Июнь 2014 **№ 2(18)**

Краснодарская региональная общественная организация
«ОБЩЕСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ИННОВАЦИОННОГО
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ»

ЭКОНОМИКА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

РЕГИОНАЛЬНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

ECONOMICS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

REGIONAL SCIENTIFIC JOURNAL

Июнь 2014 № 2(18)

Главная редакция:
Главный редактор:
Доктор экономических наук, профессор Г.Г. Вукович
Заместитель главного редактора:
Доктор экономических наук, профессор А.А. Полиди

Редакционная коллегия:
д-р экон. наук, проф. А.М. Асалиев, д-р экон. наук, проф. С.И. Берлин, д-р экон. наук, проф. Г.Г. Вукович, д-р экон. наук, проф. Л.И. Задорожная, д-р экон. наук, проф. С.Г. Землянухина, д-р экон. наук, проф. М.И. Кутер, д-р экон. наук, проф. И.В. Митрофанова, д-р экон. наук, проф. Г.М. Мкртчян, д-р экон. наук, проф. Н.Р. Молочников, д-р экон. наук, проф. Т.Н. Неровня, д-р экон. наук, проф. А.А. Полиди, д-р экон. наук, проф. Т.Г. Строителева, д-р экон. наук, проф. В.И. Тинякова, д-р экон. наук, проф. А.А. Федченко, д-р экон. наук, проф. И.В. Шевченко, prof. Soontak Lee, prof. Alessandro Figus, prof. Thomas Potempa Ostafalia, prof. Nazim S. Mohamed, prof. Dimitrios Giannias

Учредитель:
Краснодарская региональная общественная организация
«Общественная академия инновационного устойчивого развития»

Адрес учредителя
350018, г. Краснодар,
ул. Сормовская, 3, оф. 55.

Все права защищены. Ни одна часть издания не может быть занесена в память компьютера либо воспроизведена любым способом без письменного разрешения издателя.

Chief Editors:
prof. G.G. Vukovich
Deputy Chief Editor:
prof. A.A. Polidi

Editorial Council and Editorial Board:
prof. A.M. Asaliev, prof. S.I. Berlin, prof. G.G. Vukovich, prof. L.I. Zadorozhnaya, prof. S.G. Zemlyanuhina, prof. M.I. Kuter, prof. I.V. Mitrofanova, prof. G.M. Mkrtchyan, prof. N.R. Molochnikov, prof. T.N. Nerovnya, prof. A.A. Polidi, prof. T.G. Stroiteleva, prof. V.I. Tinyakova, prof. A.A. Fedchenko, prof. I.V. Shevchenko, prof. Soontak Lee, prof. Alessandro Figus, prof. Thomas Potempa Ostafalia, prof. Nazim S. Mohamed, prof. Dimitrios Giannias

Founder:
Krasnodar regional social organization
“Social academy of innovational stable development”

The address of the founder
350018, Krasnodar,
St. Sormovsky, 3, of. 55

© Экономика устойчивого развития, 2014

ЭКОНОМИКА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Региональный научный журнал издается с 2010 г., периодичность – 4 номера в год.
Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 23-00368 от 9 июня 2010 г.
Подписка во всех отделениях связи: индекс **14792** в Каталоге **«Почта России»**
e-mail: **ekorazvitie@yandex.ru**
www.e-stdevel.narod.ru
Журнал входит в «Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (редакция от 17 июня 2011 г.)» [http://vak.ed.gov.ru]

Июнь 2014 № 2(18)

СОДЕРЖАНИЕ

Аленников А.С.
ИНСТРУМЕНТАРИЙ НАЛОГОВОГО КОМПЛАЕНСА И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИ РЕФОРМИРОВАНИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ 9

Березовский Э.Э., Кизим А.А.
МАТРИЦА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ НА БАЗЕ ERP-СИСТЕМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ 14

Боговиз А.В., Межов С.И.
ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ 21

Боговиз А.В., Чудинов С.А.
МАРКЕТИНГ В УПРАВЛЕНИИ МУНИЦИПАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ 28

Брошкова Е.Д.
ФАКТОРЫ РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТВОРЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ КОМПАНИИ 34

Воронина Л.А., Коробов Ю.Н.
ОСНОВЫ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЕНЧУРНОЙ СЕТИ 40

Дармилова Ж.Д., Мугаева Е.В.
СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 45

Дармилова Ж.Д., Мугаева Е.В.
РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВЕНЧУРНЫМ КАПИТАЛОМ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ 50

Деружинский В.Е., Деружинский Г.В., Токмазов Ю.Г.
ТРАНСПОРТ В СИСТЕМЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ 55

Деружинский В.Е., Маричев И.В., Хмелева Н.Б.
МОДУЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ МОРСКОГО ТРАНСПОРТА 68

Жданова Е.М., Миркурбанова И.В.
АНАЛИЗ ПРИМЕНИМОСТИ ЭКСПЕРТНЫХ ПРОЦЕДУР ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ 76

Жидких А.А.
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЙОНИРОВАНИЮ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ) 79

Зарецкий А.Д., Клещева Ю.С.
КАЧЕСТВО И УРОВЕНЬ ЖИЗНИ В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 84

Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е.
ДВИЖЕНИЕ К СТАНДАРТИЗАЦИИ В СФЕРЕ УСЛУГ – ОТРАЖЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА 90

Зинченко Е.С.
ОТ БАЛАНСА К БАЛАНСУ: РАННИЕ ПРАКТИКИ 94

Илюхин А.С., Кизим А.А.
МАРКЕТИНГОВЫЙ АСПЕКТ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ ТНК 101

Калайдин Ю.В., Листопад М.Е.
АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ 107
Кизим А.А., Крылов А.П.
ПЕРСПЕКТИВЫ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТА РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА 112
Кизим А.А., Михайлюк О.В., Саввиди С.М.
ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ 120
Кириллова О.Г., Борисов С.А., Калинин Д.Д.
МЕСТО И РОЛЬ ДУХОВНОЙ СФЕРЫ В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ 127
Ковалев В.В., Мищенко Л.Я.
ВЫБОР МОДЕЛИ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ 133
Котова Л.А.
ГЕОТРАНЗИТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ ЕВРОРЕГИОНА «ДОНБАСС» (ВНЕ ПОЛИТИКИ) 141
Кошелев В.М., Нгуен Суан Нгуен Хыу
РОЛЬ КООПЕРАЦИИ В ПРОИЗВОДСТВЕ И РЕАЛИЗАЦИИ КОФЕ ВО ВЬЕТНАМЕ 145
Кублин И.М., Тинякова В.И.
ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГА НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНАЛЬНОМ АСПЕКТЕ 149
Курузов М.В.
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ФИНАНСОВОМ КОНТРОЛЕ ДЛЯ СНИЖЕНИЯ НЕГАТИВНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ АГЕНТСКИХ КОНФЛИКТОВ 152
Листопад М.Е., Ковалев В.В.
РОЛЬ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ 157
Межов С.И.
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ 163
Митрофанова И.В., Котова Л.А.
ИНТЕГРАЦИОННЫЙ ВЕКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ СОЦИОХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ЕВРОРЕГИОНА «ДОНБАСС» 173
Морозова Н.И., Курченков В.В.
МЕЖБЮДЖЕТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ЛОКАЛИЗАЦИИ И НЕЙТРАЛИЗАЦИИ КРИЗИСОВ НА МЕСТНОМ УРОВНЕ: МЕЖСТРАНОВЫЙ АНАЛИЗ 179
Никулина О.В., Хачапуридзе Т.М.
ВЗАИМОСВЯЗЬ ИННОВАЦИОННЫХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ 182
Ролдугин Н.Г.
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ФОРМАЛИЗАЦИИ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНЕ 188
Митрофанова И.А., Чечнева Ю.В.
ФУНКЦИОНАЛЬНО-ОРГАНИЗАЦИОННОЕ СОДЕРЖАНИЕ НАЛОГОВЫХ ФУНКЦИЙ 193
Панина Е.В.
МОДЕЛЬ СЕМЕЙНОЙ ПОЛИТИКИ КАК ИНДИКАТОР УРОВНЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ 197
Строителева Е.В.
СОВРЕМЕННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ РОССИИ 205
Терешина М.В., Онищенко М.В.
УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: ПРОБЛЕМЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ДИНАМИКИ 210
Шавандина О.А., Рудакова Т.А.
РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА СЕГМЕНТОВ КОРПОРАТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ 217
Шевченко И.В., Александрова Е.Н., Де Фрейтас Ассис Франсиско Мануэл
СОВРЕМЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕФТЯНОЙ СФЕРЫ АНГОЛЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ 221

Шевченко И.В., Александрова Е.Н., Маслова Е.О.
ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ 229
Шитиков Д.В.
МОДЕЛЬ ВЫБОРА ЧАСТНОГО ПАРТНЕРА ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ДОРОЖНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ 237
Шубенкова Е.В., Лебедева Д.А.
СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ВЕКТОР РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ 242
Ялунина Е.Н.
КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ЕЕ ОЦЕНКЕ 244
Ялунина Е.Н.
ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ 250
Климовец О.В.
РЕЦЕНЗИЯ НА МОНОГРАФИЮ 257
Д-РА ЭКОН. НАУК, ПРОФ. Р.Л. АГАБЕКЯН «РОССИЙСКИЙ РЫНОК ТРУДА: ОСОБЕННОСТИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ» КРАСНОДАР: ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ-ЮГ, 2014. 208 с. 257
РЕФЕРАТЫ 263
К СВЕДЕНИЮ АВТОРОВ 274

ECONOMICS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT
The regional scientific magazine is published since 2010, there are 4 times a year.
Registration certificate ПИ № ТУ 23-00368 of June 9, 2010.
Subscription in all post offices:
index **14792** Catalogues of the Russian press «Mail of Russia»
e-mail: **ekorazvitie@yandex.ru**
www.e-stdevel.narod.ru
The magazine enters in «the List of leading reviewed scientific magazines and editions in which the basic scientific results of dissertations on competition of scientific degrees of the doctor and the candidate of sciences (edition from July, 17th, 2011) should be published» [http://vak.ed.gov.ru]

June 2014 № 2(18)

CONTENT

Alenikov A.S.
TAX COMPLIANCE TOOLKIT AND ITS USE IN REFORMING THE TAX SYSTEM IN RUSSIA 9
Berezovskiy E.E., Kizim A.A.
MATRIX OF PRODUCTION NEEDS BASED ON ERP-SYSTEMS IN ENTERPRISES OF THE INDUSTRIAL SECTOR 14
Bogoviz A.V., Mezhov S.I.
INNOVATIVE PROCESSES IN THE RUSSIAN ECONOMY: PROBLEMS AND DEVELOPMENT DIRECTIONS 21
Bogoviz A.V., Chudinov S.A.
MARKETING IN THE MANAGEMENT OF THE MUNICIPAL REAL ESTATE 28
Broshkova E.D.
GROWTH FACTORS, THE EFFECTIVENESS OF THE MANAGEMENT OF CREATIVITY 34
Voronina L.A., Korobov Y.N.
THE STRATEGY BASIS OF IMPROVING THE VENTURE NETWORK COMPETITIVENESS 40
Darmilova Zh. D., Mugaeva E.V.
STRATEGY OF MANAGEMENT BY INNOVATIVE ACTIVITY OF PRO-MYSHLENNYH OF THE ENTERPRISES 45
Darmilova Zh. D., Mugaeva E.V.
DEVELOPMENT OF THE CONTROL SYSTEM BY THE VENTURE CAPITAL IN THE INDUSTRY 50
Deruzhinskiy V.E., Deruzhinskiy G.V., Tokmazov Y.G.
TRANSPORTATION SYSTEM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGIONAL ECONOMY 55
Deruzhinskiy V.E., Marichev I.V., Hmeleva N.B.
MODULAR ORGANIZATION OF EDUCATIONAL PROCESS HOW IMPORTANT FACTOR TRAINING MARITIME TRANSPORT 68
Zhdanova E.M., Mirkurbanova I.V.
ANALYSIS OF THE APPLICABILITY OF EXPERT PROCEDURES OF ASSESSING THE QUALITY OF PEDAGOGICAL ACTIVITY OF THE TEACHER 76
Zhidkikh A.A.
CONCEPTUAL APPROACH TO ECONOMIC ZONING OF THE REGION (ON THE EXAMPLE OF ALTAI KRAI) 79
Zareckiy A.D., Klesheva Y.S.
QUALITY AND LEVEL OF LIFE IN THE REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION 84
Zaretskiy A.D., Ivanova T.Y.
THE MOVEMENT TOWARDS STANDARDIZATION IN THE SPHERE OF SERVICES – THE REFLECTION OF THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS 90
Zinchenko E.S.
FROM BALANCE SHEET TO BALANCE SHEET: EARLY PRACTICES 94

