity of Russian films, analyze them and suggest measures to improve the quality of domestic films.

Keywords: cinematography; state support; competitiveness of national cinematography.

Массовая культура является сферой, в которой происходит столкновение ценностных ориентаций населения различных стран. Кино, как составная часть массовой культуры, представляет собой некий индикатор настроений общества. По мнению И.Е. Кокарева, «фильм – непростой товар: он не только веселит, пугает, интригует, но и побуждает зрителей думать, оценивать свое время и его героев» [2. С. 6].

Экономическая система, существующая в стране, в значительной мере определяет условия развития каждого сектора народного хозяйства. В ходе эволюции формируются взаимоотношения, которые определяют роли участников, границы экономической деятельности, методы взаимодействия. Структура киноиндустрии представляет собой соединение разного рода координационных механизмов, таких как роль государства в защите прав, стимулирование, постановка целей, распределение рисков, формы мониторинга. Только взаимодействие всех механизмов позволяет кинематографии соответствовать требованиям рынка, концентрировать необходимые ресурсы для создания проектов, которые будут иметь относительно короткий период окупаемости.

На первый взгляд, российский кинопрокат в настоящее время вполне успешен. Уже в 2010 году в кассы кинотеатров поступило более 1 млрд. долларов. Но, наряду с этим, отечественные картины в большинстве своем практически не окупаются, что доказывает наличие серьезных проблем в российской киноиндустрии.

В 90-е годы прошлого века в Россию пришли и прочно обосновались компании-мэйджоры американской индустрии, превратив тем самым нашу страну в огромный рынок кинопоказа зарубежных фильмов. Будучи

заинтересованными в максимально широком распространении собственных фильмов, американские компании «Universal», «Paramount», «20th Century Fox», «Walt Disney» и другие фактически формируют систему российского кинопроката. Таким образом, в России сложилась ситуация, характерная для большинства европейских стран, когда американские компании диктуют свои условия кинопрокатным организациям. Однако в отличие от Франции или Италии, в которых национальное кино хотя и уступает по популярности американскому, но имеет весьма обширную аудиторию, в России интерес к отечественному кино неуклонно снижается. По итогам первой половины 2011 года в России было продано 87 млн. билетов. Причем средняя посещаемость зарубежных картин увеличилась по сравнению с прошлым годом на 9%, а отечественных – уменьшилась на 29% [3]. Учитывая тот факт, что большинство посетителей российских кинотеатров составляют молодые люди в возрасте от 18 до 25 лет, представляется логичным предположение о том, что через некоторое время наиболее активная часть населения нашей страны будет носителями американской системы ценностей.

Отметим, что экономически развитые страны, как правило, имеют в своем прокате значительную долю картин собственного производства. Например, в США национальная кинопродукция составляет 97,3%, в Индии – 92%, в Китае и Японии – порядка 60% от общего количества фильмов, находящихся в прокате. В России доля демонстрируемых на больших экранах отечественных картин не превышает 20%, что, безусловно, крайне мало [3].

Ожидается, что на развитие российского рынка кинопроката окажет влияние реализа-

ция федеральной целевой программы «Культура России (2012–2018 гг.)», принятой постановлением Правительства Российской Федерации № 186 от 3 марта 2012 г. [1]. Важнейшим целевым показателем программы является доля отечественных фильмов в общем прокате на территории РФ, которая к 2018 году должна возрасти до 28% [1]. Российские эксперты в области киноиндустрии поставленные задачи считают вполне выполнимыми.

Справедливости ради заметим, что в последние годы число отечественных фильмов неуклонно росло, что, однако, не привело к увеличению доходов от их проката. Это является отражением негативной тенденции и свидетельствует о том, что аудитория все меньше смотрит российские картины. Снижение посещаемости национальных кинофильмов приводит к тому, что операторы кинопоказа отказываются от демонстрации невыгодных для них российских проектов. Однако без успешного проката фильмов невозможно обеспечить их окупаемость.

Пытаясь определить основные причины снижения валовых сборов отечественных кинофильмов, считаем необходимым отметить отсутствие системного подхода к решению проблем, связанных с распределением государственной поддержки отечественной киноиндустрии. Существенное сокращение числа зрителей российских картин свидетельствует о низкой эффективности выбранной стратегии распределения средств господдержки. Социально значимые фильмы, создаваемые за счет государства, не выполняют воспитательных функций, так как либо вообще не доходят до зрителя, либо не востребованы им. Например, российская картина «Пыль времени», получившая статус национального фильма, демонстрировалась всего на двух экранах страны и заработала в прокате лишь 100 тыс. рублей, при том, что Министерство культуры на ее производство выделило 29 млн. рублей [3]. Фильмы, финансируемые Фондом экономической поддержки отечественного кино, за редким исключением, также не окупаются.

Согласно прогнозам, разработанным Минэкономразвития России на 2013–2014 гг., в области кинематографии одним из основных стратегических направлений государственной политики является реализация мер, направленных на увеличение доли внебюджетных средств в финансировании отрасли, в том числе в расходах на кинопроизводство, создание экономических условий для будущего снижения объемов и удельного веса ассигнований из государственного бюджета.

Представляется, что главной проблемой российского кинематографа является отсутствие у создателей фильмов необходимых экономических стимулов к получению прибыли в процессе реализации кинопродукции. Если выпущенный в прокат фильм имеет низ-

кие кассовые сборы, то студия-производитель не несет ответственность за возвратность полученных на его производство средств федерального бюджета. Главной задачей продюсеров зачастую является привлечение внимания государственных органов с целью получения финансирования, что дает им возможность заработать на процессе производства картины, а не на последующем ее прокате.

Следующей причиной, приводящей к падению популярности российского кино, по нашему мнению, можно назвать разочарованность зрителей от просмотра фильмов, позиционируемых в качестве лидеров кинопроката. Под воздействием агрессивной рекламной компании зрителю гарантируют набор определенных положительных эмоций, ради которых он и идет в кинотеатр. Однако качество российской кинопродукции не соответствует ожиданиям потребителей. В результате потенциальному зрителю в настоящее время все труднее составить представление о той или иной предлагаемой к просмотру картине.

Отрицательно сказывается на посещаемости отечественных картин и тот факт, что большинство современных фильмов имеют более качественный зарубежный аналог. Наличие большого количества снимаемых ремейков, по нашему мнению, скорее свидетельствует о попытке использования популярных ранее образов, нежели о переосмыслении известных сюжетов. Представляется, что такое частое использование копируемых образов говорит о недостатке свежих креативных идей и ведет к потере общественного интереса к новым российским фильмам.

Полагаем, что многие отечественные картины отличает низкий уровень художественного воплощения и отсутствие достоверности. Зритель, как правило, тонко чувствует наличие фальши в интонациях актеров, в диалогах, декорациях, костюмах. Такие герои не могут привлечь аудиторию, что негативным образом сказывается на окупаемости кинопроектов.

Отметим и заметное снижение интеллектуального уровня отечественных картин, имеющих, как ни странно, зрительский успех. Востребованными оказались такие фильмы, как «Самый лучший фильм», «Наша Russia. Яйца судьбы», «Выкрутасы» и т.д. Мы полагаем, что малосодержательные, но яркие фильмы в целом оказывают негативное влияние на репутацию всей киноотрасли, так как ведут к атрофии культурных вкусов аудитории и потере навыков прочтения художественных образов. В то же время в стране наблюдается недостаток сети кинотеатров, предоставляющих аудитории возможность просмотра альтернативного авторского кино.

Все перечисленные выше причины, по нашему мнению, ведут к тому, что российские кинофильмы становятся неинтересными зрителям и нежелательными для владельцев

киносетей. Это приводит к потере конкурентоспособности отечественных лент в кинопрокате и стимулирует интерес к фильмам американского производства, полностью отвечающим запросам зрительской аудитории.

Представляется, что подобная ситуация в отечественной киноотрасли оказывает негативное влияние на национальное сознание россиян. В этой связи считаем целесообразным усиление системы контроля за использованием бюджетных ресурсов на всех стадиях создания фильма, скорейшую разработку механизма возвратности средств государственной поддержки в процессе перехода к самокупаемости коммерческого кинопродукта. Особое внимание, по нашему мнению, следует уделять внедрению достижений современной науки и техники в процесс создания кинокартин. Это поможет повысить конкурентоспособность российских фильмов, а так же снизить необходимость заказывать технические средства и спецэффекты за рубежом.

Как известно, цифровой формат фильма значительно дешевле в производстве и дистрибуции, а потому переход на цифровое кинопроизводство способствует снижению затрат и повышению эффективности работы киноотрасли. В настоящее время 90% современных релизов выходит в цифровом формате, наблюдается значительное увеличение количества 3D-залов. При этом необходимо отметить, что изначально все новые цифровые залы имели аппаратуру для 3D-показа. Начиная с 2011 года кинотеатры отказываются от

массовой установки данных систем, так как этот формат оказался недостаточно востребован.

В настоящее время имеет место явная диспропорция в размещении кинотеатров по регионам России, вследствие чего в городах с населением менее 250 тысяч человек существует значительный неудовлетворенный спрос на качественное кинообслуживание. Необходимость открытия современных кинотеатров в небольших городах очевидна и носит социально значимый характер.

Таким образом, предложенные нами меры помогут повысить эффективность работы киноотрасли, увеличить конкурентоспособность российских фильмов. Представляется, что приоритетными следует считать направления развития кинематографии, способствующие возрождению национальной самобытности русского киноискусства, созданию уникального узнаваемого языка художественного воплощения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 3 марта 2012 г. № 186 «О федеральной целевой программе «Культура России (2012–2018 гг.)» // Российская газета. Фед. выпуск. 2012. 22 марта. № 5735.

2. *Кокарев И.Е.* Кино как бизнес и политика. М.: Аспект пресс, 2009.

3. *Чикунова Д.* Летний прокат российского кино провалился, история повторится осенью // Деловая газета. 2010. 12 октября.

А.Ю. Смирнов

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Предложены разработанные автором регрессионные модели, которые целесообразно использовать в процессе формирования прогноза развития сферы культуры.

Ключевые слова: *сфера культуры; управление; прогноз; регрессионные модели.*

We suggest regression models to be used in forecasting the development of the sphere of culture.

Keywords: *sphere of culture; management; forecast; regression models.*

В результате кризисных явлений в мировой и национальной экономических системах существенно возрастает необходимость формирования научно обоснованного подхода к прогнозированию воздействия факторов внешней среды на результаты деятельности предприятий и учреждений культуры. Это обусловлено сокращением объемов бюджетного финансирования субъектов хозяйствования культурного комплекса, дефицитом финансовых ресурсов на всех уровнях управления: федеральном, региональном, муниципальном.

С началом мирового экономического кризиса произошли существенные изменения в макроэкономической политике Правительства Российской Федерации, которая, по нашему мнению, в настоящее время фактически характеризуется двумя приоритетными направлениями:

- обеспечение социальной стабильности путем роста социальных расходов всех уровней бюджетной системы;
- повышение расходов на оборону и правоохранительную деятельность для устранения возможных внутренних и внешних угроз.

Такая политика отрицательным образом сказывается как на темпах экономического роста, так и на уровне доходов большинства работающего населения, поскольку не стимулирует развитие предпринимательской деятельности в различных отраслях национальной экономики. В то же время для успешного осуществления такой политики необходимо обеспечить постоянный рост налоговой нагрузки на предприятия и учреждения, что в краткосрочной перспективе представляется достаточно вероятным.

В 2011 году высокие темпы оттока капитала привели к тому, что укрепление рубля существенно замедлилось. В августе-октябре 2011 года имела место умеренная девальвация рубля, обусловленная воздействием внешнеэкономической конъюнктуры. Центральный

Банк Российской Федерации отказался от жесткого регулирования курса национальной валюты, позволив ему изменяться под влиянием рыночных факторов. Отсутствие предсказуемости в действиях Центрального Банка снизило привлекательность российского рынка для потенциальных спекулянтов. Такую политику следует признать оправданной, поскольку она позволила сохранить золотовалютные резервы, одновременно повысив конкурентоспособность экспортноориентированных и импортозамещающих производств.

В результате сокращения притока иностранной валюты и изменения внешней конъюнктуры, а также умеренных темпов роста денежных доходов населения в Российской Федерации были созданы благоприятные предпосылки для снижения инфляции, которая существенно сократилась в 2011 году (6,1% по итогам года). Столь существенное снижение инфляции создает благоприятные условия для роста объемов инвестиций в основной капитал.

Однако существенного увеличения инвестиций в 2011 году не произошло, что обусловлено как неблагоприятными ожиданиями изменения внешнеэкономической конъюнктуры, так и отсутствием гарантий возврата инвестированных денежных средств вследствие значительных политических рисков. Данные риски оказывают негативное влияние на развитие всей национальной экономики.

Оптимистический прогноз влияния рассматриваемого фактора на эффективность деятельности субъектов хозяйствования сферы культуры предполагает радикальный пересмотр целевых ориентиров денежно-кредитной политики Российской Федерации в пользу усиления инвестиционной активности государства в реальном секторе экономики. Такой подход предполагает увеличение объемов государственного финансирования инвестиционных проектов в сфере культуры, что представляется маловероятным в условиях

других приоритетов экономического и социального развития, дефицита ресурсов федерального бюджета [1].

В соответствии с пессимистическим вариантом прогноза основные ориентиры денежно-кредитной политики государства в среднесрочной перспективе (до 2018 года) будут сохранены. В этом случае не существует объективных предпосылок для значительного увеличения расходов бюджетов всех уровней на реализацию инвестиционных программ в сфере культуры [1].

Для формирования прогнозных оценок основных параметров развития структурных составляющих сферы культуры Российской Федерации целесообразно использовать линейную регрессионную модель вида (1):

$$y=ax+b, \quad (1)$$

где a – параметр регрессии;

b – свободный член уравнения регрессии, независимый от рассматриваемого фактора;

y – зависимая переменная (фактор-функция);

x – независимая переменная (фактор-аргумент).

Исходные данные для расчета параметров регрессии представлены в табл. 1.

На основании данных, представленных в табл. 1, проведем расчеты параметров регрессии. Полученные данные представим в виде нескольких регрессионных уравнений (табл. 2).

Величина коэффициента детерминированности (r^2) свидетельствует о том, что для всех рассматриваемых характеристик развития сферы культуры кроме численности зрителей профессиональных театров, представленные уравнения линейной регрессии адекватно отражают фактическую взаимосвязь между рассматриваемыми параметрами (чем ближе коэффициент (r^2) к единице, тем более точно модель отражает существующую взаимосвязь между определенными переменными). Это позволяет использовать их в качестве одного из инструментов в процессе формирования научно обоснованного прогноза развития сферы культуры в целом, ее отдельных структурных составляющих [1].

Для определения того, является ли наблюдаемая взаимосвязь между зависимой и независимой переменными случайной, воспользуемся статистикой Фишера (F-статистика). Учитывая, что при моделировании использованы данные за 1998–2010 годы (всего 13 значений), число степеней свободы будет: $f_1=1$, $f_2=11$. Критическое значение F-статистики при данных степенях свобод и при $\alpha=0,05$ будет равно 4,84. Если фактическое значение F-статистики больше расчетного, то с вероятностью 0,95 наблюдаемая взаимосвязь не является случайной. Данное условие выполняется для регрессионных моделей, ис-

Таблица 1

Исходные данные для расчета параметров регрессии

| Показатель | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|--|------|------|------|------|------|------|------|
| Число профессиональных театров, ед. | 523 | 539 | 547 | 556 | 571 | 568 | 579 |
| Численность зрителей профессиональных театров, млн. чел. | 27,6 | 29,3 | 30,8 | 31,0 | 30,1 | 29,1 | 30,1 |
| Число музеев | 1942 | 1979 | 2047 | 2113 | 2189 | 2229 | 2269 |
| Численность посетителей, млн. чел. | 66,8 | 65,6 | 73,2 | 74,3 | 75,9 | 73,8 | 74,3 |
| Число библиотек, тыс. ед. | 52,2 | 51,4 | 51,2 | 51,2 | 51,0 | 50,9 | 49,9 |
| Число посещений кинотеатров, млн. чел. | 40 | 41 | 42 | 46 | 47 | 52 | 49 |
| Показатель | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | |
| Число профессиональных театров, ед. | 588 | 590 | 594 | 586 | 601 | 604 | |
| Численность зрителей профессиональных театров, млн. чел. | 28,0 | 28,6 | 29,3 | 30,4 | 30,2 | 31,0 | |
| Число музеев | 2285 | 2368 | 2468 | 2495 | 2539 | 2578 | |
| Численность посетителей, млн. чел. | 75,6 | 79,2 | 78,8 | 80,8 | 78,9 | 81,0 | |
| Число библиотек, тыс. ед. | 49,5 | 48,3 | 47,5 | 47,0 | 46,7 | 46,1 | |
| Число посещений кинотеатров, млн. чел. | 52 | 50 | 44 | 58 | 40 | 56 | |

Таблица 2

Прогнозные оценки основных характеристик развития сферы культуры

| Наименование параметра | Вид модели | r^2 | F-стат | 2012 |
|---|--------------------------------|-------|--------|------|
| Число профессиональных театров, ед. | $Y=6,1758 \cdot x - 18803,6$ | 0,92 | 124 | 622 |
| Численность зрителей, млн. чел. | $Y=0,0775 \cdot x - 125,6$ | 0,07 | 0,88 | 30 |
| Число музеев, ед. | $Y=54,3242 \cdot x - 106596,3$ | 0,99 | 1267 | 2704 |
| Численность посетителей музеев, млн. чел. | $Y=1,1209 \cdot x - 2171$ | 0,82 | 50 | 84 |
| Число библиотек, тыс. ед. | $Y=-0,5209 \cdot x + 1093,3$ | 0,95 | 198 | 45 |
| Число посещений кинотеатров, млн. чел. | $Y=0,8516 \cdot x - 1659,2$ | 0,31 | 4,85 | 54 |

пользуемых при прогнозировании динамики числа профессиональных театров, числа музеев, численности посетителей музеев, числа библиотек, а также числа посещений кинотеатров (фактическое значение F-статистика практически равно расчетному).

Отметим, что еще в 2005 году автором были предложены математические модели, используемые для прогнозирования изменения определенных параметров развития сферы культуры (на основе данных за 1998–2003 годы) [2]. В табл. 3 представлены сами модели, полученные с их помощью прогнозные оценки и фактические значения основных параметров развития сферы культуры в 2010 году.

Значение коэффициента корреляции между набором фактических и прогнозных значений составляет 0,99998, что свидетельствует о сильной зависимости представленных параметров и высокой достоверности прогнозных оценок, полученных с использованием предложенных автором моделей (табл. 3). Наименьшее отклонение прогнозных и фактических параметров составляет всего 3,2%, что с позиций статистики является

незначительным при горизонте прогнозирования в семь лет (т.е. на долгосрочную перспективу).

Наибольшее отклонение (19,6%) характерно для такого параметра, как численность посетителей кинотеатров. По нашему мнению, данная ситуация во многом обусловлена малой надежностью официальных данных Росстата при оценке количества посетителей кинотеатров Российской Федерации. Это не позволяет построить математическую модель, которая бы отражала реальные тенденции развития кинематографии.

В целом, как свидетельствуют данные табл. 3, линейные регрессионные модели можно использовать для формирования прогноза развития структурных составляющих сферы культуры, поскольку они демонстрируют высокую точность прогнозных оценок на длительном временном интервале. Полученные с их помощью прогнозные оценки должны служить основой для выработки и реализации управленческих решений, направленных на повышение эффективности функционирования субъектов хозяйствования сферы культуры.

Таблица 3

Прогнозные оценки основных характеристик развития сферы культуры на основе моделей, предложенных в 2005 году

| Параметр | Вид модели | 2010 факт | 2010 прогноз | Отклонение, % |
|---|--------------------------------|-----------|--------------|---------------|
| Число профессиональных театров, ед. | $Y=9,4286 \cdot x - 18311,2$ | 604 | 640 | 6,0% |
| Численность зрителей, млн. чел. | $Y=0,2886 \cdot x - 547,6$ | 31 | 32 | 3,2% |
| Число музеев, ед. | $Y=60,8857 \cdot x - 119718,7$ | 2578 | 2662 | 3,3% |
| Численность посетителей музеев, млн. чел. | $Y=1,9143 \cdot x - 3757,9$ | 81 | 90 | 11,1% |
| Число библиотек, тыс. ед. | $Y=-0,22 \cdot x + 491,4$ | 46 | 49 | 6,3% |
| Число посещений кинотеатров, млн. чел. | $Y=2,3429 \cdot x - 4642,2$ | 56 | 67 | 19,6% |

Источник: Смирнов А.Ю. Проблемы прогнозирования развития сферы культуры // Проблемы современной экономики. 2005. № 3–4.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Евменов А.Д., Смирнов А.Ю.* Рационализация механизма управления сферой культуры: монография. СПб.: Диалог, 2006.
 2. *Смирнов А.Ю.* Проблемы прогнозирования развития сферы культуры // Проблемы

современной экономики. 2005. № 3–4.

3. *Тульчинский Г.Л., Герасимов С.В., Лохина Т.Е.* Менеджмент специальных событий в сфере культуры. СПб.: Планета музыки; Лань, 2010.

Н.А. Сорокина

КОРПОРАТИВНЫЙ ТУРИЗМ КАК ВИД ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА

Рассматривается деловой туризм, подходы к его систематизации и классификации. Проводится анализ корпоративного событийного туризма, представлена структура корпоративного туризма.

Ключевые слова: MICE-туризм; корпоративный туризм; корпоративный событийный туризм.

We consider business tourism and approaches to systemizing and classifying it. Analysis of corporate event tourism is carried out and the structure of corporate tourism is offered.

Keywords: MICE-tourism; corporate tourism; corporate event tourism.

Сегодня наиболее распространенным подходом к систематизации делового туризма является разделение деловых путешествий на два сектора – сектор индивидуальных деловых поездок («командировок») и MICE-сектор. MICE-сектор объединяет в себя события разного масштаба и функциональности, и MICE-туризм, по сути, представляет собой деловой сегмент событийного туризма. Традиционно в зарубежной и отечественной литературе в сектор MICE включают встречи (собрания), выставки и ярмарки, конференции (конгрессы) и поощрительные (стимулирующие) мероприятия. В то же время в зарубежной научной литературе не выделяется понятие корпоративного туризма. При этом в практической деятельности используется термин бизнес-поездок в контексте формирования и оптимизации расходов на реализацию корпоративной «политики деловых поездок» («travel policy») и организации индивидуальных поездок для выполнения служебных заданий и корпоративных мероприятий, подразумевающих выезды.

Таким образом, фактически реализуется критериальный подход к выделению корпоративного туризма, отражающий роль корпорации как инициатора и организатора деловых поездок, ориентированных на достижение определенных корпоративных целей. Но недостаточно проясненными и дискуссионными остаются вопросы трактовки корпораций как субъекта корпоративного туризма, связь корпоративного и некорпоративного секторов событийного делового туризма, признаки корпоративного события, трактовка ин센сив-поездок как деловых, с одной стороны, и его отношение к сегменту «встречи и собрания» в рамках сектора MICE делового туризма, с другой стороны, и, наконец, в целом концептуальное определение корпоративного туризма.

Принцип разделения делового туризма по критерию отношения к специальным мероприятиям – событиям – представляется нам плодотворным подходом для определения понятийных рамок корпоративного туризма. Реализация этого подхода, однако, требует установления критериев, по которым определяется корпоративный статус событий.

В практике MICE-индустрии принято разделение сектора «встреч и собраний» на два крупных сегмента в зависимости от того, кто играет роль инициатора и организатора делового события: коммерческая организация (компания) или некоммерческая, которая может быть представлена государственными органами и организациями или некоммерческими неправительственными (профессиональными и общественными организациями (ассоциациями)). Соответственно, выделяются корпоративные «meetings» и некорпоративные. Однако такой подход не позволяет выделить специфический рынок корпоративных мероприятий. Использование трактовки корпорации как совокупности лиц, объединившихся для достижения какой-либо цели, являющейся юридическим лицом (например, в США публичные корпорации – муниципалитеты и частные – акционерные общества), позволяет найти более плодотворный подход к решению этой задачи.

В этой связи отметим, что некоммерческие корпорации, в т.ч. неправительственные, имеют свой административный аппарат, который выполняет профессиональные и служебные функции. Они, в частности, могут касаться организации конференций и конгрессов в той или иной профессиональной области. Такая деятельность также нуждается в оптимизации с точки зрения соотношения затрат и результатов. В этом смысле они, выступая в качестве хозяйствующего субъекта, а не представителя более широкой общности людей,

также имеют свои «внутриориентированные» корпоративные интересы. В своей «представительской» роли они выступают инициаторами и организаторами более масштабных встреч, как с точки зрения широкого представительства интересов, так и участия организаций, и реализуют свою миссию корпорации как общности людей, объединенных схожими интересами – профессиональными, социальными, научными. Как таковые они являются участниками некорпоративного рынка конгрессного и выставочного событийного туризма.

По нашему мнению, взаимозависимость задач повышения эффективности деятельности конкретных организаций (как коммерческих, так и некоммерческих) и связанных с ними бизнес-функций, имеющих как тактическую, так и стратегическую ориентацию (прежде всего маркетинговую, являющуюся частью стратегии развития), определяет методологическую базу для спецификации корпоративных событий и соответствующего вида делового туризма.

Международная ассоциация конгрессов и конференций (ИССА) выделяет в секторе корпоративных мероприятий три категории: внутренние, ориентированные на участие сотрудников данной организации, т.е. закрытые встречи; внешние – ориентированные на внешних партнеров, включая поставщиков, дистрибьюторов, акционеров, потребителей, иначе говоря – открытые мероприятия; и смешанные, вовлекающие в участие сотрудников и внешних партнеров [4]. Данный подход поддерживают и реализуют сегодня и отечественные исследователи [1; 2]. В целом, основными причинами проведения мероприятий считается решение актуальных проблем и поиск новых путей их решения в ответ на изменение рыночной ситуации.

Профессионалы индустрии встреч и собраний (meetings) определяют встречи как обобщающий термин, характеризующий собрание некоторого числа людей в одном месте для обсуждения или выполнения определенной деятельности [5]. Р. Дэвидсон (R. Davidson), мнение которого широко цитируется в зарубежной научной литературе, добавляет существенные признаки: встреча – это организованное событие, ведущее к собранию людей для обсуждения темы, представляющей взаимный интерес, которое может иметь коммерческий и некоммерческий характер, разное численное представительство (от нескольких человек до многих сотен), разную продолжительность (от нескольких часов до нескольких недель). Проведение встреч за пределами места расположения участников делает их элементом МІСЕ-туризма [3].

Таким образом, здесь отмечены важные положения, которые позволяют сформулировать дополнительные существенные признаки

корпоративных событий: во-первых, – это запланированные, специально организованные (т.е. имеющие характер мероприятий) события (т.е. неординарные, выходящие за рамки обычного явления); во-вторых, они проводятся за пределами обычной среды участников встреч.

Приведенное выше определение «встреч и собраний» с очевидностью показывает, что другие компоненты МІСЕ-индустрии – конференции (конгрессы), выставки и ярмарки – являются разновидностями «meetings», отличаются масштабом, в т.ч. численностью участников, продолжительностью; коммерческой или некоммерческой направленностью; тематикой; организационно-правовым и иным статусом организатора события. Это фиксируется в их выделении в секторе МІСЕ как отдельных сегментов. Что касается сегмента поощрительных мероприятий, то вопрос их включения в сегмент «meetings» корпоративного уровня в секторе МІСЕ-туризма является дискуссионным и они часто выделяются в особую область делового событийного туризма, с одной стороны, и корпоративного делового туризма, с другой. Исходя из того, что они могут иметь, с одной стороны, характер специальных мероприятий, связанных с информационным и деятельностным (например, «team building») взаимодействием участников, а с другой стороны, характер событий в личной и профессиональной жизни участников, и учитывая тот факт, что они инициируются и организуются корпорацией в своих деловых целях, считаем обоснованным включать их в сектор «meetings», который соответствует, как показал проведенный анализ, уровню именно корпоративных деловых событий (в отличие от секторов «конгрессы» и «выставки») и корреспондирует с корпоративным событийным туризмом.