Ilukhin A.S., Kizim A.A.
MARKETING ASPECT OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT AND ITS ROLE IN MNK DEVELOPMENT 101
Kalaidin Y.V., Listopad M.E.
THE ANALISIS OF SYSTEM OF ECOLOGICAL SAFETY IN KRASNODAR KRAI 107
Kizim A.A., Krylov A.P.
PROSPECTS OF MICROFINANCE AS A TOOL IN DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS SUPPORT 112
Kizim A.A., Mikhailyuk O.V., Savvidi S.M.
FEATURES OF INVESTING ACTIVITIES ON INDUSTRIAL ENTERPRISES IN MODERN BUSINESS ENVIRONMENT 120
Kirillova O.G., Borisov S.A., Kalinin D.D.
THE PLACE AND ROLE OF THE SPIRITUAL SPHERE IN THE DEVELOPMENT OF SOCIAL SYSTEMS 127
Kovalev V.V., Mishchenko L.Y.
THE SELECTION OF MODERNIZATION'S MODELS FOR RUSSIAN ECONOMIC 133
Kotova L.A.
GEO TRANSITORY POTENTIAL FOR DEVELOPMENT OF THE EUROREGION «DONBASS» (OUT OF POLITICS) 141
Koshelev V.M., Nguen Suan Nguen Khyu
ROLE OF COOPERATION IN THE COFFEE PRODUCTION AND SELLING IN VIETNAM 145
Kublin I.M., Tinyakova V.I.
INFLUENCE OF MARKETING ON DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN REGIONAL ASPECT 149
Kuruzov M.V.
USE ECONOMICALLY THE VALUE ADDED IN FI-NANSOVOM CONTROL FOR DECREASE IN NEGATIVE CONSEQUENCES OF THE AGENCY CONFLICTS 152
Listopad M.E., Kovalev V.V.
MODERNIZATION ROLE IN MAINTENANCE OF RUSSIAN ECONOMIC SAFETY 157
Mezhov S.I.
PROBLEMS OF FORMATION AND ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF INNOVATIVE STRATEGY 163
Mitrofanova I.V., Kotova L.A.
INTEGRATION VECTOR OF MODERNIZATION SOTSIOKONSALTING SYSTEM OF EUROREGION "DONBASS" 173
Morozova N.I., Kurchenkov V.V.
INTER-BUDGETARY REGULATION AS THE TOOL OF LOCALIZATION AND NEUTRALIZATION OF CRISES AT THE LOCAL LEVEL: CROSS-COUNTRY ANALYSIS 179
Nikulina O.V., Ckhachapuridze T.M.
THE USE OF ECONOMIC VALUE ADDED AS THE WAY OF PREVENTION OF THE AGENCY CONFLICTS 182
Roldugin N.G.
METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE FORMALIZATION OF THE UNCERTAINTY OF THE EXTERNAL FACTORS TO ASSESS THE POTENTIAL HEALTH IN THE REGION 188
Mitrofanova I.A., Chechneva Y.V.
FUNCTIONAL-ORGANIZATIONAL MAINTENANCE TAX FUNCTION 193
Panina E.V.
MODEL OF FAMILY POLICY AS AN INDICATOR OF THE LEVEL OF INVESTMENT IN HUMAN CAPITAL 197
Stroiteleva E.V.
MODERN COMPONENT OF THE LABOR POTENTIAL OF THE RUSSIAN REGIONS 205
Tereshina M.V., Onischenko M.V.
SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS: INSTITUTIONAL DYNAMICS PROBLEMS 210
Shavandina O.A., Rudakova T.A.
THE RATING SEGMENTS CORPORATE ORGANIZATION 217
Shevchenko I.V., Alexandrova E.N., De Freitas Assis Fransisko Manuel
THE MODERN CHARACTERISTIC AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF ANGOLA OIL SPHERE IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION 221

Shevchenko I.V., Alexandrova E.N., Maslova E.O.
FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN DEVELOPING INNOVATIVE ENVIRONMENT: THEORETICAL ASPECTS 229
Shitikov D.V.
MODE OF CHOICE OF A PRIVATE PARTNER FOR IMPLEMENTATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS IN ROAD CONSTRUCTION 237
Shubenkova E.V., Lebedeva D.A.
SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AS VECTOR DEVELOPMENT CO-TEMPORARY BUSINESS IN RUSSIA 242
Yalunina E.N.
CRITERIA OF MANAGEMENT EFFICIENCY OF FOOD INDUSTRY AND METHODOLOGICAL APPROACH TO ITS ASSESSMENT 244
Yalunina E.N.
THE FACTORS INFLUENCING MANAGEMENT EFFICIENCY OF AN ENTERPRISE IN FOOD INDUSTRY 250
Klimovets O.V.
REVIEW FOR MONOGRAPH D. OF ECONOMICS, PROFESSOR R.L. AGABEKYAN “RUSSIAN LABOUR MARKET: PECULIARITIES, PROBLEMS AND PERSPECTIVES” KRASNODAR: PUBLISHING HOUSE-YUG, 2014. 208 p. 257
REFERATS 263
AUTHOR’S GUIDE 274

УДК 336.221.4

ИНСТРУМЕНТАРИЙ НАЛОГОВОГО КОМПЛАЕНСА И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИ РЕФОРМИРОВАНИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

***А.С. Аленников*[1]**

TAX COMPLIANCE TOOLKIT AND ITS USE IN REFORMING THE TAX SYSTEM IN RUSSIA

A.S. Alenikov

Ключевые слова: налогообложение, налоговая политика, налоговая реформа, налоговый комплаенс.
Keywords: taxation, fiscal policy, tax reform, tax compliance.

Статья подготовлена в рамках гранта РГНФ № 14-12-23006а(р) «Методология формирования кластерной архитектуры инновационного развития экономики Краснодарского края».

Комплаенс как теоретико-методический фактор при формировании систем различных уровней сложности во всем мире, и в России в частности, начинает приобретать всё большее значение. В России налоговый комплаенс является направлением в формировании систем финансового и налогового менеджмента, который начал бурно развиваться с момента начала осознания бизнес-сообществом важности эффективного управления экономическими, финансовыми, налоговыми и репутационными рисками, равно как и необходимости ускоренной интеграции России в мировую экономическую систему. В разработке системы налогового комплаенса заинтересованы не только государственные менеджеры, целью которых стоит обеспечение норм законодательства и эффективное выполнение установленных директив, но и руководство компаний частного сектора и финансовое руководство, преследующее цель оптимизации финансовых потерь, возникших в результате нарушения требований государства.

В законодательстве России на данный момент нет официального понятия «комплаенс», равно как и в рамках научного и бизнес-сообщества не сложилось единого методического базиса понимания данной концепции. Основным источником «проникновения» данного термина в бизнес-практику России является деятельность иностранных компаний и представительств, которые продолжают достаточно уверенно адаптироваться в российской экономической практике финансового и налогового управления. Применение термина «комплаенс» можно обнаружить в сфере рынка ценных бумаги и банковской сфере.

Термин «compliance», дословно, обозначает следование, соответствование чему-либо, например, соответствие установленным базовым принципам конкретных фактов проявления и реализации какого-либо процесса. Как пример комплаенса можно привести соответствие нормативно-правовых актов общему духу и характеру национального законодательства, или соответствие действия менеджера компании корпоративным правилам не только по форме, но и по духу принятого решения. Иными словами, суть направления комплаенс сводится к обязанности соответствия законодательства и иным нормам посредством разработки и неукоснительного соблюдения внутренних сводов правил и отдельных процедур. Риск несоблюдения этой политики называется комплаенс-риском. В бизнес сообществе, как правило, этот термин используется для идентификации системы внутреннего контроля, позволяющего управлять комплаенс-рисками в целях предотвращения возможного ущерба от несоблюдения существующих правил и непоследовательной реализации общей политики компании.

Стоящие в настоящее время вопросы, касающиеся направления развития налоговой системы, включает:

---

[1] *Аленников Александр Сергеевич* – кандидат экономических наук, преподаватель кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

1) усиление аналитической составляющей при формировании и контроле налоговой системы;

2) снижение количества и повышение качества фактов реализации функции налогового контроля;

3) формирование эффективной системы досудебного аудита;

4) повышение качества обслуживания и формирование эффективной системы информирования и обслуживания налогоплательщиков.

Часть этих задач можно реализовывать не административно-активными методами, но формированием и внедрением системы комплаенса в налоговый менеджмент в рамках реформирования всей системы налогового администрирования в России.

И.А. Майбуров предлагает под налоговым комплаенсом понимать: «одну из функций органов управления налогоплательщика (налогового органа) по обеспечению соблюдения норм налогового законодательства и иных нормативных правовых актов, стандартов организаций (регламентов налоговых органов); предотвращению вовлечения налогоплательщика в осуществление противоправной деятельности, а также по своевременному формированию рекомендаций (инструкций) применения форм и методов ведения эффективной финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиком в заданном правовом пространстве» [4, с. 263].

Вне всякого сомнения, одно из первых, и, несомненно, одно из самых удачных определений налогового комплаенса в России, с учетом специфики и указанием на практику применений всё ещё может совершенствоваться. В частности, в определении бросается в глаза некий дисбаланс в указании на уровни его применения. К существующим определениям налогового комплаенса можно предъявить и претензию в виде «поверхностного» обозначения его основной сущностной характеристики – принципиальной установки на выполнении всего комплекса действий, которые более первичны, чем его «формальная» реализация.

В связи с вышеизложенным, равно как и руководствуясь принципами простоты и четкости при формализации понятия, целесообразно «разделить» понятие «налоговый комплаенс» на макро- и микроуровни. Основной акцент при формализации понятия «налоговый комплаенс», что обусловлено целью исследования, будет приходиться на его макроэкономическую составляющую. Необходимо четко сформулировать характер категории «налоговый комплаенс» в сочетании с реализацией различных органов власти и применения данной категории.

Налоговый комплаенс на макроуровне представляет собой функцию органов управления налоговым процессом по формализации парадигмы реализуемой налоговой политики с целью обеспечения наиболее эффективного функционирования налогового механизма и санации возможности противоправных (как преднамеренно, так и непреднамеренного) способов реализации налоговых функций как со стороны налогоплательщика, так и со стороны налоговых органов в рамках существующего экономико-правового пространства. В своей сущности налоговый комплаенс на макроуровне предполагает не установление директивных норм, с предусмотренным наказанием за их нарушение (чем отличаются любые, особенно императивные нормы, принятые в налоговом законодательстве) а в обозначении «мягких» параметров, в рамках которых и происходит реформирование и функционирование налоговой политики. Иными словами, налоговые комплаенс – это атрибут налоговой политики направленной на регулирование налогового механизма, и достижения им (налоговым механизмом) концептуального направления своего развития и снижению налоговых рисков.

Институциональная функция налогового комплаенса, равно как и примеры её реализации в современных экономико-правовых отношениях не является инновационной, и в настоящее время всё более активно применяется на микроуровне, в том числе в России. Однако содержание данной функции, методы её реализации в контексте развития и функционирования налоговой системы, реализации налоговой политики или регулирования налогового механизма пока не нашли должного отражения в научной финансово-экономической литерату-

ре. Более того, даже в тех случаях, когда функция налогового комплаенса становится объектом рассмотрения, в фокус внимания попадает именно её микроэкономическая ипостась, перспективы и возможности применения её на уровне организаций.

Основной целью налогового комплаенса является минимизация финансово-экономических, правовых и налоговых издержек возникающих в результате нарушения налогового законодательства по причине недостаточно четкого понимания участниками налоговых отношений сущности функционирования налогового механизма. Так, в современной налоговедческой литературе незаслуженно расширен термин налоговое правонарушение, позволяющий, в расширительном толковании, подводить под него любой факт нарушения налогового законодательства. Данный подход, до определенной степени, приемлемый в рамках юриспруденции (за исключением судебных случаев смягчения наказания) абсолютно неприменим в рамках экономических подходов при планировании и моделировании действия налогового механизма.