Резюмируя краткий анализ корпоративного событийного туризма, можно представить структуру корпоративного туризма. Корпоративный туризм включает в себя:

1) Индивидуальные поездки, реализующие профессиональную деятельность сотрудника в рамках осуществления его служебных обязанностей по исполнению бизнес-процессов корпорации. К ним относятся, в частности, поездки, связанные с установкой оборудования, инспектированием работы представительств и филиалов, закупками и сбытом продукции, выполнением работ и оказанием услуг предприятиям, участием в переговорах с партнерами, посещением профессиональных мероприятий (выставок, конференций, конгрессов, обучающих семинаров и т.д.).

По нашему мнению, поездки, связанные с участием в некорпоративных событиях (конференции и конгрессы, выставки и обучающие семинары и т.д.), также могут быть отне-

сены к этому элементу корпоративного туризма в случае, если они не связаны с предварительной организацией этой поездки как корпоративного события.

В связи с этим отметим следующее:

- во-первых, наблюдается процесс взаимопроникновения и смешивания отдельных видов деловых туристских поездок, например, участие в конференции может дополняться инсентив-программой или участием в выставках. И сегодня на рынке некорпоративного событийного туризма все заметнее становится тенденция проведения комбинированных деловых событий, совмещающих выставочную, конгрессную и обучающую деятельность, отражающую сдвиг спроса на комплексный продукт событийного делового сектора.

- во-вторых, как нам представляется, участие в некорпоративных деловых событиях может использоваться как площадка в прямом и переносном смысле этого слова для реализации корпоративных событий, в т.ч. для проведения презентаций, «круглых столов», рабочих семинаров (workshops), пресс-конференций и других мероприятий. Здесь также проявляется тенденция совмещения разных задач в одно время и в одном месте, полимотивированности туристских поездок. Таким образом, можно говорить о реализации принципа «матрешки» в организации корпоративных событий – в рамках событий более высокого ранга с точки зрения масштаба.

2) Корпоративный событийный туризм, связанный с организацией специальных мероприятий за пределами места расположения корпорации, ориентированных на повышение вклада сотрудников или клиентов и иных партнеров в достижение определенных корпоративных целей.

Отличительными признаками корпоративных событий являются:

1. Существенное значение для реализации бизнес-функций конкретной организации (корпорации) в конкретной рыночной ситуации.

2. Экстраординарность, выход за рамки стандартов текущих бизнес-процессов.

3. Проведение за пределами места расположения корпорации, что подразумевает выездной характер мероприятия.

4. Плановость, т.е. необходимость предварительных организационных усилий по подготовке и проведению, включая формирование пакета туристских услуг.

5. Групповая форма поездок. Надо отметить, что использование данного признака имеет противоречивый характер в отношении инсентив-мероприятий. Так, в статистических

исследованиях событийного делового туризма учитываются только групповые инсентив-туры, тогда как на практике корпорации используют индивидуальные формы поощрительных поездок, особенно это касается VIP-клиентов и наиболее ценных сотрудников.

Таким образом, можно определить корпоративный туризм в его двух проявлениях, характерных для концептуализации данного феномена. Как форма мобильности корпоративный туризм представляет собой перемещение индивидов, представляющих различные партнерские контактные группы корпорации (сотрудники, потребители и др.), за пределы их обычной среды, мотивированное профессиональными или досугово-рекреационными интересами, инициированное и финансируемое корпорацией и реализующее определенные корпоративные цели.

Но, имея в виду, что туризм – это категория, отражающая совокупность экономических отношений, обусловленных производством и потреблением туристского продукта, следует дать его определение как социально-экономической категории. Корпоративный туризм – это совокупность социально-экономических отношений, возникающих при осуществлении поездок, которые связаны с производством и потреблением туристских услуг, обусловленных реализацией профессиональной деятельности сотрудников и организацией специальных мероприятий, направленных на повышение вклада сотрудников, клиентов и иных партнеров в решение задач, которые непосредственно влияют на повышение эффективности деятельности конкретной корпорации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жуков В.А. Управление развитием рынка конгрессных мероприятий в России: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2007.

2. Серегина В.В. Особенности маркетинга развития специализированного рынка туристских услуг (на примере конгрессного туризма): автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2006.

3. Davidson R. Business Travel. London: Addison Wesley Longman, 1994.

4. The International Association Meetings Market – 2010. ICCA Statistics Report. 2011 // Celebrat: onpoint: consulting & network. URL: http://www.celebrationpoint.ch/fileadmin/Content/PDFs/Eventplaner/ICCA_Statistics_Report_2010.pdf (дата обращения: 08.05.2013)

5. The International Meetings Industry (Glossary (cited in Rogers). 2003. P. 18.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332.133.6(470.23)

А.Ю. Афанасов

КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ: ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ

Исследуются организационные аспекты кластерной политики. Разработаны и предложены положения для осуществления эффективной кластерной политики в Ленинградской области. Особое внимание уделяется необходимости создания «Центра кластерного развития Ленинградской области», являющегося координатором реализации проведения кластерной региональной политики. Рассмотрены основные положения, касающиеся деятельности Центра, задачи и перечень услуг, оказываемых Центром.

Ключевые слова: кластер; кластерный подход; кластерная политика; кластеризация экономики; Центр кластерного развития Ленинградской области; положения кластерной политики; эффективность кластерной политики.

Organizational aspects of cluster policy are studied. We suggest theses for effective cluster policy in Leningrad region. Special attention is paid to the need to create "Center for cluster development of Leningrad Region" to be the coordinator of cluster regional policy. The main concepts concerning the work of the Centre, its tasks and services are researched.

Keywords: cluster; cluster approach; cluster policy; clustering of economy; Centre for cluster development of Leningrad region; theses of cluster policy; efficiency of cluster policy.

Кластерный подход к развитию региональной экономики в настоящее время реализуется во многих регионах – субъектах Федерации. Не является исключением и Ленинградская область. Кроме кластера автокомпонентов (который в настоящее время активно формируется) в различных источниках упоминаются следующие латентные или формирующиеся кластеры Ленинградской области: туристический кластер, кластер фармацевтической, медицинской промышленности и радиационных технологий, транспортно-логистический кластер, промышленный кластер, сити-кластер, рекреационный кластер, агропромышленный кластер, судостроительный кластер, кластер производства строительных материалов, кластер транспортного машиностроения. Весьма перспективным направлением для внедрения кластерного подхода является туристско-рекреационное направление.

Анализируя опыт применения кластерного подхода в Ленинградской области, следует отметить, что ни один из заявленных в различных источниках кластеров не отвечает всем признакам кластера, т.е. группы взаимосвязанных организаций, которые усиливают конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом. Все заявленные кластеры находятся или в стадии формирования за счёт наращивания количества участников (автомобильный, туристско-рекреационный, транспортно-логис-

тический в Усть-Луге) или проектирования, как имеющие предпосылки к формированию (агропромышленный, производства строительных материалов, транспортного машиностроения, судостроительный и т.д.).

Эффективность применения кластерного подхода обеспечивается разработкой собственной стратегии (концепции) развития, основанной на обоснованных расчетах предполагаемого вклада каждого участника кластера, взаимном распределении полномочий, общих принципах деятельности, сфере влияния и т.д. Должна быть четко определена цель создания кластера, выделены параметры, позволяющие судить об эффективности деятельности, условия входа и выхода из кластера, взаимодействия с другими кластерами, органами власти любого уровня, общественными организациями производителей и потребителей, контролирующими органами и т.д.

Особенностью формирования и реализации кластерной политики в Ленинградской области является тесная связь региона с экономикой Санкт-Петербурга, что обусловлено созданием Санкт-Петербургской агломерации.

Как правило, разработка кластерной политики происходит в рамках инновационной политики региона, что, на наш взгляд, не совсем точно отражает направленность кластерного подхода, который может реализовываться не только в инновационных технологиях, но и

традиционных отраслях и даже социальных объектах. Однако даже на федеральном уровне поддержку получают, прежде всего, инновационные кластеры (Доклад Минэкономразвития «О предложениях по мерам государственной поддержки развития инновационных территориальных кластеров», Распоряжение Правительства РФ «Об утверждении государственной программы РФ «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» от 27 декабря 2012 г. № 2539-р) [1; 4]. Нормативно-правовая база ряда отраслей содержит упоминания о применении кластерного подхода и разработке кластерной политики для решения задач развития отрасли [2; 3].

Анализируя данные нормативные документы, можно заметить, что, декларируя применение кластерного подхода на региональном уровне, эти правовые акты не связаны со стратегическими документами по развитию конкретных регионов, поэтому представляется возможным рекомендовать на федеральном уровне осуществить деятельность по увязке данных документов.

На наш взгляд, повышению эффективности кластерной политики на уровне региона будет способствовать рассмотрение кластерного подхода как одной из форм инвестиционной активности региона, что должно отражаться, прежде всего, в соответствующих нормативных документах региона.

Основными положениями кластерной политики Ленинградской области, на наш взгляд, могут быть следующие.

1. Кластерная политика Ленинградской области представляет собой комплекс мер государственного и общественного регулирования процессов кластеризации с целью повышения конкурентоспособности экономики региона.

2. Основной целью региональной кластерной политики является формирование условий для стабильного роста конкурентоспособности экономики региона и повышение уровня жизни населения.

3. Среди задач региональной кластерной политики следует выделить следующие: установление параметров оценки потенциала кластеризации; определение отраслей и муниципальных образований с формирующимися или потенциальными кластерами; разграничение полномочий по развитию кластеров между всеми участниками процесса кластеризации; осуществление мероприятий по поддержке процессов кластеризации; мониторинг влияния процессов кластеризации на экономику региона.

4. Мероприятия, реализуемые органами власти субъекта Федерации и направленные на развитие кластеризации региональной экономики можно разделить на:

- институциональные, включающие налаживание эффективных коммуникаций как внутри кластера (информационные потоки

между членами кластера), так и вне его (взаимодействие членов кластера с государством, общественными организациями производителей и потребителей; проведение конкурса кластерных проектов для возможности получения поддержки со стороны региона; продвижение продукции кластеров через участие в выставочных мероприятиях, форумах и т.д.);

- инвестиционные, содержащие инструменты формирования необходимой инфраструктуры (территориальное планирование, подготовка инженерной инфраструктуры, упрощение процедур регистрации и получения необходимых разрешений, опережающее планирование потребности в персонале определенных профессий и квалификации в сотрудничестве с учебными заведениями, формирование инновационных субъектов общего пользования и т.д.);

- организационно-правовые, включающие увязку федеральных и региональных нормативно-правовых документов, международных стандартов (где применимо), федеральных целевых программ и Концепций развития Ленинградской области и Санкт-Петербурга с документами, формирующими кластерную политику региона.

5. Для осуществления эффективной кластерной политики в Ленинградской области необходимо создание «Центра кластерного развития Ленинградской области», являющегося координатором реализации проведения кластерной региональной политики.

Рассмотрим более подробно возможную деятельность «Центра кластерного развития Ленинградской области» и сформулируем основные положения, касающиеся деятельности Центра.

Центр кластерного развития Ленинградской области – организация, создаваемая региональными органами власти для поддержки формирования и развития региональных кластеров в Ленинградской области и межрегиональных кластеров Ленинградской области и Санкт-Петербурга. Основной целью деятельности Центра кластерного развития Ленинградской области является повышение конкурентоспособности организаций, входящих в кластер, за счет создания условий, позволяющих максимально эффективно использовать отраслевой, технологический, инновационный, человеческий, финансовый, административный и социальный потенциал организаций кластера с учетом обеспечения экономических интересов всех субъектов.

Среди задач Центра кластерного развития Ленинградской области можно выделить следующие:

- участие вместе с органами власти, представителями бизнеса и общественными организациями в разработке кластерной политики Ленинградской области;

- анализ правового обеспечения деятель-

ности предприятий, входящих в кластер на территории Ленинградской области, оценка возможностей получения поддержки путем вхождения в региональные и федеральные целевые программы и т.д.;

- формирование стратегии формирования и развития кластеров на территории области;

- создание условий для эффективного информационного взаимодействия участников кластера для повышения эффективности кооперации;

- выделение приоритетных направлений кластеризации региональной экономики;

- помощь в получении доступа к необходимым инвестициям со стороны государства и частных инвесторов;

- содействие в заключении договоров с заинтересованными лицами;

- организация мониторинга формирования и развития кластерных инициатив на территории Ленинградской области и Санкт-Петербурга;

- обеспечение доступа субъектов малого и среднего бизнеса к высокотехнологичному оборудованию;

- анализ рынка трудовых ресурсов региона, формирование прогнозов тенденций данного рынка, составление планов подготовки и переподготовки специалистов, востребованных в определенном кластере, проведение обучения персонала и управляющих кластерами;

- подготовка и проведение различных форм информационного взаимодействия участников кластера: семинаров, конференций, тренингов, форсайтов и т.д., в том числе с привлечением внешних участников.

В перечень услуг, оказываемых Центром, входят:

- консалтинговые услуги субъектам кластера и потенциальным участникам кластера;

- организация маркетинговых исследований и формирование необходимых прогнозов;

- подготовка необходимых документов и оказание помощи в получении мер государственной поддержки;

- разработка бизнес-планов и инвестиционных программ заинтересованным участникам;

- оказание информационной и методической поддержки в части получения знаний и навыков сетевых взаимодействий в рамках кластеров;

- подготовка аналитических отчетов и выпуск периодических сборников по развитию кластеров на основе сбора и анализа научной и деловой информации;

- поддержка вывода на рынок новых товаров и услуг участников кластеров, разработка и популяризация торговых марок;

- организация эффективного взаимодействия между государственными органами, органами местного самоуправления и участниками кластера;

- финансовое посредничество при получении кредитов, лизинга и т.д.;

- организация совместных действий участников кластеров: закупка сырья, внедрение технологий, ремонт и сервис, организация каналов сбыта, проекты в области научных исследований и образования, вхождение в крупные проекты (синдикаты, холдинги, консорциумы и т.д.), разработка единых требований к качеству продукции, стандартов производства товаров и услуг, обеспечение логистики, выход на рынок под общей торговой маркой;

- подготовка участия кластера в целом или отдельных участников в международных и общенациональных проектах.

Анализируя процесс кластеризации экономики Ленинградской области, можно сделать вывод, что в наибольшей степени в настоящее время чертами кластера обладает формирующийся автомобильный кластер, чему в немалой степени способствовали льготные условия, созданные органами власти для привлечения инвестиций в экономику региона. Тем не менее, в «Стратегии развития автомобильной промышленности РФ на период до 2020 года» [2] в состав Северо-Западного автомобильного кластера включены только Санкт-Петербург, Великий Новгород и Псков. Немаловажную роль в реализации кластерного подхода играет наличие негосударственных организаций, осуществляющих координацию между заинтересованными сторонами. Примером такой организации может служить Национальная ассоциация производителей автомобильных компонентов (НАПАК).

ЛИТЕРАТУРА

1. Распоряжение Правительства РФ «Об утверждении государственной программы РФ «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности» от 27 декабря 2012 г. № 2539-р. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Приказ Министерства промышленности и торговли РФ «Об утверждении Стратегии развития автомобильной промышленности РФ на период до 2020 года» от 23 апреля 2010 г. № 319. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

3. Приказ Министерства промышленности и торговли РФ «Об утверждении Стратегии развития фармацевтической промышленности РФ на период до 2020 года» от 23 октября 2009 г. № 965. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. Доклад Минэкономразвития РФ «О предложениях по мерам государственной поддержки развития инновационных территориальных кластеров» // Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. URL: <http://www.economy.gov.ru> (дата обращения: 08.05.2013)

Н.В. Васильева

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ НА БАЗЕ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Рассмотрена организационная структура региональных образовательных кластеров. Уделено внимание анализу международного сотрудничества в сфере образования. Обосновывается необходимость интеграции образования, науки и производства в экономике региона.

Ключевые слова: региональный образовательный кластер; глобализация; международное образовательное и научно-техническое сотрудничество; адаптация.

The organization structure of regional educational clusters is considered. Special attention is paid to the analysis of international cooperation in educational sphere. We prove the need for integration of education, science and production in regional economy.

Keywords: regional educational cluster; globalization; international educational and scientific and technical cooperation; adaptation.

Расширяющийся процесс глобализации способствует созданию новых возможностей для финансовой сферы, сферы коммуникационных и информационных услуг, изменяет конкурентные условия на рынке инноваций. Именно глобализация оказывает влияние на экономический и политический сектор государственного уровня. При этом процесс глобализации имеет и отрицательные моменты. Создается иллюзия, что глобализация несет только выгоды для мировой и национальных экономик, так как существенно меняется образ взаимодействия высших учебных заведений, коммуникационных потоков в сфере услуг образования, но при этом возникает ряд проблем. Среди них поиск новых партнеров, необходимость создания инноваций организационного и технологического характера и т.п. Из этого следует, что воспользоваться глобализацией в полном объеме смогли только успешные крупные компании, ставшие глобальными транснациональными корпорациями.

Анализируя форму работы механизма в сфере сотрудничества систем образования, науки и производства, становится очевидно, что эффективной является интеграция российских высших учебных заведений в глобальную научно-образовательную и инновационно-экономическую сферы. При этом необходимо помнить о разделении экономики на два сектора – внешний (второй) сектор должен дополнять внутренний (первый).

Следовательно, процесс глобализации размывает границы разделения секторов на внутренний и внешний, реализует наиболее

тесные взаимосвязи и многообразие силы субъектов мировой экономики. Таким образом, глобализация способствует развитию новых эффективных форм сотрудничества, выявлению приоритетных сегментов рынка, резервов экономического потенциала страны и регионов.

Вместе с тем, необходимо подробнее остановиться на вопросе о механизмах международного образовательного и научно-технического сотрудничества, используемого российскими вузами с целью формирования глобального образовательного и научно-технического пространства. Российскими высшими учебными заведениями наиболее активно используются совместное использование технологий и международные программы разработки инновационных продуктов. Объективная причина слабого использования такой формы, как прямые инвестиции, объясняется широким распространением государственной формы собственности в сфере высшего образования. Создание иностранными партнерами и образовательными учреждениями совместных предприятий на базе различных форм взаимодействия может быть реализовано через такие экономические проекты, как бизнес-инкубаторы и технопарки, в рамках формирования региональных образовательных кластеров. Данный вид сотрудничества требует достаточно крупных инвестиций, глубокой переработки правовых и экономических механизмов, распределения уровня риска и прибыли и зачастую сдерживается существующим в стране инвестиционным климатом.

Патентно-лицензионный вид деятельности российских ученых ограничивается недостаточным уровнем знаний в области мирового законодательства в отношении защиты авторских прав на интеллектуальную собственность, недостаточным материальным обеспечением научных специалистов и работников высших учебных заведений, которые вынуждены реализовывать свои проекты ниже цены их реальной стоимости, не закрепляя своих авторских прав. На сегодняшний день для российских ученых, особенно из периферийных высших учебных заведений и НИО, наиболее актуальны международные совместные образовательные и научно-технические программы. Достоинством реализации данного направления является получение дополнительных средств на финансирование образовательной деятельности и НИОКР:

- обеспечение более широкого доступа на платной и бесплатной основе к управленческим технологиям, оборудованию, местам проведения инновационных исследований, новым технологиям обучения, развитию учебно-лабораторной базы российских вузов;

- массовое участие профессорско-преподавательских коллективов российских вузов в совместном обмене контактными данными, знаниями и результатами исследований на международных конференциях, форумах и симпозиумах;

- формирование сети региональных образовательных кластеров, позволяющей реализовать совместные международные и межрегиональные образовательные и научно-технические проекты и программы;

- создание благоприятного социально-экономического климата для мотивации российских ученых и преподавателей к работе в традиционных российских центрах образования и в системе региональных образовательных кластеров, удержание и наращивание таким образом интеллектуального потенциала;

- исследование опыта иностранных университетов и колледжей в отношении адаптации к новым условиям технологической, научной и образовательной среды.

Вступление Российской Федерации во Всемирную торговую организацию дополняет сложные макроэкономические условия формирования региональных образовательных кластеров новыми условиями и факторами международной конкуренции. На большинстве региональных рынков образовательных услуг конкурентная ситуация имеет признаки олигополистической, т.к. ограниченное количество вузов предлагает дифференцированные, хотя бы по ассортименту, услуги. Однако на образовательных рынках мегаполисов конкурентная ситуация принимает вид скорее монополистической конкуренции, т.к. большое число вузов оказывает услуги, близкие к стандартизованным, что объясняется наличи-

ем в регионе нескольких вузов одной и той же направленности (технической, гуманитарной, медицинской и пр.).

Очевидно, что действие национальных образовательных стандартов в значительной степени снижает влияние международной конкуренции на рынке услуг образования со вступлением нашей страны в ВТО. Вместе с тем, следует понимать, что интеграционные процессы в рамках ВТО, в том числе диффузия специалистов, использование совместных производственных площадок, получение дополнительного профессионального образования во всех формах приводят к непосредственным контактам российской и зарубежных систем образования. Очевидно, что в данных условиях необходимо развивать конкурентные преимущества образовательных кластеров, которые обусловлены организационной структурой. В их числе преимущество подготовки специалиста на разных уровнях обучения, производственная ориентированность обучения, наличие собственной и сопряженной инфраструктуры для прохождения практик и стажировок обучающихся, эффективная система трудоустройства и др.

Современная ситуация диктует обязательные качественные изменения в сфере взаимодействия с зарубежными и международными структурами в сфере образования и производства научно-технической продукции. В текстах соглашений о вступлении Российской Федерации в ВТО содержатся положения, регулирующие оборот высокотехнологичных товаров и услуг, что имеет прямое отношение к профилю деятельности образовательного кластера как производителя в том числе и наукоемкой материальной продукции, и объектов интеллектуальной собственности.

Учитывая состоявшееся вступление в ВТО, российская система образования в современных условиях оказывается перед необходимостью значительного повышения конкурентоспособности структур высшего образования на международных рынках образовательных услуг. В интересах сохранения позиций перед глобальными конкурентными вызовами вузам России необходимо увеличить активность в области повышения показателей соответствия национальной системы высшего образования международным стандартам, омологации российских дипломов за границей, выполнению сертификационных мероприятий по вузам и программам, развитию научно-технического сотрудничества в сфере высшей школы. Эффективными способами разрешения подобных проблем выступает участие вузов в международных образовательных и исследовательских программах.

Использование образовательных проектов в странах СНГ и в России с течением времени свидетельствует об их эффективности и положительном влиянии на развитие высших

учебных заведений в плане интеграции в современное образовательное пространство и повышение качества учебно-материальной базы. Не стоит забывать, что в данных условиях существуют такие аспекты глобализации, как доминирование в процессе международного разделения труда крупных международных корпораций, объединяющих различные виды бизнеса с использованием существенных объемов ресурсов. Это позволяет им выстоять в условиях изменений конъюнктуры мировых рынков. На мировом рынке образовательных услуг преобладают крупнейшие университеты, которые по сути представляют собой образовательные кластеры. Исходя из этого кластерные структуры регионального образовательного комплекса имеют больше шансов для участия в международном образовательном сотрудничестве, т.к. комплексные диверсифицированные системы, имеющие значительные материальные и интеллектуальные ресурсы, значительно более перспективны в данном случае, чем отдельные образовательные учреждения или научные органи-

зации.

Результаты анализа разных сторон интеграции региональных образовательных кластеров как неотъемлемой части глобального образовательного пространства в различные структуры такого пространства позволяют утверждать о наличии специфических взаимосвязей образовательного кластера региона с каждым видом подсистем образовательного пространства. Необходимо учесть данную специфику в ходе обоснования и осуществления мер по реализации стратегического плана развития образовательного кластера.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Васильева Н.В.* Интеграция образовательных кластеров в региональную и национальную системы образования // Журнал правовых и экономических исследований. 2012. № 2. С. 177–180.

2. *Клейнер Г.Б., Качалов Р.М., Нагрудная Н.Б.* Формирование стратегии функционирования инновационно-промышленных кластеров. М.: ЦЭМИ РАН, 2007.

М.В. Лукин, Г.В. Бабенко

ПОЛИФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧЕРТА СОВРЕМЕННЫХ УРБАНИЗИРОВАННЫХ КОМПЛЕКСОВ

Дается обоснование полифункциональности города, с учетом которой необходимо в стратегическом развитии правильно определять миссию урбанизированного комплекса.

Ключевые слова: город; урбанизированный комплекс; полифункциональность; миссия города.

We substantiate city polyfunctionality that should be taken into account when determining the mission of urbanized complex in strategic development.

Keywords: city; urbanized complex; polyfunctionality; city mission.

Крупные города, как правило, имеют полифункциональную структуру своего потенциала, сочетающего в той или иной комбинации промышленную, культурную и социальную составляющую. Эта особенность вызывает необходимость правильного выбора миссии города, определения стратегий и возможных сценариев его развития.

При всей кажущейся простоте этой задачи, на практике она чаще всего оказывается невыполнимой. Подтверждением этого, в частности, являются предпринимаемые на протяжении уже достаточно длительного времени попытки в рамках стратегического планирования определить данные принципиальные положения для такого полифункционального города, как Санкт-Петербург. Можно предположить, что результатом данного обстоятельства выступает отсутствие, как у региональной власти, так и у населения четкого представления о том, каковы в действительности цели и приоритеты развития города во всем его многообразии, каковы наиболее эффективные стратегии достижения данных целей.

Более того, внедрение ряда общероссийских стратегических инициатив в Санкт-Петербурге, без их уточнения и адаптации к специфике данного мегаполиса, несомненно, осложняет эту ситуацию.

Если рассматривать исторический контекст образования Санкт-Петербурга, то его основная миссия была лаконично провозглашена его создателем Петром I, а позднее поэтически озвучена А.С. Пушкиным – «Окно в Европу». Характерно, что первоначальный смысл этой миссии актуален и в настоящее время. Второй элемент миссии «Санкт-Петербург – столичный город», исторически обозначивший перенос российской столицы из Москвы в Санкт-Петербург, в настоящее

время преобразовался в выполнение функций второй столицы.

По мере исторического развития наращивалась и полифункциональность миссии города, становящегося промышленным центром, транспортным узлом, университетским городом и пр.

Тем не менее, ряд экспертов, представителей органов власти продолжают непродуктивные по своему результату попытки устранить из рассмотрения стратегических перспектив развития Санкт-Петербурга полифункциональность как неотъемлемую черту мегаполиса. В частности, в середине 1990-х годов одним из градоначальников предпринималась попытка позиционировать Санкт-Петербург в качестве туристического и/или финансового центра мирового значения («Все флаги в гости будут к нам!»), что не было подкреплено никакими предпосылками. Однако при этом автором данной идеи полностью игнорировался тот факт, что промышленность Санкт-Петербурга, даже при кризисе в ряде отраслей, давала на тот период больше валовой продукции, чем такие три суверенные страны из ближайшего окружения, как Эстония, Латвия и Литва вместе взятые.