Помимо своей основной цели, налоговый комплаенс на макроуровне должен обеспечивать выполнение второстепенных задач, таких как:

1) формулирование и четкая артикуляция органами, ответственными за формирование национальной налоговой политики, основных целевых ориентиров при её проведении. Установление конечной цели, эталонной модели, которой должна соответствовать налоговая система при успешной реализации процедур налоговой политики;

2) установка целевых параметров результативности и эффективности функционирования налогового механизма государства;

3) обязательное доведение органами-генераторами налоговой политики ключевых положений проводимой ими политики до органов-исполнителей и налогоплательщиков;

4) формулирование и четкая артикуляция органами, ответственными за формирование национальной налоговой политики, основных целевых ориентиров при её проведении. Установление конечной цели, эталонной модели, которой должна соответствовать налоговая система при успешной реализации процедур налоговой политики;

5) установка целевых параметров результативности и эффективности функционирования налогового механизма государства;

6) обязательное доведение органами-генераторами налоговой политики ключевых положений проводимой ими политики до органов-исполнителей и налогоплательщиков;

7) разработка и реализация мероприятия, направленных на уменьшения предотвратимых налоговых рисков при реализации налоговой политики;

8) осуществление дифференциации налоговых правонарушений по критерию противодействия реализуемой государством налоговой политики (так, налоговые правонарушения при попытках незаконной минимизации налоговых платежей приоритетных для развития государства отраслей подлежат менее жесткому наказанию, в случае если налоговый комплаенс декларирует регулирующую роль налога как приоритетную для государства, и наоборот);

9) обеспечение возможности урегулирования конфликтов в судебном порядке путем ввода критерия «противодействующего»/ «не противодействующего» правонарушения реализации налоговой политики государства;

10) формированию четкой системы координации действий вышестоящими налоговыми органами – нижестоящих в строгом соответствии с заявленными на государственном уровне целями, не связанными с формальными моментами формирования налоговой системы, но принципиальными моментами сущности налоговой политики государства;

11) гармонизация всей цепочки функционирования налогового механизма: «законодательный орган – исполнительный орган – налогоплательщик» на основе базовых, единых принципов, сформулированных именно в области налогового законодательства;

12) уменьшение возможностей расширительного толкования мотивов законодателя на основе соответствия / не соответствия возможного толкования направления, изложенному при формализации налогового комплаенса.

В сфере налоговых отношений налоговый комплаенс преследует определенные цели:

– гармонизацию законодательной и правоприменительной практики среди субъектов экономических отношений различных уровней, путем следования не только «формального» подхода к выполнению законодательства, но с учетом установленного и прописанного «парадигматического» подхода, когда и нижестоящие органы государственной власти, призванные реализовывать или формализовывать отдельные аспекты российского законодательства, и налогоплательщики понимают и воспринимают смысл и цели проводимых налоговых реформ;

– возможность для налогоплательщиков более грамотно и правильно выстраивать собственную систему управления налоговыми рисками, с целью избегания инкрементных экономических издержек.

Выделение налогового комплаенса как самостоятельного направления в общей системе формирования и управления налоговыми рисками на макроуровне продиктовано совокупностью причин, в числе которых одну из ведущих ролей занимает необходимость обеспечение сопоставимых условий коммерческой деятельности российских организаций с международными и иностранными организациями, в части гармонизации их отношений в области качества управления финансовыми активами, и, в свою очередь, как инструмент выхода отечественных субъектов экономических отношений на более качественный уровень хозяйственного управления, соответствующий мировой практике и мировым стандартом. Ключевым фактором в управлении налоговыми рисками должны стать не материальные потери хозяйствующего субъекта, а, как следствие нарушения налогового законодательства, потеря статуса добросовестного участника налоговых отношений (налогоплательщика), т.е. налоговой репутации. Таким образом система налогового комплаенса, имеющего, со стороны государства, четкое декларирование целей и задач налоговой политики, равно как и формулирование желательной модели налоговой системы, и продолжающаяся формальным разъяснением для нижестоящих налоговых органов норм «налоговой морали» и целей работы с налогоплательщиком, закономерно заканчивается этической характеристикой самого налогоплательщика, т.е. исключения его из статуса «добросовестного», и внесение его в «недобросовестные».

Необходимо исходить из предположения, что любая этическая норма нуждается в строгом порицании как с неформальной, так и с формальной стороны, поэтому факт «недобросовестности» того или иного налогоплательщика может являться одним из критериев для отнесения налогоплательщиков к группам, по которым необходимо, в первую очередь, проводить выездную налоговую проверку. Следует заметить, что выездная налоговая проверка, которая и основывается на критерии «добросовестности» налогоплательщика, в настоящее время, не включает в данный критерий «этический» фактор поведения налогоплательщика, ввиду отсутствия формализации «кодекса налоговой этики», в рамках которого и возможно существование любых нравственных и этических категорий в сфере экономики.

Налоговый комплаенс на макроуровне направлен на выявление особых зон экономических рисков, снижение которых может привести, с одной стороны, у уменьшению тяжести налоговых санкций для предпринимателей, с другой стороны – серьезного уменьшения трудоемкости работы налоговых органов за счет оптимизации трудозатрат. Востребованность работы налоговых органов в области налогового комплаенса выражается и в настоящее время в форме создания и успешного функционирования налоговых интернет-форумов с участием сотрудников налоговых органов, интерактивные комментарии данных сотрудников по возможности и безопасности применения тех или иных схем налогообложения, не нарушающих нормы законодательства, но могущих вызвать определенные трудности в связи со своей нестандартностью. Результаты реализации функций налогового комплаенса могут

быть востребованы и при процедурах досудебного аудита, при разрешении конфликтов сторон. Превентивный контроль налоговых органов налогоплательщиков в рамках реализации функций налогового комплаенса будет способствовать снижению количества выездных налоговых проверок, позволит качественно повысить их уровень.

Налогоплательщики, в процессе реализации функций налогового комплаенса, получат возможность качественной организации еще одного аспекта собственной деятельности – формирование системы взаимодействия с различными внешними проверяющими организациями, что приобретает особенную важность, ввиду наращивающихся темпов внедрения экономики отдельных стран в глобальную систему. Работа с функциями налогового комплаенса – уже является одной из специфической черт банковской системы. Опыт внедрения концепции налогового комплаенса (в том числе и на примере банковской системы) показывает, что вовсе не обязательно существование единой комплаенс-службы, если при формировании системы налогового комплаенса были четко распределены зоны ответственности между подразделениями, назначены ответственные лица в руководстве и разработкан четкий механизм сотрудничества между всеми участниками процесса экономического управления.

Обязательной сферой комплаенс-функции в сфере реализации налоговой политики должно выступать система мониторинга действующего законодательства и проверка его соответствия как глобальной цели, закрепленной на уровне государства, так и налоговым нормам и профессиональным стандартам деятельности. Логическим продолжением реализации данной функции должно выступать своевременный мониторинг и отражение результатов мониторинга в рекомендациях по исчислению и взиманию конкретных налоговых платежей и полное формирование и отладка всего налогового механизма на макроуровне. В свете вышеизложенного, особое внимание должно уделяться комплаенс-контролю манипулирования ценами, и, как следствие, возможного занижения налоговых баз. Таким образом, одним из ключевых моментов сферы комплаенс-контроля выступает применение норм о трансфертном ценообразования в целях налогообложения. В рамках реализации данной функции возможно проведение мониторинга контролируемых сделок, анализ ценовой компоненты соглашения налогоплательщиков, формирование приоритетов при заключении сделок налогоплательщиками и прочих вопросов.

Учитывая специфику функционирования налоговой системы Российской Федерации, равно как и специфические особенности налоговой системы России, необходимо, при построении системы налогового комплаенса, жестко ориентироваться как на международные стандарты внедрения, так и на международные стандарты качества, в целях обеспечения сопоставимости требования стандартов комплаенс-процедур и дальнейшего стимулирования интеграционных процессов. Возможности налогового комплаенса не ограничиваются перечисленными, что открывает возможность для использования данного инструментария при решении иных проблем, разумеется, при должном уровне теоретико-методологического их обеспечения.

Принимая во внимание факт отсутствия, в настоящее время, единых международных стандартов лучшей деловой практики в сфере налогового комплаенса, комплаенс-специалистам на макроуровне придется самостоятельно формировать систему мониторинга и контроля за соблюдением норм законодательства, равно как и устойчивую, самовоспроизводящуюся систему вертикальной информационной интеграции. Учитывая факты активного участия финансовых институтов и организаций в международных экономических процессах, глобализации финансово-налоговых систем, вступления России в ВТО и пр., проблематика глобальных финансовых процессов, равно как и разработка инструментария по нивелированию негативных последствий глобализации, в том числе за счет системы налогового комплаенса, не должна оставаться без внимания со стороны российских специализированных финансовых и налоговых институтов.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон № 117-ФЗ от 5 авг. 2000 г. (с учетом изм. и доп.) // СПС Консультант-Плюс.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон № 146-ФЗ от 31 июля 1998 г. (с учетом изм. и доп.) // СПС Консультант-Плюс.
3. Налоговая политика. Теория и практика: учебник для магистрантов / под ред. И.А. Майбурова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.
4. Налоговые системы. Методология развития: монография / И.А. Майбуров [и др.]; под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. (Сер.: Magister).
5. Шевченко И.В. Аленников А.С. Концептуальные основы налоговой политики как комплексной экономической категории // Финансы и кредит. 2012. № 30 (510).

УДК 658.1:658.511

МАТРИЦА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ НА БАЗЕ ERP-СИСТЕМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Э.Э. Березовский[1], А.А. Кизим[2]

MATRIX OF PRODUCTION NEEDS BASED ON ERP-SYSTEMS IN ENTERPRISES OF THE INDUSTRIAL SECTOR

E.E. Berezovskiy, A.A. Kizim

Ключевые слова: ERP-системы, планирование и управление ресурсами, промышленный сектор экономики, матрица производственных потребностей.

Keywords: ERP-systems, planning and resource management, industrial sector, matrix production needs.

В настоящее любая компания, задействованная в производственном секторе экономики задается вопросом увеличения объемов производства; при этом предполагаются, как интенсивные, так и экстенсивные методы, в зависимости от экономических условий, в которых функционирует само предприятие, а также в зависимости от потребностей рынка, на который ориентировано производство. На фоне возрастающих потребностей в сфере управления ресурсами производства, особенно при высокой автоматизации, огромных объемах промышленного производства зародились инструменты ERP – Enterprise Resource Planing.

Согласно источнику [1], система класса ERP (Enterprise Resource Planning – Управление ресурсами предприятия) – это корпоративная информационная система для автоматизации планирования, учета, контроля и анализа всех основных бизнес-процессов и решения бизнес-задач в масштабе предприятия (организации). ERP-система помогает интегрировать все отделы и функции компании в единую систему, при этом все департаменты работают с единой базой данных и им проще обмениваться между собой разного рода информацией.

Обычно ERP-система включает различные функциональные модули, например, бухгалтерский и налоговый учет, управление складами, запасами материальных и иных ресурсов и другими логистическими операциями, казначейство, кадровый учет, управление взаимоотношениями с клиентами. Различные программные модули единой системы ERP позволяют заменить устаревшие разрозненные информационные системы по управлению логистикой, финансами, проектами. Вся информация хранится в единой базе данных, откуда она может быть в любое время получена по запросу.

Источник [2] гласит, что ERP (англ. Enterprise Resource Planning, планирование ресурсов предприятия) – организационная стратегия интеграции производства и операций, управ-

[1] *Березовский Эдуард Эдуардович* – соискатель кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

[2] *Кизим Анатолий Александрович* – доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

ления трудовыми ресурсами, финансового менеджмента и управления активами, ориентированная на непрерывную балансировку и оптимизацию ресурсов предприятия посредством специализированного интегрированного пакета прикладного программного обеспечения (ПО), реализующего общую модель данных и процессов для всех сфер деятельности, ERP-система – конкретный программный пакет, реализующий стратегию ERP.

В соответствии с определением Американской ассоциации по управлению запасами и производством (American Inventory and Production Control Society, APICS) термин «ERP-система» может употребляться в двух значениях. Во-первых, это информационная система для идентификации и планирования всех ресурсов предприятия, которые необходимы для производства, закупки, отгрузки и учета в процессе выполнения клиентских заказов. Во-вторых (в более общем контексте), это методология эффективного планирования и управления ресурсами предприятия, которые необходимы для производства, закупки, отгрузки и учета при исполнении заказов клиентов в сферах производства, дистрибуции и оказания услуг [10].

В действительности, рост ERP-систем в мире является объективным явлением, обусловленным реалиями мировой экономики на данном этапе ее развития, однако компании все еще преодолевают сложности как при принятии решений о внедрении ERP-систем, так и на этапе реализации проектов. При этом мировые тенденции показывают повышение удовлетворенности клиентов, значительное снижение перерасхода запланированного бюджета на планирование ERP-систем и высокую конкуренцию на рынке поставщиков данного программного продукта [3].

Практически все ERP-системы построены по модульному принципу, что дает предприятию возможность выбора и внедрения лишь тех модулей, которые ему действительно необходимы. Модули разных систем могут отличаться как по названиям, так и по содержанию. Тем не менее есть некоторый набор функций, который может считаться типовым для всех программных продуктов класса ERP. Рассмотрим основные функции ERP-систем, условно подразделив их на функции управления запасами и производством, функции учета и управления финансами, функции управления персоналом [4].