Более системной в то время, на наш взгляд, была попытка одной из международных исследовательских групп представить миссию (а точнее – модель) города следующим образом: «Окно на Запад + Финансовый центр + Региональная метрополия + Центр передовой технологии + Город-музей и туристический центр» [4].

В этой попытке уже есть намек на представление города как центра крупной городской агломерации, но, тем не менее, и эта модель далеко не в полной мере описывает потенциал и особенности мегаполиса.

Пожалуй, наиболее заметный резонанс,

правда, без должной конструктивной критики, получила попытка «Леонтьевского центра» (Санкт-Петербург), созданного по инициативе А.Б. Чубайса, используя методику сценарного подхода к развитию города, практически полностью проигнорировать фактор полифункциональности мегаполиса. Экспертами центра было предложено для власти города выбирать *только один* (курсив наш) из следующих вариантов сценария развития Санкт-Петербурга:

- 1) торгово-транспортный вариант;
- 2) вариант формирования крупного промышленного центра;
- 3) инновационно-управленческий вариант [1. С. 8–10].

При этом данные варианты развития оказались представленными в «Концепции социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2025 года», а в качестве оптимистичного сценария, скорее всего, по конъюнктурным соображениям был выбран третий «инновационно-управленческий вариант». Но использование только одного вида анализа (SWOT-анализ) не позволяет сделать объективную оценку, и будет показывать далеко не все перспективы развития возможного потенциала того или иного направления развития города. Иными словами, отход от полифункциональности рассмотрения перспектив развития такого сложного организма, как Санкт-Петербург, был спровоцирован феноменом методического редуционизма, часто встречающегося в академических подходах к решению прикладных проблем.

Наиболее адекватной и применимой к настоящему периоду развития мегаполиса является рассмотрение миссии Санкт-Петербурга авторами коллективной монографии «Миссия Санкт-Петербурга: цели, проблемы, стратегии, управление городом» [3. С. 37–41]. Под миссией Санкт-Петербурга авторы понимают общую генеральную цель обеспечения жизнедеятельности и развития города, которая состоит из восьми взаимодополняющих субмиссий:

- I. Санкт-Петербург – город для людей.
- II. Санкт-Петербург – территория межнационального, межконфессионального общения и согласия.
- III. Санкт-Петербург – университетский город.
- IV. Санкт-Петербург – промышленный, научный и инновационный центр.
- V. Санкт-Петербург – транспортно-логистический узел, торговый центр.
- VI. Санкт-Петербург – город оптималь-

ного управления.

VII. Санкт-Петербург – культурный центр мирового значения, «город-музей».

VIII. Санкт-Петербург – Северная столица.

Отметим, что отличительной особенностью данной модели миссии является ее полифункциональность. Несмотря на изменения, в том числе достаточно существенные, произошедшие за последние десять лет, данная модель представляется актуальной. Так, реформа высшего образования, касающаяся укрупнения ряда вузов и строительства университетских кампусов, полностью вписывается в идеологию субмиссии № 5 «Санкт-Петербург – университетский город». Формирование ряда промышленных и инновационных кластеров вписывается в концепцию субмиссии № 4 «Санкт-Петербург – промышленный, научный и инновационный центр» и т.д.

Характерно, что полифункциональность развития города, представленная в его наиболее полной модели миссии предполагает и полицентричность его градостроительного роста [2], способствующего развитию Санкт-Петербургской городской агломерации и приращения города новыми промышленными зонами и комфортабельными городскими кварталами и поселениями, формируемыми с учетом концепции комплексного освоения территории. Таким образом, реализуется главная системообразующая субмиссия модели № 1 «Санкт-Петербург – город для людей».

ЛИТЕРАТУРА

1. Грязневич В. Достичь светлого будущего: Планирование деятельности власти по развитию Санкт-Петербурга будет эффективным только при корректном учете внешних условий, особенностей города и оптимальном экономическом сценарии // Эксперт Северо-Запад. 2004. 26 января. № 3 (160). С. 8–10.
4. Елекоева Т. Центры по дорожной линии // Эксперт Северо-Запад. 2012. 2 июля. № 26–27. С. 28–30.
3. Нестеров В.М., Королева И.Б., Пимкин С.Н., Лукин М.В. Миссия Санкт-Петербурга: цели, проблемы, стратегии, управление городом. СПб.: Изд-во РГПУ им. А.И. Герцена, 2004.
4. Maison Lazardet Compagnie: Societe en Commandite simple. Paris, 1991 // Региональная политика. 1992. № 1. С. 124.

Т.В. Шабунина, С.П. Щелкина

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ И ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА РЕГИОНА С УЧЕТОМ ЭКОЛОГО-СОЦИАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ (на примере Северо-Западного федерального округа Российской Федерации)

Обосновывается необходимость анализа и оценки экономического пространства региона. Анализируются негативные тенденции показателей окружающей среды и здоровья населения в СЗФО РФ. Качество экономического пространства с учетом эколого-социальной составляющей предлагается оценивать с помощью показателей экологической культуры населения. Особая роль отводится информационному региональному развитию в сфере экологии.

Ключевые слова: *экономическое пространство; эколого-социальная составляющая; показатели окружающей среды и здоровья населения; экологическая культура; экологическое информационное развитие.*

The need to analyze and assess regional economic space is proved. We analyze negative trends of health and environment indicators in North-West Federal District of the Russian Federation. We suggest assessing the quality of economic space taking into consideration ecological-social component by using indicators of ecological culture of the population. Special role is given to information regional development in ecological sphere.

Keywords: *economic space; ecological-social component; health and environmental indicators; ecological culture; ecological information development.*

Обеспечение экономического роста на сегодняшний день связано с увеличением загрязнения и деградации окружающей среды, что ведет к ухудшению здоровья человека и ограничению возможностей дальнейшего развития. В связи с этим необходимы анализ и оценка экономического пространства региона с учетом эколого-социальной составляющей по показателям, характеризующим отдельные аспекты регионального развития: социального, экономического, экологического. Интегрального показателя, на основе которого можно было бы судить о степени социо-эколого-экономического развития региона, в силу методологических и статистических проблем, сложностей расчета, пока еще нет.

Для количественной и денежной оценки воздействия загрязнения окружающей среды на здоровье населения используется методология, определяемая как «метод путей воздействия» (Impact Pathway Method). Такой подход был применен в ряде проектов, осуществленных за последние 10 лет. Его суть состоит в том, что денежная оценка воздействий определялась на основе общих суммарных издержек за единицу риска. Она детально описана, например, в работах Европейской Комиссии [4; 5] «О методе путей воздействия». Основными показателями при анализе

и оценке экономического пространства региона с учетом эколого-социальной составляющей являются выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников; сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты; улавливание загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников; использование свежей воды; объем оборотной и последовательно используемой воды; заболеваемость на 1000 человек населения; заболеваемость на 1000 человек населения по основным классам болезней, в первую очередь, по таким как новообразования, болезни органов дыхания, болезни системы кровообращения, болезни органов пищеварения [3]. Кроме того, показателями обеспечения безопасной для жизнедеятельности человека окружающей среды могут быть: численность населения, проживающего в особо загрязненных городах; доля жилого фонда, обеспеченного водопроводом, и доля жилого фонда, обеспеченного канализацией, в регионе.

Предварительный анализ статистических показателей окружающей среды и здоровья населения в субъектах СЗФО РФ за период 2000–2012 гг. [3] показал, что их динамика неблагоприятна. Практически во всех субъек-

тах СЗФО наблюдается увеличение выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух, объемов оборотной и последовательно используемой воды. Показатели заболеваемости на 1000 человек населения в целом по СЗФО в 1,08 выше, чем по Российской Федерации. Причем наиболее высокие показатели в Республике Карелия, Республике Коми и в Архангельской области (в 1,3 выше, чем в Российской Федерации). Ведущее место в структуре первичной заболеваемости населения занимают болезни органов дыхания. Здесь также значения показателей (заболеваемость на 1000 человек населения) по СЗФО превышают в 1,2 раза значения показателей по РФ (наибольшие значения показателей в 2011 г. в Республике Коми – 476,9, Республике Карелия – 464,6 и в Архангельской области – 450,8). Болезни системы кровообращения на территории СЗФО наиболее распространены в Республике Коми, Архангельской и Вологодской областях, в которых заболеваемость на 1000 человек населения превышает средние по СЗФО и РФ. В СЗФО сохраняются неблагоприятные тенденции по новообразованиям. Самый высокий показатель заболеваемости на 1000 человек населения в Санкт-Петербурге (превышает средние значения по СЗФО и РФ в 1,3 раза) [3].

Качество экономического пространства с учетом эколого-социальной составляющей на глобальном, региональном и локальном уровнях помогает оценить экологическая культура человека, которая позволяет определить характер социоприродных взаимодействий, уровень экологической безопасности, а также физического и социального здоровья людей.

Для анализа реального состояния экологической культуры в регионе можно использовать методики социологических исследований, в том числе экспертные оценки. С помощью анкеты, предлагаемой для различных групп населения, можно оценить популяризацию экологических знаний средствами массовой информации (оценить дефицит значимой информации для участников опроса, в зависимости от рода деятельности и сферы занятости); уровень групповой и индивидуальной природоохранной активности; важность в формировании экологической культуры такого социального института, как семья.

Результаты экспертного опроса различных групп населения позволят проанализировать и определить тенденции развития экологической культуры в регионе; определить круг проблем и противоречий между ухудшением состояния окружающей среды и потребностями общества. Кроме того, они будут способствовать получению заинтересованными хозяйствующими субъектами информации о влиянии их деятельности на окружающую среду для соответствующей корректировки управленческих решений и расчетов.

Качество экологической культуры в значительной степени характеризуется экологической информированностью жителей и их заинтересованностью в экологической информации.

В настоящее время возрастает значение информатизации экономического пространства регионов, становится актуальным анализ тенденций, закономерностей, факторов развития при реализации экологически безопасной модернизации экономики, что обуславливает необходимость разработки, апробации и совершенствования методов анализа и оценки, как общих региональных информационных процессов, так и систем эколого-информационного обеспечения.

К сожалению, достоверная полноценная информация о процессах информационного развития в большинстве регионов является фрагментарной и разрозненной, как правило, не учитывающей экологическую составляющую, что не позволяет сформировать основу для проведения оценки комплексного информационного развития в регионе.

Проблемам проведения количественной и качественной оценки информационного развития регионов посвящено значительное число зарубежных исследований, в результате чего появился целый ряд систем индикаторов для оценки состояния информационно-коммуникационных технологий, развития цифровой экономики и информационного общества в целом. Однако применение зарубежных подходов в России для проведения межрегиональных сравнений пока не выполнимо вследствие отсутствия многих региональных статистических показателей.

В настоящее время появился целый ряд отечественных методик оценки уровня информатизации в регионах РФ [1; 2]. Сравнительный анализ данных методик показывает, что нет единого методического подхода. Методические подходы отличаются по полноте охвата изучаемого явления, по количеству и содержанию показателей, по доступности информации и по способу получения обобщающего индикатора, что создает трудности для объективного анализа информационных процессов в регионе. Следует отметить, что, как правило, в данных отечественных методических разработках экологическая составляющая информационного развития региона либо отсутствует, либо упоминается только в качестве постановки проблемы.

Между тем существует значительное число методических разработок в регионах РФ по созданию информационно-аналитических систем экологического мониторинга, формированию единого информационного пространства региона, построению многоуровневых эколого-информационных систем, призванных решать те или иные узко специфичные, либо, напротив, многоцелевые зада-

чи информатизации. Кроме того, имеется также опыт создания и эксплуатации государственных информационных систем «Экологический паспорт территории», используемых в решении экологических проблем региональными комитетами по природопользованию, охране окружающей среды и обеспечению экологической безопасности. Данные разработки и результаты их практического применения могут быть основой анализа и оценки экологической составляющей информационного развития регионов и определения приоритетных направлений его совершенствования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Инишаков О.В., Мизинцева М.Ф., Калинина А.Э., Петрова Е.А.* Информационное развитие экономики региона. М., 2008.

2. Методика изучения уровня информатизации, разработанная специалистами Агентства гуманитарных технологий. 2002 г. // Официальный портал органов власти Чувашской Республики. URL: <http://www.gov.cap.ru/> (дата обращения: 25.04.2013)

3. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2000–2012 гг.: стат. сборник / Росстат. М., 2013.

4. Externalities of Energy «ExternE» Project. Vol. 2. Methodology. JOULE programme. DGXII, Science, Research and Development. Belgium: European Commission, 1995.

5. External Costs of Transport in ExternE. JOULE III Programme. Bickel B., Schmid S., Krewitt W. ja Friedrich R. IER (toim.). Belgium: European Commission, 1997.

ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА

УДК 330.332

И.Ф. Феклистов, Н.В. Тихомирова

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА НАУЧНО- ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА

Рассматриваются особенности управления и проблемы эффективного использования ресурсного потенциала научно-образовательного кластера на основе интеграционных процессов, охватывающих образовательные учреждения различного уровня, а также научно-исследовательские институты.

Ключевые слова: научно-образовательный кластер; интеграционные процессы; ресурсный потенциал; эффективное использование; малые инновационные предприятия; участники научно-образовательного кластера.

We consider peculiar features of management and problems of efficient use of resource potential of a scientific-educational cluster on the basis of integration processes covering educational institutions of different levels, as well as scientific and research institutions.

Keywords: scientific-educational cluster; integration processes; resource potential; effective use; small innovation enterprises; participants of scientific-educational cluster.

Исследование проблемы использования ресурсного потенциала научно-образовательного кластера связано с эффективными интеграционными процессами существующей системы пока еще разрозненных сетей учебных заведений, научных учреждений, проектных организаций, опытно-конструкторских бюро и направлено на преодоление разобщенности разноуровневых учебных заведений и научных и конструкторских организаций разной отраслевой принадлежности; эффективное сочетание отраслевого и территориального планирования подготовки, повышения квалификации кадров, использование территориально-производственных комплексов промышленных районов, объединений, крупных фирм, а также в отдельных регионах и городах.