Внедрение ERP-системы достаточно сложный и длительный процесс. Интеграция ERP-системы в бизнес-процессы компании предполагает серьезные изменения логики внутренних процедур в компании, реинжиниринга бизнес-процессов, а также значительные изменения в работе ее сотрудников. В связи со сложностью проекта сроки внедрения систем класса ERP достаточно большие (2–3 года). В то же время внедрение системы класса ERP дает следующие возможности:

– планировать потребности в материалах и комплектующих, сроки и объёмы поставок для выполнения плана производства продукции;

– регулировать наличие продукции (излишки, дефицит) и снижать издержки на ее хранение;

– регулировать процесс производства, своевременно реагируя на изменение спроса;

– оптимизировать бизнес-процессы в компании путем сокращения материальных и временных затрат;

– контролировать поставки и качество сервиса для клиентов.

К положительным сторонам внедрения ERP системы на предприятии (в организации), как правило, относят:

– сокращение уровня страховых запасов;
– своевременность пополнения материально-технических ресурсов;
– повышение оборачиваемости оборотных средств;
– сокращение неликвидных запасов и числа неплановых закупок;
– повышение объемов производства и повышение эффективности;
– эффективный контроль расхода материалов;
– повышение эффективности ценообразования;

– снижение трудозатрат на формирование бухгалтерской отчетности [1];

При этом основными функциями ERP-систем в области управления запасами и производством являются: управление спецификациями изделий и технологиями производства, планирование операций, управление продажами, закупками и запасами, управление производственными процессами.

Схема, отражающая состав сложного изделия, в английском языке получила название bill of material (BOM), в русском языке аналогами являются такие термины, как спецификация, состав изделия или рецептура. В такой схеме одна и та же деталь может присутствовать несколько раз, она может использоваться в составе разных узлов и агрегатов. Процедуру определения связей между различными уровнями изделия называют разузлованием (explosion). Схема разузлования позволяет представить сложное изделие как совокупность элементарных деталей, входящих в его состав. Эту проблему решает ERP-системы, позволяя выделять различные блоки, удобные для восприятия и практического применения на разных участках производственных процессов, обеспечивая эффективность общего взаимодействия автоматически.

Функции управления спецификациями и технологиями ERP-систем позволяют организовать ведение реестра спецификаций, включая специфические характеристики продуктов и условия контроля их качества. При этом для каждой позиции может поддерживаться несколько вариантов спецификаций. Характеристики технологий производства включают описание последовательностей производственных процессов и отдельных операций, а также всех материалов и трудозатрат, необходимых для производства той или иной продукции. Некоторые ERP-системы (например, применяемые в химической или пищевой промышленности) позволяют динамически корректировать формулы и рецептуры в зависимости от свойств и качества исходных материалов.

Спецификации позволяют определить все необходимые ресурсы, задействованные на разных стадиях производственного процесса, т.е. информацию для текущего планирования материальных потоков и загрузки производственных мощностей. Характеристики изделий и описания технологических процессов также важны и для оперативного управления производством, например, в случаях, когда требуется согласовать спецификации продуктов с особенностями тех или иных производственных линий [3]

Рынок ERP-систем является очень динамичным рынком услуг, в настоящее время он представлен большим числом производителей программного обеспечения разных уровней и сложности; по данным источников [2;5] состав рынка следующий.

Согласно анализу Panorama Consulting [18], по состоянию на 2010 г. поставщики ERP-систем разделены на три группы по мере уменьшения доли присутствия на рынке:

1) SAP (24 %), Oracle (18 %), Microsoft (11 %);

2) Epicor, Sage, Infor, IFS, QAD, Lawson, Ross – 11 % на всех;

3) ABAS, Activant Solutions, Baan, Bowen and Groves, Compiere, Exact, Netsuite, Visibility, Blue Cherry, HansaWorld, Intuitive, Syspro.

Третья группа и плюс не представленные поставщики заняли в общей сложности 36 % рынка. Распределение поставщиков на рынке зависит от масштаба заказчиков; так, в сегменте ERP для организаций с выручкой более 1 млрд дол. у SAP – 47 %, у Oracle – 32 %, у Microsoft – 4 %, тогда как в сегменте организаций с выручкой до 25 млн дол. у SAP – 22 %, у Oracle – 23 %, у Microsoft – 16 %.

Ситуация на региональных рынках несколько отличается от мировой. Так, на российском рынке по состоянию на 2010 г. IDC отмечает следующее распределение долей поставщиков: SAP – 50,5 %, 1С – 26 %, Oracle – 8,2 %, Microsoft – 7,4 %, Галактика – 2,4 % при общем объёме рынка 650 млн дол. [30], на украинском: SAP – 43,4 %, «Информационные технологии» – 15,7 %, 1С – 13,9 %, Oracle – 11,7 %, Microsoft – 6,1 % при объёме 46,64 млн дол, а в Бразилии около 50 % рынка принадлежит местной Totvs, у SAP – 30 %; при этом отметим, что скорость роста рынка в 2003 г. составляла около 55–60 млн дол. Ранжирование уча-

стников рынка ERP-систем следующее: к лидерам относят SAP AG, Oracle Applications, PeopleSoft Inc., J.D. Edwards & Company, Baan Co. NV; рыночные претенденты: Geac Software Corporation, Intentia International AB, Lawson Software, Industrial & Financial Systems (IFS) AB; рыночные аутсайдеры: SSA, Marcam Solutions.

Таким образом, ERP-системы это, как правило, электронные системы управления производством, либо соответствующее ПО от крупнейших производителей таких, как SAP, Oracle, Microsoft. У этого обеспечения есть как ряд преимуществ, так и ряд недостатков, особенно для предприятий развивающихся стран. Преимущества заключаются, в первую очередь, в удобстве взаимодействия с партнерами (например, если партнеры используют одно ПО им проще взаимодействовать), аутсорсинге, когда компаниям не нужно заниматься собственными разработками в сфере IT, нет необходимости и содержать штат сервисной службы, что особенно актуально для крупных компаний, которым нужны молниеносные реакции на их запросы и требования.

К недостаткам таких систем следует отнести – дороговизну готового ПО, сложность его адаптации к предприятиям с различными видами деятельности (конгломератам), а так же к предприятиям, задействованным в специфических и не традиционных производствах. При этом, как нам представляется, малые и средние предприятия не смогут на 100 % задействовать возможности подобного ПО, а использование его на отдельных участках производства не даст ожидаемого результата. Как недостаток следует отметить также проблему локализации; иначе говоря, ПО написано по общим международным требованиям и предполагает трудоемкую доработку для компаний, действующих в условиях приближенных к общемировым, поэтому такое ПО теряет свою актуальность вместе с ухудшением экономической ситуации в регионе, где находится компания-заказчик.

В сложившейся ситуации каждое предприятие стоит перед выбором между самостоятельной разработкой или покупкой уже готового ПО; особенно этот вопрос актуален в России, стране с постсоветскими традициями ведения бизнеса, высокими рисками и нестабильными ценами на сырье и комплектующие.

В данной работе авторами рассмотрен ERP метод, позволяющий осуществлять эффективное управление ресурсами промышленного предприятия на базе общедоступного ПО, например MS Office или Open Office и др.

Преимущества предлагаемого метода следующие:

1) минимальные финансовые затраты;

2) простота использования, и возможность приспособить к любому типу производства;

3) высокая эффективность;

4) глубокий анализ внутренних бизнес-процессов предприятия.

То есть ERP-метод в нашем случае рассматривается как инструментарий логистики. Матрица производственных потребностей стандартного вида основана на модульном принципе, например по системе 3Х3, имеет вертикальные и горизонтальные значения, комбинация которых позволяет определять оптимальное значение проблемного параметра.

Для начала определяется проблемный участок – конкретный цех, технологическая линия, либо все предприятие в целом. Затем определяются ключевые показатели, которые влияют на эффективность работы выбранного участка (объекта приложения), производятся расчеты оптимального значения по каждому из них, как правило, в процентах (долях), потом эти данные собираются в «Корзину потребностей производства», где определяется степень влияния каждого фактора на производство, формируя, таким образом и количественную и качественную характеристику участка (объекта). Завершающим этапом является соотнесение полученных расчетных данных «Корзины потребностей производства» с текущими значениями, после чего можно сделать выводы о текущей эффективности и необходимости оптимизации сопутствующих этапов производства. Такие этапы будут включать:

Вертикаль – Тип ресурса, Потребность в ресурсе, Доля ресурса в составе готового товара.

Горизонталь – уровни производства (начальный, или доставка сырья к производству, обработка сырья, получение конечного продукта (фасовка готовой продукции))

Такая матрица предположительно является очень гибким инструментом, количество значений что по вертикали, что по горизонтали может быть увеличено или сокращено согласно специфики или сложности производства. Данные, используемые для проведения расчета, являются внутрикорпоративной информацией и носят характер экономических характеристик производства. Тем самым нет необходимости в поиске какого-то конкретного специалиста со стороны, а расчеты осуществляют работники, как правило уже работающие в компании.

Следует сказать, что тема выбора ERP-системы для малых и средних предприятий в нашей стране относительно новая, в отличие от крупных промышленных структур. Ещё 5 лет назад проекты внедрения таких систем в компаниях среднего бизнеса были единичным. В настоящее время ситуация радикально изменилась. Рынок предлагает множество решений для малых и средних предприятий, на эту область обратили внимание признанные авторитеты рынка ERP-систем (например, компания SAP), появились и новые лидеры (Microsoft).

Сегодня уже можно сделать первые выводы об особенностях внедрения ERP-систем на средних предприятиях, так в работе [3] автор дает характеристику, прежде всего, специфическим требованиям этих предприятий, как к системе, так и к процессу внедрения.

Начиная с 2000-х гг. российская промышленность активно развивается, предприятия стремятся к конкурентоспособности на мировых ранках, а правительство активно поддерживает создание и развитие новых промышленных компаний. Индекс промышленного производства в России показывает стабильный ежегодный положительный прирост, за исключением 2008 и 2009 гг., когда наступил мировой финансово-экономический кризис, также сказавшийся на экономике России (см. таблицу).

Если говорить о региональной структуре роста индекса промышленного производства (ИПП) – то наиболее оживленно промышленность развивается в Центральном, Южном, Приволжском федеральных округов, за счет добывающей промышленности также положительна динамика Дальневосточного и Сибирского ФО, и только Уральский ФО не показывает достаточно стабильного роста.

Индекс промышленного производства России 2001–2012 гг. [8]

Округ	Год											
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Российская Федерация	102,9	103,1	108,9	108,0	105,1	106,3	106,8	100,6	90,7	108,2	104,7	102,6
Центральный федеральный округ	106,3	107,8	114,6	108,9	112,4	114,0	100,4	97,5	91,8	108,6	106,4	105,5
Южный федеральный округ	107,7	102,4	103,7	108,7	109,2	114,6	109,1	102,5	88,3	108,9	108,8	106,3
Северо-Кавказский федеральный округ	107,7	99,4	104,5	106,9	114,3	109,1	112,0	101,6	102,3	107,0	105,1	102,5
Приволжский федеральный округ	103,5	100,7	107,7	106,0	103,8	108,0	103,0	102,9	92,6	113,3	108,7	104,1
Уральский федеральный округ	107,2	106,0	110,3	107,7	103,3	104,9	103,2	98,0	90,9	106,7	101,2	100,8
Сибирский федеральный округ	104,6	105,5	107,9	104,3	103,4	105,6	104,0	102,1	94,4	108,9	106,1	104,0
Дальневосточный федеральный округ	102,8	102,1	104,4	107,5	102,6	104,2	135,1	99,8	107,6	106,5	108,8	102,8

Таким образом, для получения конкурентного преимущества российским промышленным предприятиям необходимы новые инструменты управления компанией, а именно грамотно построенные системы управления, охватывающие весь спектр функций – от снабжения предприятия материалами для производства до сбыта готовой продукции покупателю, к которым относятся системы класса ERP. В то же время в России отсутствует отлаженная методология внедрения подобных программных продуктов, в связи с чем, в основном используются западные шаблоны, не всегда являющиеся приемлемыми в российской действительности.

Мировой рынок ERP-систем растет быстрыми темпами в связи с увеличением конкуренции во всех отраслях мировой экономики. Аналитики AMR Research, обозначили в 2008 г. средний ежегодный рост ERP-рынка порядка 6 % на ближайшие пять лет. Аналогичны прогнозы Forrester Research, утверждающих, что мировой рынок ERP-систем в 2015 г. должен достичь примерно 50,3 млрд дол. По мнению же американской компании Global Industry Analysts, в 2015 г. мировой рынок ERP-систем вырастет до 67,8 млрд дол. [9].

Продолжая тему ограниченных, а лучше сказать – управляемых затрат, необходимо отметить, что на малых и средних предприятиях бюджетные ограничения распространяются прежде всего на сферы, прямо не относящиеся к производству, и одной из них является служба ИТ. Необходимость обеспечить достаточную надёжность при минимальных внутренних ресурсах на сопровождение – вот ещё одна из особенностей эксплуатации ERP на предприятии малого и среднего бизнеса.

Наконец, для этих компаний характерна потребность в комплексных системах, которые обеспечивают множество функций в одном продукте. Эта потребность диктуется не столько соображениями цены, сколько тем обстоятельством, что предприятие не в состоянии обеспечить своими ресурсами параллельное внедрение нескольких систем, а времени на последовательное внедрение рынок, как правило, не даёт.

Итак, для повышения эффективности промышленным предприятиям малого и среднего бизнеса, в целях внедрения концепции «Бережливое производство» нужна система, которая быстро внедряется, легко сопровождается и многое умеет. Поэтому необходимо иметь надёжные критерии для выбора как самой системы, так и компании, которая будет её внедрять [6].

Теоретически самый эффективный путь выбора системы – это поручить его независимому консультанту. На практике предприятия стараются сэкономить и проводят выбор самостоятельно.

В таком случае необходимо, во-первых, стараться использовать проверенные методики выбора систем, а во-вторых – уделить особое внимание следующим трём факторам.

Фактор первый. Наличие успешных внедрений рассматриваемой системы на предприятиях, близких по характеру бизнеса или автоматизируемых бизнес-процессов.

Фактор второй. Наличие локализованной версии, т.е. полная адаптация системы к российским условиям ведения бизнеса.

Фактор третий. Назначение производителя системы. Исторически информационные системы российского производства ориентированы, в первую очередь, на решение задач бухгалтерии (например, 1С-Бухгалтерия) – подготовку и сдачу отчётности. Соответствующим образом построена идеология этих систем: главное – наличие информации, ее источник не отслеживается. Зарубежные системы ориентированы на ведение учёта как такового. На основании учётных данных строится отчётность, управленческая или бухгалтерская [6].

Автор работы [3] выделяет следующие критерии, которым должна соответствовать внедряемая система ERP:

1. Критерий критичности.

В первую очередь необходимо выявить «критические точки», т.е. бизнес-процессы в подсистемах управления, в которых сосредоточены (или, в соответствии с тенденциями раз-

вития внешней и внутренней среды, будут сосредоточены в будущем) основные проблемы предприятия.

2. Критерий готовности.

Анализ готовности предприятия к внедрению интегрированной информационной системы. Основными фактором готовности предприятия к внедрению ERP-системы является готовность кадрового состава, которую можно подразделить на «профессиональную» готовность и «психологическую» готовность.

3. Критерий времени.

Внедрение сложного программного продукта, как уже было выявлено, занимает от 6 месяцев до 1–2 лет. Важно рассчитать всевозможные риски, которые могут замедлить ход проекта, чтобы понимать насколько растянуты во времени будут затраты, а также рассчитать трудовые затраты и мотивировать сотрудников, задействованных в проекте.

4. Критерий цены.

Зачастую проект внедрения ERP-системы в средней компании полностью передается в ведение ИТ-службы, что наряду с прочими недостатками ведёт к смещению акцентов при выборе партнёра по внедрению. Как правило, ИТ-служба ориентируется на компании, обладающие развитой технологической экспертизой. А консультант по внедрению ERP-систем должен быть прежде всего бизнес-консультантом [10].

К сожалению, как считают авторы работы [6], окончательно убедиться в правильности выбора системы и консультанта можно только по завершении проекта внедрения. С другой стороны, причина неудач не всегда кроется в неправильном выборе. На всех стадиях проекта существует риск ошибок, которые могут привести к его провалу и выражаются в следующем.

1. Недооценка сложности проекта и требований к системе. Как правило, такая недооценка характерна для этапа бюджетирования проекта.

2. Переоценка фактора стоимости.

3. Разница в ожиданиях руководителей компании и ИТ-менеджеров. Представитель руководства предприятия в роли спонсора проекта обязательно должен активно в нём участвовать.

4. Недооценка важности участия в проекте специалистов предприятия. Как правило, в масштабных проектах существует строгий регламент, обеспечивающий участие специалистов заказчика в таких процессах, как разработка регламентов и политик, согласование документов, изменение бизнес-процедур. В проектах из области «среднего» бизнеса почему-то считается возможным отходить от этих регламентов.

5. Недостаточно жёсткое управление дополнительными требованиями.

На стадии разработки и подготовки системы к эксплуатации сотрудники заказчика (проектная группа, пользователи) начинают с ней работать, и часто оказывается, что ожидания конкретных людей не вполне точно отражены в системе. Однако часто замечания носят, с одной стороны, характер минимальных доработок, а с другой стороны – их поток очень велик, и если он перестанет быть управляемым, то может пагубно сказаться на сроках запуска системы, а, следовательно, и достижения видимого для руководства результата [6].

Таким образом, предложенный авторами фрагмент матрицы производственных потребностей (на основе ERP-метода) в условиях функционирования предприятий промышленного сектора экономики, реализующих подходы к использованию концепции «Бережливое производство», наиболее оптимален для российских малых и средних предприятий, которые, как правило, аффилированы с крупными промышленными группами. Таким образом, сильные стороны применения инструментария логистики – это самостоятельный контроль за качеством исполнения, и низкая затратность на осуществление отдельных этапов самого производственного процесса от планирования и управления любыми ресурсами предприятия, что несомненно окажет положительный эффект на оздоровление экономических показателей промышленных предприятий в целом.

Литература

1. Глинских А. Место западных ERP систем на российском рынке. http://jetinfo.isib.ru/2002/2/1/article1.2.2002879907.html, 10.11.2005.
2. Кизим А.А. ERP-системы в деятельности российских промышленных предприятий // Экономика устойчивого развития. 2013, № 15.
3. Точно вовремя для России. Практика применения ERP-систем М.: Альпина Паблишер, 2002
4. Соркин В., Колеров Ю.»Не нарушайте правила внедрения!» Особенности выбора и внедрения ERP-системы на среднем предприятии» http://www.topsbi.ru/default.asp?artID=796&mode=print]
5. Федеральная служба государственной статистики. http://www.gks.ru/wps/
6. ERP-системы. Аналитическая группа T-Adviser, 2010. http://www.tadviser.ru/index.php
7. http://www.intuit.ru/studies/courses/3481/723/lecture/8642
8. http://www.interface.ru/ross/erpdmi.htm
9. http://www.norbit.ru/products/groups/187.html

УДК 001.895(035.5)

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

А.В. Боговиз[1], С.И. Межов[2]

INNOVATIVE PROCESSES IN THE RUSSIAN ECONOMY: PROBLEMS AND DEVELOPMENT DIRECTIONS

A.V. Bogoviz, S.I. Mezhov

Ключевые слова: инновационная экономика, модернизация, промышленная политика, национальная инновационная система, корпорации.

Keywords: innovative economy, modernization, industrial policy, national innovative system, corporations.

Глубокое понимание необходимости модернизации российской экономики общественностью, органами власти, учеными, представителями бизнеса инициирует выделение и осознание широкого круга проблем и задач, требующих решения при осуществлении планов, различных программ модернизации и направлений инновационного развития. Как показывает анализ, эволюция есть фундаментальный императив развития любой национальной экономики в рамках глобальной конкуренции. Рывки или, наоборот, остановки, неоправданные эксперименты, выходящие за рамки мировых трендов, изоляционизм, всевозможные шоки, политические трансформации, дефолты нарушают естественное, поступательное, сбалансированное движение экономической (производственной) системы [6, 8, 11, 12, 12, 13, 15, 18]. Именно нарушение системно-организационных принципов привело к искажению нормального поступательного стратегического развития российской экономики. Предваряя возражения возможных оппонентов по поводу достижений советской экономики, следует указать, что на очень коротком промежутке директивная экономика показала определенную тактическую эффективность для решения политических задач, однако в результате распада СССР и возврате российской экономики в мировое конкурентное пространство обнажились ее фундаментальные, системные недостатки и пороки. Главные из них: технологическая отсталость, отсутствие современных моделей и структур корпоративного управления, неразвитые рыночные институты, незаинтересованность бизнеса в формировании человеческого капитала, дискриминация предпринимательства и профессионализма, боязнь и неумение компаний работать в условиях конкуренции, отсталость от ведущих рыночных государств в области производства высокотехнологичной и наукоемкой продукции, т.е. всего того, что составляет двигатель развития и конкурентоспособности. Вследствие этого, при реализации программ

[1] *Боговиз Алексей Валентинович* – доктор экономических наук, профессор кафедры местного самоуправления, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (г. Москва).

[2] *Межов Степан Игоревич* – кандидат экономических наук, заведующий кафедрой региональной экономики и государственного и муниципального управления, Алтайская академия экономики и права (г. Барнаул).

модернизации и построения сектора инновационных производств, в полный рост встали проблемы, требующие обязательного решения. При естественно-поступательном движении эти проблемы западными корпорациями решались естественным образом, комплексно. Так оказалось, что нам необходима национальная инновационная система, адекватное законодательство в сфере бизнеса и инноваций, механизмы защиты интеллектуальной собственности, эффективные структуры НИОКР и коммерциализации разработок, соответствующее инвестирование и производство. По нашему мнению, что подтверждается и мнением многих исследователей [1, 6, 14, 17] для российской экономики куда важнее было в первую очередь развивать не вторичные элементы рынка (банки, биржи и прочие институты перераспределения капитала), а первичные: создавать крупные корпорации в отраслях высоких технологий и перспективных современных производствах с прицелом на высокотехнологичную продукцию со значительной добавленной стоимостью. Ранее перечисленные проблемы и задачи реализации инновационных стратегий определили перечень методологических аспектов и вопросов данной статьи.

Очевидно, что реализация инновационных стратегий развития российской экономики с методологических позиций требует системного подхода: это означает, что должна быть сформулирована четкая цель, определена структура проблемы, ее составляющие элементы, связи, взаимодействия, а также проведен глубокий анализ методов и инструментов ее решения. Рассматривая методологию как систему принципов и способов организации и построения теоретической и практической деятельности, в рамках системного анализа необходимо выделить и проанализировать теоретические подходы и точки зрения различных авторов к решению проблемы инновационного развития. В течение последних 10 лет об инновациях много говорят как представители органов власти всех уровней, так и представители научного сообщества. Можно отметить, что решены некоторые инфраструктурные задачи, такие как создание технопарков, инвестиционных фондов, венчурных компаний, сформированы государственные корпорации на «прорывных» направлениях. Однако нет главного – широкого производства инновационных продуктов. В вопросах организации перевода российской экономики на инновационные рельсы имеются методологически некорректные или даже неверные подходы и в целом данная проблема решается не системно.

Анализ многих исследований и публикаций выявляет устойчивые аспекты и подходы к решению проблемы инновационного развития, выделяемые и рассматриваемые разными специалистами, например, направленные на разработку промышленной и инновационной политики [6, 9, 10, 13, 18, 21, 24–26], создания национальной инновационной системы (НИС) [9, 14, 22, 27]. Большое число работ также посвящено проблеме формирования малых предприятий как основы инновационного развития [4, 10, 16, 22, 23]. Многие авторы, рассматривая факторы и причины неудач в области модернизации промышленности, отмечают, что фундаментальной проблемой развития инновационной экономики является проблема организации НИОКР. Ряд исследователей и специалистов, для преодоления стратегической неконкурентоспособности отечественных предприятий, предлагают различные подходы к возрождению и развитию НИОКР в российской экономике, в частности, создание специальных структур и исследовательских центров, государственных корпораций [3, 7, 17–20, 27–29].

В контексте определения императива инноваций в части изменений технологических укладов следует подчеркнуть, что, к сожалению, советская теоретическая школа экономики и организации явно просмотрела эту устойчивую тенденцию развития производства вместе с ее научным осмыслением. Работы С. Глазьева, Г.Б. Клейнера [6, 12] и ряда других специалистов, указывают на необходимость системных действий в противовес паллиативам, к которым зачастую прибегают наши властные структуры при попытке форсировать процессы модернизации. Некоторые аспекты парадигмы, в которой устанавливается связь между темпами экономического роста и цикличностью, с одной стороны и с проявлением фундаментальных инновационных результатов, включая понятия циклов Кондратьева, инициировали дальнейшие исследования других авторов. Именно логика этих исследований, основанная на

теории инновационных волн, привела к разработке российскими экономистами концепции технологического уклада [6]. Если проанализировать периоды смены технологических укладов в историческом разрезе, то видно, что время существования уклада сокращается. Например, первый просуществовал около 60 лет, то пятый, по некоторым оценкам будет продолжаться лишь около 30 лет и закончится в 2020-х гг. Это связано с усилением инновационных процессов как отдельных субъектов, так и целых государств. В настоящее время промышленно развитые страны имеют существенное число специалистов, которые профессионально занимаются инновационной деятельностью на всех стадиях: от изобретения до внедрения в производство, чего, к сожалению, нет в России.