Веление времени требует объединения всех вышеперечисленных учреждений и организаций на более эффективной интеграционной основе, под эгидой научно-образовательного кластера. Комплексное использование ресурсного потенциала научно-образовательных кластеров, по нашему мнению, будет способствовать повышению качества и преемственности обучения, концентрации капитальных затрат и экономии финансовых и материальных ресурсов во всех сферах экономики.

В современном мире значение эффективного использования ресурсного потенциала научно-образовательного кластера как важ-

нейшего фактора формирования нового качества экономики и общества увеличивается вместе с ростом влияния человеческого капитала. Конкуренция в современных условиях рыночного хозяйства все больше сводится к конкуренции в области науки и техники и, как следствие, к конкуренции в области подготовки и организации использования квалифицированных кадров.

Проводимые в стране социально-экономические преобразования выдвинули на первый план ряд проблем, связанных с функционированием и развитием образования как отрасли национальной экономики, что определяет современную методологию высшего образования.

Вхождение системы российского образования, особенно высшего, в новые социально-экономические условия породило множество проблем, выбор путей решения которых, безусловно, связан, по нашему мнению, как с изучением опыта функционирования образовательных систем в странах с рыночной экономикой, так и с разработкой теоретико-методологических проблем экономики и управления образованием в современных условиях [4. С. 14].

По нашему мнению, появление и стремительное развитие высоких технологий, рост уровня технической оснащенности производств, обеспечение высоких темпов развития науки и техники, обусловленные необходимостью достижения конкурентоспособности

отечественного производства и сферы услуг, требуют наличия квалифицированных специалистов и соответствующей системы их подготовки. Поэтому система предоставления образовательных услуг становится важнейшим фактором формирования и развития экономического потенциала страны, при этом актуально именно инновационное управление.

За последние 20 лет в Российской Федерации резко снизилось число образовательных учреждений начального профессионального образования. Если в 1990 году таких учреждений было 4328, то в 2011 году их стало в 2,1 раза меньше, то есть 2040. Также снизилось число обучающихся в образовательных учреждениях начального профессионального образования. Если в 1990 году их было 1867 тыс. чел., то в 2011 году их стало 921 тыс. чел., то есть в 2 раза меньше. В два раза уменьшилась за этот период численность обучающихся в образовательных учреждениях начального профессионального образования на 10 тыс. чел. населения. То есть в 1990 году – 126 чел., а в 2011 году – 64 человека [3. С. 216].

Снижается число принятых в образовательные учреждения начального профессионального образования. Если в 1990 году их было принято 1 252 тыс. чел., то в 2011 г. – 533 тыс. чел., то есть сокращение составило 2,3 раза [3. С. 216].

Значительно снизился выпуск квалифицированных рабочих и служащих из образовательных учреждений начального профессионального образования. Если в 1990 году было выпущено 1272 тыс. чел., то в 2011 г. – 517 тыс. чел., то есть снижение составило 2,5 раза. В том числе на 10 тыс. занятых в экономике человек в 1990 году было выпущено 169 человек, а в 2011 году – 76 человек, то есть снижение составило 2,2 раза [3. С. 216].

Следует отметить, что при резком снижении числа образовательных учреждений начального профессионального образования и обучающихся в них, за последние 20 лет практически не изменилось число образовательных учреждений среднего профессионального образования. Если в 1990 году их было 2603, то в 2011 году – 2665. При этом снизилась численность студентов в образовательных учреждениях среднего профессионального образования. Если в 1990 году их было 2270 тыс. чел., то в 2011 году их стало 2082 тыс. чел., то есть снижение составило 9%. При этом численность студентов на 10 тыс. чел. населения в этих учреждениях снизилась со 153 в 1990 году до 146 в 2011 году. Уменьшилось число принятых студентов в образовательные учреждения среднего профессионального образования с 754 тыс. чел. до 660 тыс. чел. в 2011 году, то есть на 14% [3. С. 217].

В отличие от образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования, число образовательных учреждений высшего профессионального образования за последние 20 лет увеличилось более чем в 2 раза: с 514 в 1990 году до 1134 в 2008 году и на конец 2011 года составляет 1080. При этом если в 1990 году все образовательные учреждения высшего профессионального образования были государственными или муниципальными, то, уже начиная с 1995 года, появляются негосударственные учебные заведения, всего – 193. По состоянию на 2011 год государственных и муниципальных образовательных учреждений высшего профессионального образования было 634, а негосударственных – 446 [3. С. 217].

Численность студентов высших учебных заведений за последние 20 лет также возросла более чем в 2 раза: в 1990 году – 2825 тыс. чел., в 2011 году – 6490 тыс. чел. Причем сейчас наблюдается некоторый спад численности студентов, связанный в первую очередь с неблагоприятной демографической ситуацией в 90-х годах прошлого века, самая же большая численность была зафиксирована в 2008 году и составила 7513 тыс. чел. [3. С. 217].

Также за тот же период вырос более чем в 2 раза прием в образовательные учреждения высшего профессионального образования, с 584 тыс. чел. в 1990 году, до 1207 тыс. чел. в 2011 году. Как показывает анализ статистических данных, в период с 2003 по 2008 год прием в образовательные учреждения высшего профессионального образования оставался относительно стабильным и составлял порядка 1650 тыс. чел. ежегодно, что практически в 3 раза больше, чем в 1990 году [3. С. 217].

Выпуск специалистов с высшим профессиональным образованием за последние 20 лет также резко увеличился, с 401 тыс. чел. в 1990 году до 1443 тыс. чел. в 2011 году, то есть более чем в 3,5 раза [3. С. 217].

По данным Российского статистического ежегодника такой показатель, как охват молодежи программами начального, среднего, высшего и послевузовского профессионального образования за анализируемый нами период 20 лет изменился незначительно – с 17% в 1990 году до 22,6% в 2011 году, при этом за весь этот период он не был больше чем 25,2% [3. С. 217]. То есть в целом за последние 20 лет доля молодежи, получающей образование сильно не изменилась, однако поменялось соотношение между уровнями получаемого образования – сокращение начального и превалирование высшего профессионального образования.

Если представить соотношение обучающихся в образовательных учреждениях начального, среднего и высшего профессионального образования, то в 1990 году оно составляло 26,8% / 32,6% / 40,6% соответствен-

но, а в 2011 году – 9,7% / 21,9% / 68,4%.

Приведенные статистические данные показывают определенные «перекося» в системе подготовки квалифицированных кадров, другими словами, произошло резкое сокращение числа обучающихся в образовательных учреждениях начального и среднего профессионального образования, то есть уменьшилось количество современных, высококвалифицированных кадров.

Корректировка указанных «перекосов» возможна, на наш взгляд, в рамках научно-образовательных кластеров, поскольку связь между уровнем образования и квалификацией кадрового потенциала необходима по мере ускорения научно-технического прогресса, модернизации производства, на основе инновационного развития экономики. Это объясняется, по нашему мнению, следующими причинами.

Переход науки и производства на инновационный путь развития на основе модернизации предъявляет более высокие требования к содержанию программ подготовки кадров, так как современные технологии приобретают комплексный характер, ускоряются темпы обновления оборудования и технологических процессов, а для своевременной и быстрой переквалификации требуется достаточная общеобразовательная и общетеоретическая база.

Для более интенсивного развития общества, науки и техники организациям-участникам научно-образовательного кластера требуется активизация и качественно новый уровень проводимых научно-исследовательских работ, соответствующий высокий квалификационный уровень подготовки исследователей и разработчиков новых востребованных технологий.

Резко изменившаяся за последние 20 лет структура подготовки кадров не может отвечать в должной мере потребностям современного общества в конкретном уровне образования с учетом достигнутого уровня и перспектив развития техники и технологии.

Мы считаем, что без достаточного количества квалифицированных рабочих кадров, выпускников начальных и средних профессиональных образовательных учреждений невозможно внедрение научных открытий в производство, а следовательно, и развитие самого научно-технического прогресса.

Полагаем, что в условиях непрерывно происходящих изменений в производстве необходимо постоянное обучения занятого населения, что возможно в рамках научно-образовательного кластера. Конечно же, не менее важна и переподготовка незанятого населения в условиях научно-образовательного кластера, с целью уменьшения структурной безработицы. И, наконец, ресурсный потенциал научно-

образовательного кластера требует модернизации и инновационных подходов.

В современных условиях эффективность использования ресурсного потенциала научно-образовательного кластера и научно-технического прогресса находятся в прямой зависимости наряду с другими факторами от общего развития знаний и квалификации работников. В связи с этим система образования, выступая основным звеном процесса воспроизводства совокупной рабочей силы, играет все возрастающую роль в социальном, экономическом и научно-техническом развитии региона и страны в целом.

Подготовка кадров соответствующей квалификации требует не только сохранения средств, выделяемых на нужды образования, но и известного их увеличения в рамках, обусловленных наиболее эффективным распределением совокупного общественного продукта с учетом стратегических социальных и экономических целей развития страны. При этом всемерное развитие системы образования должно гармонично сочетаться с социальными и культурными потребностями общества [4. С. 15].

Особенно очевидной становится несостоятельность противопоставления социальных целей и требований повышения экономической эффективности. Общеизвестно, что социальные расходы – не безвозвратные траты и не вычет из экономических ресурсов, а общественно необходимые вложения в человеческий капитал, в развитие кадрового потенциала национальной экономики, которые в высшей степени эффективны как в социальном, так и в экономическом смысле, о чем В.Е. Комаров писал еще в 1972 г. [2].

Постепенное изменение экономических механизмов в научно-образовательном кластере, безусловно, связано с переходом к рыночному саморегулированию экономики со всеми его основными элементами: свободным ценообразованием, конкуренцией, свободой принятия решений участниками научно-образовательного кластера, развитой рыночной инфраструктурой и банковско-финансовой системой. Однако такое саморегулирование не лишено недостатков, устранение которых, как показывает мировой опыт, возможно путем встраивания в рыночное хозяйство государственных форм регулирования экономических и особенно социальных процессов [4. С. 17].

Полагаем, что эффективному использованию ресурсного потенциала научно-образовательного кластера в значительной мере способствует создание научных малых инновационных предприятий при научных организациях и вузах – участниках научно-образовательного кластера, которые дадут десятки тысяч новых рабочих мест, в первую очередь, для молодых специалистов – сегодняшних

выпускников. Такие возможности предоставляет Федеральный закон РФ № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» [1].

Следует отметить, что данным Федеральным законом предусматривается наделение бюджетных научных и образовательных учреждений – участников научно-образовательного кластера правом самостоятельно (то есть без согласия собственника их имущества, но с уведомлением федерального органа исполнительной власти, осуществляющего функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере научной и научно-технической деятельности) создавать хозяйственные общества, деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности, исключительные права на которые принадлежат данным научным и образовательным учреждениям [1; 4].

При этом специально устанавливается, что при учреждении хозяйственного общества совместно с другими лицами доля бюджетного научного (образовательного) учреждения в уставном капитале должна быть более 25% в случае создания акционерного общества или более одной трети в случае создания общества с ограниченной ответственностью [1].

Важно отметить, что доходы от распоряжения долями (акциями) в уставных капиталах хозяйственных обществ, а равно часть прибыли хозяйственных обществ, полученные бюджетными научными и образовательными учреждениями, поступают в их самостоятельное распоряжение и направляются только на правовую охрану результатов интеллектуальной деятельности, выплату вознаграждения их авторам, а также на осуществление уставной деятельности данных учреждений [1; 4].

Закон стал одним из важнейших элементов новой законодательной базы национальной инновационной системы. Именно разработки, полученные в научно-образовательных кластерах, могут стать основным средством модернизации отечественной экономики.

Немаловажно отметить, что у государственных вузов и НИИ – участников научно-образовательного кластера – при учреждении малых инновационных предприятий есть возможность вносить в качестве вклада в их уставный капитал результаты научно-технической деятельности, правообладателями которых они являются, что снимает множественные законодательные преграды, которые долгое время затрудняли коммерциализацию инновационных разработок, создан-

ных в вузах и научно-исследовательских институтах, и внедрение их в реальный сектор экономики.

С точки зрения социальной значимости, благодаря Федеральному закону № 217-ФЗ при участниках научно-образовательного кластера появляются сотни малых инновационных предприятий, в которых могут работать тысячи выпускников, причем по полученной в вузе специальности. Участники научно-образовательных кластеров сегодня имеют право при учреждении инновационных предприятий внести в их уставной капитал права на использование следующих объектов интеллектуальной собственности: программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау) [1].

Также объекты интеллектуальной собственности могут вноситься в уставной капитал инновационных предприятий путем заключения с ними лицензионного договора или договора о передаче прав на использование ноу-хау. При этом исключительные права на данные объекты интеллектуальной собственности обязательно должны принадлежать вузам и НИИ. В противном случае передача прав невозможна [1].

Также важную роль играет проблемы эффективного использования интеллектуальной собственности, исходя из следующих условий:

- при учреждении малых инновационных предприятий участник научно-образовательного кластера обязан направить уведомление о решении стать учредителем в федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере научной и научно-технической деятельности;

- созданные малые инновационные предприятия не имеют права передавать интеллектуальную собственность, полученную от участников научно-образовательного кластера, третьим лицам, то есть они не вправе заключать лицензионные договоры или договоры о передаче прав на использование ноу-хау, предметом которых будет являться передача прав на интеллектуальную собственность;

- вузы и НИИ – участники научно-образовательного кластера – вправе распоряжаться своими долями или акциями инновационных предприятий только с предварительного согласия своего собственника [1; 4].

Полагаем, что данные условия создают довольно эффективный механизм контроля правомерности использования государственной интеллектуальной собственности. При этом возлагается дополнительная ответственность на сами вузы и НИИ – участников

научно-образовательного кластера, учредивших инновационные предприятия. Важно, что в учреждениях образования и науки создаются прозрачные правовые механизмы организации и контроля деятельности учрежденных малых инновационных предприятий. Для эффективного контроля деятельности предприятий в составе наблюдательных советов или советов директоров таких предприятий должны быть представители учредителей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон РФ от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учрежде-

ниями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» // Российская газета. Фед. выпуск. 2009. 4 августа. № 4966.

2. *Комаров В.Е.* Экономические проблемы подготовки и использования кадров специалистов. М.: Экономика, 1972.

3. Российский статистический ежегодник – 2012: стат. сб. / Росстат. М., 2012. 786 с.

4. *Феклистов И.Ф.* Инновационное управление качеством вузовских ресурсов: методология и методы. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2004. 228 с.

5. Президент России – молодым ученым и специалистам: [сайт]. URL: [www. young-science.ru/](http://www.young-science.ru/).

С.И. Шаныгин

ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

Рассмотрены вопросы устойчивости инновационных процессов научно-образовательной системы России применительно к проектным формам управления. Приведены формализованные подходы к обоснованию проектных решений.

Ключевые слова: инновационный процесс; проектное управление; параметры состояния системы; управление целевыми процессами.

We consider problems of sustainability of innovation processes of scientific-educational system of Russia as applied to project management forms. Formalized approaches to substantiating project decisions are given.

Keywords: innovation process; project management; parameters of system state; managing goal-oriented processes.

Общие положения. В современной России одним из важных условий устойчивого социально-экономического роста является поступательное развитие национальной научно-образовательной системы (ННОС). Такое развитие возможно при условии обеспечения некоторого уровня устойчивости ее инновационных процессов (УИП) путем поддержания оптимального состояния через управляющие воздействия. Состояние системы при этом оценивается по значениям управляемых параметров, а обеспечение УИП сводится к поддержанию их характеристик в областях допустимых значений (ОДЗ). В качестве критерия оптимизации состояния ННОС целесообразно выбрать вероятность успешной и полноценной реализации всех инновационных процессов к запланированным моментам времени в условиях случайных воздействий (устойчивости).

Исследованию состояний сложных систем и целевых процессов в них посвящено достаточно большое количество научных работ. В трудах В.Н. Буркова, Д.А. Новикова, А.А. Иващенко анализируются вопросы управления инновационным развитием организаций [7; 8]. А.Д. Цвиркун, В.К. Акинфиев исследовали проблемы синтеза структур крупномасштабных систем [10]. В трудах Н.В. Панковой, А.А. Курочкиной, Т.Г. Максимовой, Н.В. Магерина рассматриваются научные подходы к управлению и инновационному развитию научно-образовательной сферы [5; 9]. Вопросы управления организационными системами исследовали Д.Н. Верзилин, В.В. Черешнев, Т.Г. Максимова [1]. В работах А.Я. Маслова, А.Н. Дорохова [2; 6] предложены научные подходы к формализо-

ванному изучению систем. Проблемам экономического обеспечения деятельности организаций посвящены работы В.В. Ковалева, Е.Н. Евстигнеева, В.В. Викторовой [3;4]. Однако особенности национальной научно-образовательной системы, фактически функционирующей в рамках мультипроектной внутренней и внешней рыночной среды, существенно сужают круг применимых методов обеспечения устойчивости инновационных процессов. Наметившаяся в последние годы тенденция применения проектных методов управления в этой сфере, с одной стороны, способствует повышению гибкости управления, с другой, обуславливает необходимость более точного обоснования управляющих воздействий.

Оценивание параметров состояния ННОС. Одним из важных направлений разработки подходов к управлению состоянием национальной научно-образовательной системы с целью повышения устойчивости инновационных процессов является определение оптимальных по заданному критерию номинальных значений внутренних параметров и их ОДЗ. Особенность состоит в том, что границы областей допустимых значений выходных $\{y_{<m>}^d\}$ и внутренних $\{x_{<n>}^d\}$ параметров, определяющих способность такой системы к целевой деятельности и инновационному развитию, можно однозначно выявить лишь проведением активных экспериментов в широких областях значений ее параметров, но для ННОС возможно только проведение пассивных экспериментов. Принимая во внимание длительность мировой истории развития научно-образовательных систем, их относительную типичность и консервативность,

можно предположить, что оценки границ областей допустимых значений для каждого из основных параметров примерно известны.

При оптимизации состояния ННОС по критерию устойчивости инновационных процессов одной из основных задач является выявление зависимости (целевой функции) выбранного показателя устойчивости от управляемых внутренних параметров. Достаточно часто на практике для рассматриваемых систем такая целевая функция не может быть представлена в виде аналитического выражения, и ее значения могут быть определены в виде статистических оценок выбранного показателя УИП и их доверительных интервалов. Значения показателей устойчивости инновационных процессов позволяют судить о состоянии мультипроектной национальной научно-образовательной системы, характеризуют издержки ее функционирования, эффективность целевой деятельности и инновационного развития. Эти показатели применимы на всех этапах целевой деятельности ННОС и обеспечивают комплексный подход к проблеме улучшения ее характеристик, позволяют обосновывать и оптимизировать длительности периодов времени между смежными контрольными и корректирующими мероприятиями. С практических позиций УИП в большинстве случаев целесообразно оценивать вероятностным способом:

$$P(\Delta t) = P_{\text{в}}(\Delta t) \cdot P_{\text{п}}(\Delta t) \cdot P_{\text{к}}(\Delta t) \cdot P_{\text{и}}(\Delta t), \quad (1)$$

где $P_{\text{в}}(\Delta t)$ – вероятность устойчивости инновационных процессов при внезапных существенных изменениях их параметров на рассматриваемом интервале времени ($\Delta t = t - t_0$); $P_{\text{п}}(\Delta t)$ – вероятность УИП при постепенных изменениях этих параметров за время Δt при условии, что внезапных существенных изменений не было; $P_{\text{к}}(\Delta t)$ – вероятность отсутствия систематических ошибок в процедуре контроля параметров инновационных процессов; $P_{\text{и}}(\Delta t)$ – вероятность корректной интерпретации комплекса значений контролируемых показателей; t и t_0 – текущий и начальный моменты времени соответственно.

Расчет $P_{\text{в}}(\Delta t)$ сводится к вычислению вероятности

$$P_{\text{в}}(\Delta t) = 1 - P_{\text{оп}}(\Delta t) \cdot P_{\text{вс}}(\Delta t) \cdot P_{\text{чи}}(\Delta t), \quad (2)$$

где $P_{\text{оп}}(\Delta t)$ – вероятность возникновения неожиданных организационных, экономических, технологических, политических и иных причин, приводящих к существенным негативным изменениям в выполнении инновационных процессов; $P_{\text{вс}}(\Delta t)$ – вероятность восприимчивости внутреннего состояния ННОС к неожиданному воздействию дестабилизирующих факторов; $P_{\text{чи}}(\Delta t)$ – вероятность чрезмерно чувствительного реагирования выходных параметров национальной научно-образовательной системы на небольшие колебания значений ее внутренних параметров.

Вероятность $P_{\text{п}}(\Delta t)$ является вероятностью одновременного нахождения выходных и внутренних параметров в их областях допустимых значений, а также достаточности этих параметров для характеристики состояния ННОС. На практике для организационно-экономических систем определение $P_{\text{п}}(\Delta t)$ сводится к вычислению ее величины в конце интервала Δt . Известные результаты исследований динамики выходных характеристик обобщенных систем показывают, что при отсутствии внезапных существенных изменений значений их параметров детерминированные составляющие, величины которых многократно превосходят значения случайных составляющих, являются медленно меняющимися и монотонными во времени. Для определения $P_{\text{п}}(\Delta t)$ национальной научно-образовательной системы может быть применено следующее соотношение:

$$P_{\text{п}}(\Delta t) = P_{\text{вых}}(\Delta t) \cdot P_{\text{вн}}(\Delta t) \cdot P_{\text{пвп}}(\Delta t), \quad (3)$$

где $P_{\text{вых}}(\Delta t)$ и $P_{\text{вн}}(\Delta t)$ – вероятности нахождения выходных и внутренних параметров ННОС в областях $\{y_{(m)}^{\Delta}\}$ и $\{x_{<n>}^{\Delta}\}$ на интервале времени Δt соответственно; $P_{\text{пвп}}(\Delta t)$ – вероятность того, что для оценивания состояния ННОС правильно выбраны внутренние и выходные ее параметры.

Вероятности $P_{\text{к}}(\Delta t)$ и $P_{\text{и}}(\Delta t)$ фактически характеризует качество функционирования системы стратегического контроля национальной научно-образовательной системы. Методы количественного оценивания этих вероятностей приведены в ряде научных работ [2; 6; 11].

В общем случае для определения показателей УИП желательно использовать апробированные традиционные подходы к оценке вероятности устойчивого функционирования сложной системы. Однако их применение основано на знании различных аналитических зависимостей для выходных параметров, получение которых для ННОС в большинстве случаев затруднено. Поэтому более целесообразны методы приближенной оценки, но они также имеют ограниченную применимость. Во-первых, они в основном применимы для ННОС, имеющих близкие к линейным зависимости выходных характеристик от внутренних; во-вторых, при пользовании этими методами приходится выбирать ограниченное число выходных параметров, в наибольшей степени влияющих на состояние и УИП; в-третьих, при использовании этих методов часто удается получить не оценку значения выбранного показателя, а только ее границы. В связи с этим представляется целесообразным использование для определения показателей устойчивости инновационных процессов численных методов, основанных на статистических исследованиях разработанных моделей выходных параметров ННОС. При этом сле-

дует отметить, что значения многих выходных параметров различных организационно-экономических систем, в том числе и научно-образовательных, при наблюдении на больших промежутках времени имеют близкие к линейным зависимости от времени.

Вероятность нахождения выходных параметров ННОС в области $\{y_{\langle m \rangle}^d\}$ в момент времени t при известных значениях внутренних параметров $x_{\langle n \rangle}$ может быть найдена известным способом:

$$P[y_{\langle m \rangle}(t, x_{\langle n \rangle}) \in \{y_{\langle m \rangle}^d\}] = P[y_i(t, x_{\langle n \rangle}) \leq y_{i\max}(t)] - P[y_i(t, x_{\langle n \rangle}) \leq y_{i\min}(t)]. \quad (4)$$

Оценка вероятности одновременного нахождения ее выходных и внутренних параметров в соответствующих областях допустимых значений будет равна:

$$P_{\text{в-в}}(x_{\langle n \rangle}) = P[y_{\langle m \rangle} \in \{y_{\langle m \rangle}^d\}] \cdot P[x_{\langle n \rangle} \in \{x_{\langle n \rangle}^d\}], \quad (5)$$

где $y_{\langle m \rangle}$ и $x_{\langle n \rangle}$ – векторы выходных (m) и внутренних (n) параметров национальной научно-образовательной системы соответственно.

Величина этой вероятности определяется качеством приближения выходных параметров теоретическими функциями $y_i(t) = \tilde{y}_i(t, x_{\langle n \rangle})$, точностью задания границ ОДЗ параметров, числом статистических наблюдений N , степенью соответствия законов распределения используемых в модели внутренних параметров ННОС фактическим законам распределения. Вопросы обеспечения достаточной адекватности моделей и формулирования указанных законов распределения подробно рассмотрены в ряде научных работ [2; 6; 11].

Проектное управление состоянием ННОС. Широко внедряемые в настоящее время проектные методы управления дают возможность относительно точно управлять состоянием национальной научно-образовательной системы и инновационными процессами в ней. При этом необходима более глубокая проработка управляющих воздействий. Необходимые значения внутренних параметров ННОС могут быть найдены при их оптимизации по описанному выше критерию устойчивости инновационных процессов. Признаком достижения наибольшей УИП такой системы может служить максимальное значение вероятности $P_{\text{в-в}}(x_{\langle n \rangle})$ [2; 5; 9]:

$$P_{\text{в-в}}(x_{\langle n \rangle}^{\text{опт}}) = \max_{x_{\langle n \rangle} \in \{x_{\langle n \rangle}^d\}} P_{\text{в-в}}(x_{\langle n \rangle}), \quad (6)$$

где $P_{\text{в-в}}(x_{\langle n \rangle})$ вычисляется по формуле (5).

Одним из аспектов проблемы определения оптимальных значений параметров национальной научно-образовательной системы для обеспечения наибольшей УИП является обеспечение наибольшей длительности ее устойчивой инновационной деятельности в рамках мультипроектной среды при необхо-

димой величине вероятности нахождения выходных и внутренних параметров в ОДЗ. Критерий выбора можно сформулировать следующим образом: найти такие значения внутренних параметров ННОС $x_{\langle n \rangle}^{\text{опт}}$, которые бы обеспечили наибольшее время T^{\max} нахождения выходных и внутренних параметров в областях $\{y_{\langle m \rangle}^d\}$ и $\{x_{\langle n \rangle}^d\}$ соответственно с необходимой вероятностью $P_{\text{в-в}}$ [2; 5; 9]:

$$T^{\max} = \max T(x_{\langle n \rangle}, y_{\langle m \rangle}, P_{\text{в-в}}), \quad (7)$$

при ограничениях $x_{\langle n \rangle} \in \{x_{\langle n \rangle}^d\}$,

$$y_{\langle m \rangle} \in \{y_{\langle m \rangle}^d\}, P \geq P_{\text{в-в}}^{\min},$$

где $P_{\text{в-в}}^{\min}$ – минимально необходимое значение вероятности $P_{\text{в-в}}$.

Параметры структурных элементов ННОС в каждый текущий момент времени по сравнению с началом интервала планирования могут изменяться случайным образом под воздействием факторов внешней и внутренней среды. Указанный разброс параметров может быть оценен через соответствующие дисперсии. Причем величины этих дисперсий должны учитываться при выборе границ соответствующих ОДЗ. Методики подобных расчетов приведены в ряде научных работ [2; 6; 11].