Развитие мировой экономики формирует мировые тренды, к которым должна принадлежать и Россия. В противном случае уже в ближайшие годы мы будем окончательно вытеснены с рынка высоких технологий. Вместе с тем инновационная деятельность России пока еще не является основным фактором экономического роста, поэтому назрела необходимость пересмотра существующих методологических подходов к развитию инновационной деятельности в России, адаптации известных, а при необходимости и разработке новых принципов и механизмов инновационного развития экономики, исходя из существующих условий. Промышленная политика государства в области инноваций должна определять приоритеты, находить источники их финансовой поддержки, обеспечивать эффективное правовое и организационное регулирование.

Анализ исследований и публикаций, направленных на разработку промышленной и инновационной политики, разработку национальной инновационной системы [9, 14, 15, 16, 18, 22], показывает, что во всех основополагающих документах, касающихся развития научно-технической сферы России, присутствует понимание того, что перевод отечественной экономики на инновационную основу – важнейший государственный приоритет. Вместе с тем реализация таких благих намерений характеризуется отсутствием системности, происходит фрагментарно и крайне непоследовательно. Слабо учитываются особенности национальной системы инноваций, обусловленные во многом спецификой ее элементов и взаимосвязей между ними, заимствованных из советского периода. В частности, игнорируется характерный только для нашей страны элемент инновационной системы – отечественная отраслевая наука, имеющая богатый опыт практического взаимодействия с производством.

Общеизвестно, что лидерство в научно-технической и инновационной сфере сегодня принадлежит США, ЕС и Японии. Россия в этом разделении знаний, компетенций и технологий пока занимает не слишком заметное место. Причина – резкое сокращении финансирования, уход многих талантливых инноваторов в зарубежные компании и в снижение престижа и социального статуса научной деятельности. На этой волне растет непрофессионализм, склонность к упрощению модели поведения, социальная апатия [23].

Подход к изучению инновационного развития на основе понятия национальной инновационной системы, оказался крайне привлекательным, поскольку: понятие инновационной системы адекватно отражает актуальную производственную практику в контексте инноваций; зафиксированы изменения в концепции инновационной деятельности; показано, что исследования в условиях инновационной системы, создают базу разработки технологической и промышленной стратегии.

Впервые понятие инновационной системы ввел в научный оборот в 1987 г. К. Фриман [33], который определил инновационную систему как сеть институтов во всех секторах экономики, благодаря взаимодействию которых происходит инициация и диффузия новых технологий и инноваций. Вместе с тем теоретически, инновационная система впервые рассматривается в работе Лундвалла «Национальная система инноваций» [34].

Появление государственных инновационных систем определяет начало возникновения постиндустриального общества, основу которого определяют новые знания. Однако нет единого представления или модели НИС для различных стран, как нет и единого определения понятия НИС.

В настоящий момент сложилось три основных трактовки НИС.

Первая трактовка определяет инновационную систему как систему институтов (наука, образование, малые формы предпринимательства, крупные промышленные предприятия), деятельность которых направлена на разработку и распространение инноваций.

Вторая концепция интерпретирует НИС как комплекс взаимодействующих экономических механизмов и направлений деятельности организации инновационных процессов. Третья точка зрения основана на сущностной парадигме экономических отношений. НИС трактуется как часть национальной экономики, обеспечивающая ее организационное развитие на основе инноваций. Однако инфраструктурные элементы инновационной системы, показавшие эффективность в одних странах, у нас показывают более чем скромный результат (например, технопарки, офисы трансфера технологий и т.п.) и практически не дают должной отдачи.

Известно, что малые и средние предприятия получают господдержку в странах ЕЭС, учитывая очевидную социальную ее направленность – рабочие места для молодых специалистов и научно-технических кадров. Вместе с тем государственная поддержка малого инновационного предпринимательства возможна только при наличии крупных корпораций в экономике той или иной страны. Предположение о том, что малое инновационное предпринимательство может стать основным движителем индустриального развития не имеет под собой серьезной аргументации и, как показывает опыт Китая периода «культурной революции», обречены на провал. Ключевым императивом эффективного функционирования инновационной системы России должно стать появление крупных корпораций, обеспечивающих постоянное обновление выпуска продукции под давлением конкурентной среды.

Важнейшим элементом инфраструктуры НИС, а также финансирования инновационных разработок являются венчурные фонды [10, 14, 18, 20, 28]. Однако, как показывает практика, при всей их теоретической привлекательности, они не вполне выполняют функции финансирования инноваций, поскольку, как правило, подключаются на завершающие стадии разработки, с создания опытного образца. Очевидно, что НИС не может быть организована путем простого копирования опыта развитых экономик. Как показали результаты нашего исследования, НИС складывалась и развивалась поступательно вместе с развитием технологии производства. НИС должна формироваться индивидуально для каждой страны, с учетом практического опыта других стран.

Одним из подходов к решению проблем реализации инновационных стратегий может быть объединение науки, производства и образования в единые интегрированные комплексы [10, 17, 29, 31]. Технологическое развитие является результатом сложного комплекса взаимосвязей между участниками системы – предприятиями, университетами и государственными научными учреждениями. Учитывая, что потенциал НИОКР в российских предприятиях практически утерян, привлечение исследовательских институтов, университетов к решению инновационных проблем представляется конструктивным решением. Необходимость активного вовлечения вузов в инновационный процесс является осознанным фактом, но государственные меры по стимулирования этого процесса не носят систематического характера.

Японский опыт направления развития и организации НИОКР говорит о том, что к концу 1970-х гг. (после преодоления «нефтяного» кризиса) японские компании все свое внимание обратили на проведение имеющих исключительно важное значение НИОКР. Это происходило после осознания, что решена важнейшая проблема ликвидации послевоенной отсталости производства и достижения западного уровня технологического развития [9].

Крупные фирмы с объемом капитала, превышающим 10 млрд йен, более интенсивно занимаются НИОКР, с точки зрения использования человеческих и финансовых ресурсов [2]. Мелкие инновационные фирмы часто являются филиалами крупных корпораций и специализируются на исследованиях и разработках. Таким образом, Япония сначала решила задачу *технологической отсталости* своих фирм, а затем перешла к инновациям. Мы решаем задачу перехода на инновационные стратегии иначе, пытаясь перепрыгнуть через этап преодо-

ления технологической отсталости, которую японцы решали в 1950-х гг., что является следствием нарушения временной и пространственной логики развития.

После Второй мировой войны на Западе доминировала линейная модель инноваций [2, 31], в которой НИОКР рассматривалась как единственный источник инноваций. Начиная с 1960-х гг. эта парадигма постепенно менялась. Стали рассматривать и рыночный спрос, и прикладные исследования, и практику передовых корпораций, характер взаимодействий фундаментальной науки и нововведений на каждом этапе инновационного цикла, от изобретения до маркетинга. Это заставило исследователей прийти к выводу о том, что успешность инноваций, помимо НИОКР, зависит от значительного числа других компонентов [30–32, 35]. Для России возможности «обычных инвестиций» – модернизации – далеко не исчерпаны. Инновационная эффективность малых предприятий может быть эффективной только при их взаимодействии с крупными корпорациями – лидерами в использовании новых технологий; таковые в России пока не сформировались [5, 13, 35].

Создание российским государством крупных государственных корпораций является еще одним примером несистемного решения по решению проблемы инновационного развития. Создание таких корпораций имеет своей целью поддержку и развитие тех областей стратегического значения, где бизнес в краткосрочной и среднесрочной перспективе не видит привлекательности для инвестирования своих средств и где позиции страны неуклонно снижаются [3, 9, 18]. Функциональное назначение госкорпораций – технологическая модернизация экономики страны. «Ростехнологии», «Росатом», а также акционерные общества, которые были созданы государством и функционируют на рыночных принципах – «Объединенная авиастроительная корпорация» и «Объединенная судостроительная корпорация» находятся на начальной стадии своего становления, и о реальных результатах можно будет судить только через три-пять лет. Нет достаточной уверенности в том, что создание госкорпораций поможет совершить намечаемый рывок. В инновационных возможностях госкорпораций заставляют сомневаться имеющиеся оценки эффективности работы предприятий различных форм собственности. России необходимо перенять опыт создания высокотехнологичных зарубежных корпораций, проанализировать, как они создавались, как они устроены, как управляются, в чем секрет их эффективности. Наконец, какая у них система отношений с государством. В обстановке, когда большинство представителей элиты основывают свое материальное благополучие и свой статус на контроле над добывающим сектором экономики или на распоряжении исходящими из него финансовыми потоками, модернизация выступает как «проект меньшинства», пролоббированного самим государством [23].

Инновационная экономика успешно развивалась при наличии мощной промышленности. Наиболее реальной целью российской модернизации может быть новая индустриализация, которая позволит сделать отечественную промышленность конкурентоспособной, российскую экономику в целом независимой от сырьевого сектора. Становление инновационной экономики следует отнести к более высокому типу общества, в котором производительность, общественный прогресс определяются успехами НИОКР, знаниями, инноваций. Инновационная экономика – в отличие от модернизации – формируется естественным путем на протяжении десятилетий, если не на протяжении смены нескольких поколений. По сути, анализ проблем перехода к инновационной экономике показал, что рассматриваемые причины, препятствующие такому переходу, на самом деле являются следствием разрыва естественно исторического развития отечественных предприятий, нарушения эволюционного принципа.

Ключевым фактором эффективного решения задач модернизации и построения современной конкурентной экономики, основанной человеческом капитале является создание крупных инновационно ориентированных корпораций. Опыт развитых стран, обобщенный в работах [6, 13, 18, 25, 30, 31] со всей убедительностью показывает, что именно крупным корпорациям доступна организация инновационных процессов, в которых они выступают *системными интеграторами материальных, финансовых и человеческих ресурсов являясь* основными потребителями изобретений и нововведений малого бизнеса.

По нашему мнению, на сегодняшний день существует комплекс серьезнейших экономических, социальных, институциональных проблем российской инновационной сферы, значительно тормозящих ее развитие. Тем самым, проблема отсутствия методологической базы решения задачи модернизации и последующего построения инновационной экономики на основе «ядра» для инноваций – крупных промышленных предприятий, в современных условиях становится серьезным препятствием для перехода России к инновационной модели развития, с соответствующим ухудшением перспектив занятия ею подобающего места в новом мироустройстве. Современный менеджмент промышленной корпорации ориентирован на создание и поддержание конкурентных преимуществ, позволяющих фирме достигать стратегические цели, получать прибыль и увеличивать долю рынка. Конкурентные преимущества могут достигаться за счет уникальных активов, экономии на масштабах производства, более эффективного управления по сравнению с конкурентами.

Западные корпорации не сокращают инвестиций в инновации даже в условиях жесткой рецессии или концепции «бережливого производства» (см. таблицу).

Топ-20 инновационных компаний списка Global Innovation 1 000

Ранг		Компания	Расходы на ИР			Штаб-квартира	Отрасль
2013 г.	2012 г.		2013 г., млрд дол.	Изменение от 2012, %	Доля от продаж, %		
1	11	Volkswagen	11,4	22,4	4,6	Германия	Авто
2	6	Samsung	10,4	15,6	5,8	Ю. Корея	Электроника
3	3	Roche Holding	10,2	14,7	21	Швейцария	Медицина
4	8	Intel	10,1	21,5	19	США	Электроника
5	5	Microsoft	9,8	8,5	13,3	США	ИТ
6	1	Toyota	9,8	3,5	3,7	Япония	Авто
7	2	Novartis	9,3	–2,6	16,5	Швейцария	Медицина
8	7	Merk	8,2	–3,5	17,3	США	Медицина
9	4	Pfizer	7,9	–13,3	13,3	США	Медицина
10	12	Johnon&Johnson	7,7	1,6	11,4	США	Медицина
11	9	General Motors	7,4	–9,3	4,8	США	Авто
12	26	Google	6,8	31,6	13,5	США	ИТ
13	15	Honda	6,8	7,8	5,7	Япония	Авто
14	19	Daimler	6,6	3,2	4,5	Германия	Авто
15	13	Sanofi	6,3	2,3	14,1	Франция	Медицина
16	17	IBM	6,3	0,7	6,0	США	Электроника
17	16	GlaxoSmithKline	6,3	–1	15	Британия	Медицина
18	10	Nokia	6,1	–14,4	15,8	Финляндия	Электроника
19	14	Panasonic	6,1	–3,5	6,9	Япония	Электроника
20	21	Sony	5,7	9,3	7	США	Авто
Всего			159,2	4,6	8,1		

Источник: strategy+business FORTHCOMING IN ISSUE 73, WINTER 2013 PREPRINT 00221 THE GLOBAL INNOVATION 1000 Navigating the Digital Future

Причины кроются в следующем:

1. Инновации стали центральным элементом корпоративных стратегий. Сокращение инновационных инвестиций в процессе жесткой конкуренция в бизнесе высоких технологий сродни одностороннему разоружению во время войны. Корпорации не могут позволить себе останавливать непрерывный процесс разработки и освоения новой продукции.

2. Компании в большинстве секторов экономики, как правило, ориентируются на разработку продуктовых циклов, которые простираются на многие годы. Если они являются поставщиками, они зачастую уже заключили контракт на поставку клиентам следующей новой модели; если они напрямую продают потребителям, отсутствие инновационного цикла может означать быть выведенным из игры полностью.

3. Многие корпорации рассматривают спад в экономике как возможность создать конкурентные преимущества перед своими конкурентами – особенно в случае недостаточности

финансирования НИОКР слабыми игроками. Если более сильным компаниям удастся сохранить темп инноваций, они смогут очень быстро увеличить свою долю рынка и получить соответствующую инновационную ренту, рассчитывая на будущие темпы подъёма экономики.

Итак, корпорации, продолжающие расширенное инвестирование инновационной деятельности, обладают приличным запасом прочности и финансовой устойчивости. А это означает, что их корпоративная экономика и менеджмент обладают специфическими качествами эффективного совмещения производственных и инновационных процессов. Следовательно, организация и планирование стратегии инноваций должны занять ведущее место в общей стратегии промышленного предприятия, необходимо строить новую инновационную систему на основе следующих принципов.

1. Ориентация инноваций на «платежеспособный спрос».
2. Передовые формы организации инновационных и производственных процессов (альянсы, сети, интеграция предприятий, вузов, науки, открытые инновации).
3. Современные промышленные корпорации, ориентированные на выпуск наукоемкой продукции.

Ключевым фактором эффективного решения проблемы модернизации должно стать появление крупных компаний. Это требует выбора новой, или совершенствования существующей в основной своей массе модели управления производством и инновациями в российской промышленности.

Литература

1. Амосенок Э.П., Бажанов В.А., Веселая Л.С., Соколова А.В. Машиностроение как доминанта в инновационных процессах / под ред. Г.М. Мкртчяна, В.А. Бажанова. Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2008.
2. Аоки М. Фирма в японской экономике / пер. с англ. СПб.: Лениздат, 1995.
3. Барышева Г.А., Бондарь Т.В.Государственная корпорация как новый институт реализации государственной собственности // Современные наукоемкие технологии. 2010. № 2.
4. Бортник И.М., Рыгалин Д.Б., Ларчиков А.В. и др. Исследование состояния и тенденций развития малого инновационного предпринимательства регионов России на примере Зеленоградского АО г. Москвы // Инновации. 2011. № 2 (148).
5. Вукович Г.Г., Лотова Е.В. Динамика показателей экономической эффективности машиностроительных холдингов Российской Федерации // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2010. № 3.
6. Глазьев С.Ю. О задачах структурной политики в условиях глобальных технологических сдвигов. Ч. 1 // Экономическая наука современной России. 2007. № 3 (38).
7. Гросфелд Т., Роландт Т. Дж. А. Логика открытых инноваций. Создание стоимости путем объединения сетей и знаний // Форсайт. 2008. № 1 (5).
8. Жданов Д.А. Тенденции организационной эволюции корпораций // Экономическая наука современной России. 2007. № 3 (38).
9. Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: Национальный доклад. М.: ИМЭМО РАН, ГУ-ВШЭ, 2008.
10. Инновационный потенциал научного центра: методологические и методические проблемы анализа и оценки / В.И. Суслов [и др.]. Новосибирск: Сибирское научное издательство, 2007.
11. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления: монография. СПб.: Издат. дом с.-петерб. гос. ун-та, 2006.
12. Клейнер Г.Б. Эволюция и реформирование промышленных предприятий: 10 лет спустя // Вопросы экономики. 2000. № 5.
13. Кондратьев В.Б. Корпоративный сектор и государство в стратегии глобальной конкурентоспособности // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 3.
14. Кравченко Н.А., Кузнецова С.А., Маркова В.Д. и др. Проблемы формирования российской инновационной системы и развития конкурентоспособности предприятий. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2009.
15. Кудров В.М. Экономика России: сущность и видимость // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 2.
16. Малышев В.Л. О возможности создания инновационной экономики // Экономическая наука современной России. 2008. № 4(43).
17. Мильнер Б.З. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / под ред. Б.З. Мильнера. М.: ИНФРА-М, 2010.
18. Оболенский В.П. Россия на пути к инновационному развитию // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 9.
19. Окрепилов В.В. «Сколково»: широкие возможности, большие перспективы // Инновации. 2011. № 6 (152).

20. Переверзева М.Н., Малявина А.В., Попов С.А. Венчурные механизмы финансирования инновационных проектов // Менеджмент в России и за рубежом. 2009. № 3.
21. Полтерович В.М. О стратегии догоняющего развития для России // Экономическая наука современной России. 2007. № 3 (38).
22. Полтерович В.М. Проблемы формирования национальной инновационной системы // Экономика и математические методы. 2009. № 2, т. 45.
23. Принуждение к инновациям: стратегия для России: сб. статей и материалов / под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Центр исследований постиндустриального общества, 2009.
24. Реформационный прагматизм как основа модернизации (резюме доклада «К концепции и программе социально-экономического развития России до 2015 года» группы ученых РАН) // Российский экономический журнал. 2007. № 3.
25. Рыбаков Ф.Ф. Промышленность как фундамент модернизации экономики // Инновации. 2011. № 6 (152).
26. Строителева Е.В. Особенности развития социально-экономических программ в регионах России // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2013. № 2.
27. Томпсон В. Инновационная система РФ: анализ ОЭСР // ЭКО. 2011. № 11.
28. Френц М., Ламберт Р. Открытые и закрытые инновации. Сравнительный анализ национальных практик // Форсайт. 2008. № 3 (7).
29. Шинкаренко П.В. Государственная научно-техническая политика: роль научных организаций // Проблемы теории и практики управления. № 5. 2009.
30. Boutellier, R., Gassmann, O. and von Zedtwitz, M. Managing Global Innovation, Uncovering the Secrets of Future Competitiveness, 3rd revised edn. Berlin: Springer, 2008.
31. Chesbrough, H.W., West, J. and Vanhaverbeke, W. Open Innovation: Researching a New Paradigm. Oxford: Oxford University Press, 2006.
32. Cooper R. G., Edgett S. J. Stage-Gate and the critical success factors for new product development // BP Trends. 2006, July.
33. Freeman Cr. Unemployment and Technical Innovation: a Study of Long Waves in Economic Development. London, 1988.
34. Lundvall, B.-A. (ed.), National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning, London: Pinter Publishers, 1992.
35. Sutton J. Technology and Market Structure, Cambridge: MA: MIT Press, 1998.

УДК 338.24: 339.138

МАРКЕТИНГ В УПРАВЛЕНИИ МУНИЦИПАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ

А.В. Боговиз[1],С.А. Чудинов[2]

MARKETING IN THE MANAGEMENT OF THE MUNICIPAL REAL ESTATE

A.V. Bogoviz, S.A. Chudinov

Ключевые слова: муниципальная недвижимая собственность, маркетинг, управление муниципальной недвижимой собственностью, маркетинговые коммуникации, BTL и ATL-технологии, TTL-комплекс.
Keywords: municipal real estate, marketing, marketing, management of municipal real estate, marketing communications, BTL and ATL-technology, TTL-complex.

Решающим условием эффективности регионального развития, обеспечения правовых и экономических гарантий расширения объёма расходных полномочий является наличие у муниципалитетов экономических ресурсов, а также полномочий по их использованию. Реализация потенциала, заложенного в систему местного самоуправления, напрямую зависит от способности органов власти осуществлять закрепленные за ними полномочия, обеспечивать надлежащие институциональные условия для развития и совершенствования финансово-экономических и организационных основ управленческой системы. Достижение целей ус-

[1] *Боговиз Алексей Валентинович* – доктор экономических наук, профессор кафедры местного самоуправления, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (г. Москва).
[2] *Чудинов Сергей Андреевич* – соискатель кафедры региональной экономики и менеджмента, Воронежский институт экономики и социального управления (г. Воронеж).

тойчивого регионального развития в условиях рыночной экономики невозможно без эффективного использования муниципальной собственности, которая в соответствии ст. 49 ФЗ № 131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 г. составляет экономическую основу местного самоуправления [9].

Устойчивой тенденцией развития муниципальных образований последнего времени является ускорение динамики смены социально-экономической ситуации, связанной с институализацией рыночных отношений. Аналогично изменениям в деятельности любых коммерческих структур (развитие технологий производства, внедрение инноваций, появление новых товаров и услуг), в работе органов власти меняются обстоятельства их функционирования – цели, задачи, функции деятельности, приоритеты развития, финансовая и правовая среда, принципы взаимодействия разных уровней государственной власти, общество в целом. Управленческие методы, являясь важнейшим элементом в механизме использования объективных рыночных законов, должны соответствовать происходящим изменениям, своевременно реагируя на них.

Деятельность органов власти становится всё больше связанной с частными структурами, вследствие чего появляется необходимость в смене базовой модели муниципального управления, не отвечающей новым условиям социально-экономического развития. Решение новых задач требует перехода от традиционной административной управленческой модели к модели ориентированной на достижение результата. Традиционная управленческая система постепенно замещается новой, в которой присутствуют элементы рыночных механизмов, а население и коммерческие структуры всё в большей мере рассматриваются как клиенты и потребители услуг, в связи, с чем деятельность органов власти рассматривается с позиции удовлетворения конкретных потребностей и запросов. Залогом успешной работы учреждений и организаций становится выполнение дополнительных функций, развитие новых видов обслуживания, увеличивающих результат. В таких условиях требуются специалисты нового типа, сочетающие как административные, так и предпринимательские навыки. Применение новых управленческих методов становится все более актуальным по мере увеличения темпов развития. Попытки значительной части управленческого аппарата решать принципиально новые социально-экономические задачи, без применения современных подходов приводят к дальнейшему осложнению ситуации и недопустимы. Скорейшее решение ряда проблем во многом зависит от правильности и целенаправленности использования в системе управления элементов маркетинга – одного из наиболее эффективных инструментов рыночной деятельности [1, 6].

Отметим, что маркетингу в муниципальном управлении присуща своя специфика, имеющая следующие основные черты:

1. Характер отношений не вполне рыночный, так как целью деятельности выступает достижение соответствия нужд и ожиданий местного населения. Значительная часть «товаров» относится к общественным благам (идеи, услуги, приоритеты).

2. Ограниченный объём бюджета (лимитированность средств и ресурсных возможностей).

3. Значительный масштаб сферы действия маркетинговой деятельности, рассчитан на длительные периоды и проходит в относительно стабильных условиях.

4. Широкое применение конкурсных процедур (открытые конкурсы, аукционы, торги).

5. Реализация маркетинговых мероприятий осуществляется в условиях более высокого контроля и открытости со стороны общества, чем в коммерческой сфере (в связи, с чем увеличивается роль коммуникационных инструментов маркетинга, в частности, PR-технологий).

6. Высокая зависимость от политической конъюнктуры.

7. Оценка эффективности деятельности проводится с учётом не только экономических показателей (социальный эффект, в том числе внешний).