В результате построения моделей ННОС, выбора номинальных значений ее внутренних параметров и ОДЗ для них, а также прогнозирования на ближайший период времени значений внутренних и выходных параметров появляется возможность управления ее состоянием и устойчивостью инновационных процессов. Так как значения выбранных показателей устойчивости меняются под влиянием факторов внутренней и внешней среды, возникает необходимость текущего управления УИП путем изменения значений внутренних параметров национальной научно-образовательной системы. Наиболее целесообразны в этом плане проектные методы, позволяющие более точно поддерживать оптимальное состояние такой системы в процессе инновационной деятельности. Непосредственный контроль всех выходных и внутренних параметров ННОС на практике трудновыполним и в большинстве случаев экономически нецелесообразен, что обусловлено высоким общим уровнем сложности современных целевых процессов, сильной взаимозависимостью параметров этой системы, ее ИП и факторов внешней и внутренней среды, а также наличием определенных пределов величин управляющих воздействий.

Если в национальной научно-образовательной системе из n контролируемых внутренних параметров возможно управление k

параметрами (x_α) при $\alpha = 1, 2, \dots, k$, то, изменяя значения этих параметров в процессе ее целевой деятельности, можно поддерживать показатели УИП на требуемом уровне или обеспечивать их максимальные значения в течение длительного периода времени. Такое обеспечение сводится к задаче выбора величин управляющих воздействий на внутренние параметры:

$$\Delta x_\alpha = x_\alpha^{\text{оптим}}(t_{и}) - \tilde{x}_\alpha(t_{и}), \quad (8)$$

где $\tilde{x}_\alpha(t_{и})$ – фактическое значение α -го внутреннего параметра ННОС в исследуемый момент времени $t_{и}$; $x_\alpha^{\text{оптим}}(t_{и})$ – значение α -го внутреннего параметра, определенное в процессе оптимизации.

Тогда проблема управления состоянием ННОС может быть сформулирована следующим образом: найти управляющие воздействия $\Delta x_{\langle k \rangle}$, которые обеспечили бы максимальное значение вероятности $P_{\text{в-в}}(x_{\langle n \rangle})$ (5):

$$P_{\text{в-в}}(x_{\langle k \rangle}^{\text{оптим}}) = \max P_{\text{в-в}}(x_{\langle k \rangle} + \Delta x_{\langle k \rangle}) \quad (9)$$

при ограничении $(x_{\langle k \rangle} + \Delta x_{\langle k \rangle}) \in \{x_{\langle k \rangle}^{\text{д}}\}$.

Для вычисления функции (9) в качестве математических ожиданий неуправляемых (неконтролируемых) параметров $x_{\langle n-k \rangle}$ выбираются их фактические значения, определенные для момента времени $t_{и}$, а для управляемых параметров $x_{\langle k \rangle}$ – значения, определяемые на каждом шаге оптимизации. Тогда определение параметров $x_{\langle k \rangle}^{\text{оптим}}$ сводится к решению описанной выше задачи. В результате рассчитываются необходимые значения управляемых внутренних параметров и с помощью выражений (8) и (9) для каждого из них находится необходимое управляющее воздействие Δx_α .

Выводы и рекомендации. Описанные подходы к вычислению оценок показателей устойчивости инновационных процессов позволяют использовать известные статистические или экспертные данные об изменении значений параметров структурных элементов ННОС во времени с целью повышения точности и достоверности этих оценок, а также комплексно учитывать суммарное влияние большого количества различных параметров внутренней и внешней среды национальной научно-образовательной системы при оценивании таких показателей.

Приведенный теоретический аппарат дает возможность по неполным данным о зна-

чениях внутренних и выходных параметров ННОС уточнять модели выходных параметров, вычислять их значения и оценивать выбранные для мониторинга показатели. Его применение дает возможность рассчитывать величины воздействий на управляемые внутренние параметры, обеспечивает экстремальные для текущего или прогнозируемого моментов времени значения показателей устойчивости инновационных процессов национальной научно-образовательной системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Верзилин Д.Н., Черешнев В.В., Максимова Т.Г. Управление сложными организационными системами: концепции, принципы, инструментарий. Екатеринбург: Изд-во УрОРАН, 2009. 234 с.
2. Дорохов А.Н. Метод повышения надежности сложной системы. Л.: Изд-во ЛВИКА, 1984. 242 с.
3. Евстигнеев Е.Н., Викторова Н.Г. Современная этимология термина «налоговое планирование» // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 20 (275). С. 50–53.
4. Ковалев В.В. Проблема понятийной неопределенности в прикладной экономике // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5. Экономика. 2012. № 1. С. 3–19.
5. Курочкина А.А., Магерин Н.В., Максимова Т.Г. Формирование системы управления тестированием в высшей школе // Научно-технические ведомости СПбГПУ. 2009. №1 (71). С. 333–338.
6. Маслов А.Я. Эксплуатация автоматизированных систем управления / МО СССР. М., 1984.
7. Новиков Д.А., Бурков В.Н. Как управлять организациями. М.: Синтег, 2004. 400 с.
8. Новиков Д.А., Иващенко А.А. Модели и методы организационного управления инновационным развитием фирмы. М.: КомКнига, 2006. 336 с.
9. Панкова Н.В. Влияние факторов глобализации на государственную политику в сфере высшего образования // Научно-технические ведомости СПбГПУ. 2008. № 3. С. 258–263.
10. Цвиркун А.Д., Акинфиев В.К. Структура многоуровневых и крупномасштабных систем: синтез и планирование развития. М.: Наука, 1993.
11. Шаныгин С.И. Управление организацией проектного типа: стратегия и тактика. СПб.: Наука, 2012. 193 с.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ И КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

АЛЬ-НСУР АДАМ АЛИЕВИЧ – аспирант кафедры управления экономическими и социальными процессами ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», г. Санкт-Петербург; **e-mail: iem@gukit.ru**.

АФАНАСОВ АЛЕКСЕЙ ЮРЬЕВИЧ – аспирант кафедры менеджмента организации НОУ ВПО «Институт телевидения, бизнеса и дизайна», г. Санкт-Петербург; **e-mail: afanasov.alex@gmail.com**.

БАБЕНКО ГРИГОРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ – соискатель кафедры менеджмента таможенного и страхового сервиса ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: drozdov_gd@mail.ru**.

БАБЕНКО СВЕТЛАНА ВАЛЕРЬЕВНА – соискатель кафедры менеджмента таможенного и страхового сервиса ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: drozdov_gd@mail.ru**.

БАРИНОВ АЛЕКСАНДР АНДРЕЕВИЧ – преподаватель кафедры экономики и менеджмента НОУ ВПО «Санкт-Петербургский институт внешнеэкономических связей, экономики и права», филиал в городе Наро-Фоминске (Московская область), г. Наро-Фоминск; **e-mail: dekanat205@yandex.ru**.

ВАСИЛЬЕВА НАТАЛЬЯ ВИТАЛЬЕВНА – старший преподаватель кафедры национальной экономики и организации производства АОУ ВПО ЛО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий», г. Гатчина; **e-mail: nac-ek@mail.ru**.

ВОЛКОВ ПАВЕЛ АЛЕКСАНДРОВИЧ – аспирант кафедры управления и планирования социально-экономических процессов им. З.д.н. РФ Ю.А. Лаврикова ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru**.

ГАЛКОВ ИВАН МИХАЙЛОВИЧ – аспирант кафедры экономики и управления в связи Санкт-Петербургского государственного университета телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича, г. Санкт-Петербург; **e-mail: ekon_up@sut.ru**.

ГАСЫМОВ РУСЛАН ГАСЫМАЛИЕВИЧ – аспирант кафедры управления и планирования социально-экономических процессов им. З.д.н. РФ Ю.А. Лаврикова ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru**.

ГОРБУНОВ АРКАДИЙ АНТОНОВИЧ – доктор экономических наук, профессор, Заслуженный работник высшей школы РФ, Заслуженный строитель РФ, академик РАЕН, г. Санкт-Петербург; **e-mail: gorbunov39@bk.ru**.

ГУРЕШИДЗЕ АННА МЕРАБОВНА – главный экономист сектора по работе с юридическими лицами ООО «Банк ФИНИНВЕСТ», г. Санкт-Петербург; **e-mail: nakopia@rambler.ru**.

ДОРОТ ЕВГЕНИЙ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ – заместитель генерального директора ОАО «Росжелдорстрой», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: info@rzdstroy.ru**.

ЖУЖГИНА ИРИНА АНАТОЛЬЕВНА – заместитель заведующего кафедрой менеджмента и информационных технологий в экономике филиала ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленске, кандидат экономических наук, доцент, г. Смоленск; **e-mail: tatjank@yandex.ru**.

ЖУРАВЛЁВ ДМИТРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ – аспирант кафедры экономики и менеджмента Московской государственной академии коммунального хозяйства и строительства, г. Москва; **e-mail: regulim@mail.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.**

КАКАТУНОВА ТАТЬЯНА ВАЛЕНТИНОВНА – доцент кафедры менеджмента и информационных технологий в экономике филиала ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленске, кандидат экономических наук, г. Смоленск; **e-mail: tatjank@yandex.ru.**

КАШИНА ЕКАТЕРИНА ВЛАДИМИРОВНА – соискатель кафедры экономики и менеджмента в строительстве Санкт-Петербургского государственного экономического университета, кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dept.emc@engec.ru.**

КОПЫТКО ОЛЕГ ИВАНОВИЧ – руководитель отдела информационных технологий ЗАО «ЭЛСИС-СПб», г. Санкт-Петербург; **e-mail: o.kopytko@elsis-spb.ru.**

КУШНЕРОВ АНАТОЛИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ – 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.**

ЛУКИН МИХАИЛ ВЛАДИМИРОВИЧ – доцент кафедры государственного и муниципального управления ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», кандидат психологических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: lukor@list.ru.**

МАКАРОВ ВЛАДИМИР ВАСИЛЬЕВИЧ – заведующий кафедрой экономики и управления в связи Санкт-Петербургского государственного университета телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича, Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: akad.makarov@mail.ru.**

МАЛОВА МАРИНА МИХАЙЛОВНА – 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.**

МУХЕНБЕРГ КОНСТАНТИН МИХАЙЛОВИЧ – доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», кандидат экономических наук, доцент, г. Санкт-Петербург; **e-mail: pokrovskaya07@inbox.ru.**

НАКОПИЯ ГИОРГИ МЕРАБОВИЧ – помощник финансового директора ООО «Накопиавто», г. Санкт-Петербург; **e-mail: nakopia@rambler.ru.**

НИКИФОРОВ ИВАН ВАЛЕРЬЕВИЧ – президент ОАО «Совет по туризму и экскурсиям Санкт-Петербурга», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: dekanat205@yandex.ru.**

НИКУЛЕНКОВА НАДЕЖДА АНАТОЛЬЕВНА – ассистент кафедры экономики и менеджмента Тихвинского филиала ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: ninadia@mail.ru.**

ПОКРОВСКАЯ ЛЮБОВЬ ЛЕОНИДОВНА – доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», кандидат экономических наук, доцент, профессор РАЭ, г. Санкт-Петербург; **e-mail: pokrovskaya07@inbox.ru.**

РАЗУМОВСКАЯ АННА ИВАНОВНА – старший преподаватель ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», г. Санкт-Петербург; **e-mail: r.a.i.spb@mail.ru.**

РОДИОНОВ ДМИТРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ – 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.**

СМИРНОВ АЛЕКСЕЙ ЮРЬЕВИЧ – директор Института экономики и управления ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения», кандидат экономических наук, доцент, г. Санкт-Петербург; **e-mail: fau@gukit.ru**.

СОРОКИНА НИНА АЛЕКСАНДРОВНА – 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**.

СТАРКОВА ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА – старший преподаватель кафедры экономики и управления в связи Санкт-Петербургского государственного университета телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича, г. Санкт-Петербург; **e-mail: tania_starkova@bk.ru**.

ТАЛАШКИН ГЕННАДИЙ НИКОЛАЕВИЧ – первый заместитель генерального директора ОАО «Росжелдорстрой», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: info@rzdstroy.ru**.

ТИХОМИРОВА НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА – аспирант кафедры менеджмента и коммерции ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: umsg@mail.ru**.

ФЕКЛИСТОВ ИВАН ФЕДОРОВИЧ – заведующий кафедрой менеджмента и коммерции ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», доктор экономических наук, профессор, Заслуженный работник высшей школы Российской Федерации, г. Санкт-Петербург; **e-mail: umsg@mail.ru**.

ФЕДОРОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА – инженер кафедры интеллектуальной собственности и управления инновациями Института международного бизнеса и права ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: fedorova_elen@list.ru**.

ХАБИБУЛЛИНА ЛУИЗА МАНСУРОВНА – старший преподаватель кафедры маркетинга ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», г. Санкт-Петербург; **e-mail: habibullina@rambler.ru**.

ШАБУНИНА ТАМАРА ВЛАДИМИРОВНА – старший научный сотрудник Института проблем региональной экономики РАН, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, г. Санкт-Петербург; **e-mail: t191024@yandex.ru**.

ШАНЫГИН СЕРГЕЙ ИВАНОВИЧ – доцент кафедры статистики и моделирования социально-экономических процессов ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный торгово-экономический университет», кандидат экономических наук, кандидат технических наук, доцент, г. Санкт-Петербург; **e-mail: s_shanygin@rambler.ru**.

ШУЛЯТЬЕВ ЮРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ – аспирант кафедры экономического анализа эффективности хозяйственной деятельности ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», г. Санкт-Петербург; **e-mail: tan.kub@mail.ru**.

ЩЕЛКИНА СВЕТЛАНА ПАВЛОВНА – старший научный сотрудник Института проблем региональной экономики РАН, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, г. Санкт-Петербург; **e-mail: shchelkina.s@iresras.ru**.

ISSN 1683-6200



ВЕСТНИК
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ
ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК

Корректор: И. Гаврилова
Верстка: И. Иванова

Подписано в печать 22.03.13 г.
Формат 60 x 90 $\frac{1}{8}$ Тираж 500 экз. Заказ № 896

ISSN 1683-6200



9 771683 620007