В отношениях управления недвижимостью сущность маркетинга имеет двойственный характер – это не только одно из важнейших направлений совершенствования процесса

управления, но и сложный социально-экономический процесс, важной целью которого становится обеспечение наиболее полного удовлетворения потребностей возможных покупателей, арендаторов или инвесторов. В практики управления маркетинг не является просто набором однородных инструментов, обеспечивая продуктивность лишь при условии комплексности и системности реализации, а также позволяя достичь согласования интересов, принципов, целей федерального, регионального, муниципального характера, разрешая противоречия между скоростью изменения общества и удовлетворением потребностей населения в товарах и услугах, предлагая более широкие возможности, чем другие подходы к развитию управленческой муниципальной системы. Цели экономической политики определяют направление развития воспроизводственных процессов муниципальных образований, а маркетинг может выступать в качестве способа её реализации, обуславливая применение в сфере управления муниципальной недвижимостью следующих концептуальных положений:

1) учёт потребностей населения, хозяйствующих субъектов, интересов государства и внешних потребителей;

2) анализ состояния текущей рыночной конъюнктуры, муниципальных рынков (труда, услуг, товаров, земельного, финансового, промышленного, архитектурно-градостроительного, информационного и др.), перспектив развития;

3) разработка концепций, стратегий, программ, тактических и оперативных планов;

4) определение и конструктивное использование возможностей для наращивания конкурентных преимуществ;

5) формирование ценовой политики в земельно-имущественной сфере, а также в инвестиционно-строительной сфере;

6) адаптация муниципальной экономики к факторам внешней среды;

7) формирование благоприятного инвестиционного климата и привлекательного имиджа и т.д.

На современном этапе муниципальный менеджмент неотделим от маркетинга: интенсивное развитие малого и среднего предпринимательства, государственно-частного партнёрства (далее – ГЧП), международного, межрегионального и межмуниципального сотрудничества, повышение инвестиционной активности на рынке недвижимости является неотъемлемым условием улучшения социально-экономического климата муниципальных образований и предъявляет новые требования к деятельности органов власти по управлению недвижимостью [5]. Например, успешное формирование и расширение сфер действия ГЧП, обеспечивающего привлечение частного капитала для развития и дальнейшего управления общественной инфраструктурой в социально-экономической сфере, невозможно без широкого использования маркетинговых технологий (PR-кампании, реклама, бенчмаркинг и т.д.). Так, ряд экспертов, в качестве основного препятствия на пути развития ГЧП на сегодняшний день видит неспособность региональных органов власти, имея привлекательные объекты и сферы для инвестирования, подготовить и «преподнести» проекты для инвесторов [4]. Ярким примером сложившейся ситуации является крайне низкая информированность частных партнёров (даже региональное бизнес-сообщество), которые в большинстве случаев не владеют информацией о возможностях участия в проектах ГЧП.

Поэтому единственный способ привлечения и удержания инвесторов – это индивидуализация отношений с ними, что возможно на основе развития долгосрочных интеграционных связей. В рамках маркетингового подхода существует целый ряд эффективных моделей, инструментов и механизмов для адаптации системы управления муниципальной недвижимостью к условиям рынка.

Использование муниципальной недвижимости в качестве инвестиционного ресурса стимулирует привлечение инвестиций в экономику муниципалитета, помогая реализации перспективных проектов (зоны опережающего развития, техно- и промышленные парки, инновационные предприятия) [7, 8]. Привлекательность муниципальных образований для бизнеса означает развитие потенциала территории и инфраструктуры (энерго- и водоснабжение,

транспортная сеть, связь, финансовые учреждения, страховые, риэлторские компании, отели и т.д.), правового, научно-технического, информационного кадрового обеспечения и экономического роста.

Значимость коммуникаций на современном этапе возрастает вследствие всё большего разнообразия запросов пользователей недвижимости, методов и форм конкуренции, совершенствования средств получения, хранения, обработки, передачи необходимой информации и т.д. Поэтому наличие устоявшихся коммуникационных связей (прямых и обратных) является непременным условием и одной из решающих предпосылок успешной рыночной деятельности [2].

Коммуникации, представляют инструмент маркетинга, тесно связанный с маркетинговой стратегией, и, по своей, сути являются функциональным и отчасти технологическим аспектом стратегического менеджмента. Маркетинговые коммуникации – связи с контактными аудиториями (партнёрами, арендаторами, покупателями, и т.п.) посредством различных средств воздействия (PR, реклама, пропаганда, директ-маркетинг, неформальные источники информации). Интегрированные маркетинговые коммуникации являются видом коммуникационно-маркетинговой деятельности с особым синергетическим эффектом, образующимся вследствие оптимального сочетания коммуникационных приёмов, средств и сообщений. Маркетинговые программы по продвижению объектов могут основываться на применении двух видов каналов распространения: личной (непосредственного взаимодействия двух или более лиц друг с другом – общение с аудиторией, теле- и радио обращения и т.п.) и неличной (средств распространения информации, передающих обращения в условиях отсутствия личных контактов: реклама в СМИ, наружная реклама, PR) коммуникации. Для продвижения объектов муниципальной недвижимости пригодны средства каналов как личной, так и неличной коммуникации.

Стратегия маркетинговых коммуникаций может быть разработана только после определения и формулировки общих целей управления и маркетинговой стратегии (на их основе).

Коммуникационный менеджмент в управлении недвижимостью представляет собой особую управленческую функцию, призванную устанавливать, поддерживать, развивать взаимосвязи и сотрудничество между уполномоченными органами власти и различными целевыми группами на двусторонней, взаимовыгодной основе.

После установления основных целей информационного воздействия формируется перечень наиболее подходящих способов распространения, учитывающий их ключевые возможности, достоинства и ограничения, характеристики и условия применения в управленческой деятельности:

1. Реклама – целенаправленное воздействие посредством неличных коммуникаций, предназначенное для неопределенного круга лиц, осуществляемое через различные средства распространения информации. В земельно-имущественной сфере реклама является самым распространённым способом привлечения арендаторов, покупателей и инвесторов. Её эффективность зависит от множества факторов: содержания, формы, средств распространения (печатные издания, телевидение, радио, интернет и т.д.). Достижение наилучших результатов, возможно только при одновременной реализации комплекса связанных решений (маркетинг-микс) по выбору наиболее подходящих рекламоносителей, их размера, времени и частоты размещения, которое будет способствовать увеличению охвата целевой аудитории и усилению воздействия на её представителей.

Первичными данными для разработки плана рекламной компании, как правило, являются такие характеристики объекта как: местоположение, площадь, назначение, стоимость, время экспозиции, бюджет.

Для продвижения информационных сообщений могут быть использованы следующие рекламные инструменты:

1) рекламные материалы (информационные бюллетени, каталоги, справочники, буклеты);

2) реклама в печатных изданиях (объявления, статьи, публикации);

3) теле- и радиореклама;

4) почтовая реклама (рассылка по обычной и электронной почте);

5) direct-mail (адресная рассылка);

6) наружная реклама (наружные щиты, указатели);

7) интернет-реклама.

2. Стимулирование сбыта – комплекс приёмов, средств и мер (как правило, временных), направленных на увеличение продаж (других возможных действий) отдельных объектов и услуг в сфере недвижимости (близкое по своим характеристикам и решаемым задачам к рекламе).

3. Личные продажи – контакты (услуги) в процессе взаимодействия с потенциальным клиентом (непосредственное и взаимное общение – сделки купли-продажи, аренды и т. д..

4. PR-технологии (public relations – связи с общественностью) – инструмент, объединяющий различные формы коммуникаций по поддержанию доброжелательных отношений между управляющими органами и общественностью (субъектов земельно-имущественных отношений), основанных на взаимопонимании, доверии, двустороннего информационного обмена, а также созданию своего положительного имиджа [10].На наш взгляд, современная концепция PR-технологий для любых организационных структур при её правильном использовании в продвижении (вне зависимости от объекта – товары, услуги, идеи, экономические проекты и т.д.) является исключительным и универсальным средством. PR-технологии на современном этапе представляют комплексный, многокомпонентный эффективный инструмент, включающий элементы менеджмента и маркетинга.

Процесс реализации PR может быть представлен следующим образом:

1) определение проблем PR, подразумевает ситуационный анализ и оценку сложившегося положения (выявление мнений, поведения клиентов, заинтересованных лиц и т. д.);

2) планирование и программирование с целью определения возможностей выделения общественных групп, на которых будет рассчитана программа, а также установление целей и выработка стратегий действий для изменения ситуации;

3) принятие мер – реализация программ и достижение поставленных целей (чётко устанавливается форма, место, содержание проведения отдельных мероприятия);

4) оценка подготовки, выполнения и результатов реализации программы (основывается на учёте сигналов обратной связи с целью её корректировки (возможна в процессе разработки)).

PR-программы, как и любой план стратегического развития или стратегия маркетинга должны основываются на исследованиях и быть регламентированными по временному и ресурсному фактору.

Выбор коммуникаций наиболее соответствующих целям управления муниципальной недвижимостью зависит от целевой аудитории и субъектов маркетингового воздействия, которым будет адресована информация. Её структуризация, определение и описание способствует сегментированию потенциальных клиентов на целевых группы, в отношении которых определяются наиболее значимые выгоды, которые могут быть им предложены (для этого целесообразно использовать опросы клиентов (арендаторов, покупателей, инвесторов). Также при реализации коммуникационных программ важно установить размер охвата аудитории (например, для рекламы – прогноз количества увидевших (услышавших) её людей, (количество радиослушателей, тираж печатного издания и т.д.)).

Накопленный зарубежный и отечественный опыт свидетельствует, о далеко не всегда эффективном воздействии на представителей целевых аудиторий (бизнес структуры, инвесторы) с помощью методов традиционной коммуникации (ATL-реклама в СМИ, Интернет-реклама, наружная реклама), что обуславливает более широкое применение BTL технологий в процессе продвижения проектов, а также комбинирование BTL и ATL-технологий для достижения максимальной эффективности маркетинговых коммуникаций (TTL).

BTL-технологии (PR, Consumerpromotion (стимулирование сбыта среди потребителей), электронные рассылки, Eventmarketing, прямой маркетинг (directmarketing), клубы лояльности потребителей) по сравнению ATL имеют ряд преимуществ:

1) интерактивность (односторонность рекламных обращений не предполагает диалога с объектами воздействия);

2) возможность точечного обращения к целевым группам (таргетирование), оперативность решения локальных маркетинговых задач;

3) максимально личностный характер рекламных сообщений;

4) значительно меньшие расходы по сравнению с ATL.

В этой связи для повышения эффективности взаимодействия с потенциальными пользователями муниципальной недвижимости можно акцентировать внимание на реализации таких BTL-мероприятий как проведение круглых столов с участием экспертов, открытых форумов, посвященные возможностям использования объектов (информация о форуме необходимо заранее разместить в СМИ), создание виртуальных клубов по интересам.

Отметим, что применение BTL-технологий не отменяет использование эффективных ATL инструментов (например, наружная реклама), а дополняет их образуя TTL-комплекс – мультиинструментальную систему информационно-коммуникативного воздействия, рассчитанную на синергетический эффект параллельного использования различных каналов и носителей коммуникации и включающую полную совокупность технологий и инструментов продвижения. Обратим внимание на то, что TTL-комплекс – это не статичная модель, а постоянно прогрессирующая система, комплексно развивающая возможности ATL и BTL-технологий.

Одним из основных вопросов использования маркетинга в управлении является его финансовое обеспечение (средства, выделяемые для достижения цели маркетинговых мероприятий). Среди методов определения бюджета маркетинга применяемых коммерческими структурами можно выделить:

1) целевой – при проведении маркетинговой кампании устанавливаются первоочередные задачи и определяются затраты, обеспечивающие решение этих задач;

2) процентный – маркетинговый бюджет устанавливается в процентах от действительных доходов;

3) сравнительный – расходы на маркетинг зависят от расходов конкурентов (устанавливаются соразмерно им);

4) остаточный – маркетинговый бюджет устанавливается после подсчёта всех затрат.

За рубежом расходы на маркетинг в коммерческих структурах составляют порядка 5 % валового дохода (процентный) и, как правило, их включают в расходы на управление.

Формирование бюджета коммуникационных программ также может осуществляться различными способами. В практике управления коммерческой недвижимостью, как правило, применяется метод, при котором под конкретные цели и задачи коммуникационной политики выбирают инструменты, объёмы и сроки мероприятий, от которых зависит плановая стоимость программы. Степень и качество достигнутых с помощью коммуникаций результатов непрерывно анализируется в процессе реализации (по их завершению) маркетинговых мероприятий.

Определение доли маркетинговых затрат, в практике муниципального управления весьма проблематично. К сожалению, в настоящее время органы власти чаще считают маркетинговые мероприятия (например, маркетинг территорий [1]) ненужными или рассматривают их как возможность нецелевого использования средств, нежели реальный инструмент повышения эффективности управления. Поэтому пока в лучшем случае можно говорить об остаточном методе определения бюджета маркетинговых мероприятий.

Ещё одним серьёзным упущением органов власти является неправильное понимание маркетинга как инструмента управленческой политики в отношении муниципальной недвижимой собственности. Между тем выбрать наилучший путь, ведущий к достижению постав-

ленных целей, в современной конкурентной среде можно только с помощью маркетинга, ориентирующего управление на удовлетворение потребностей участников рынка и позволяющего добиться важных экономических и социальных целей средствами отличными от чисто экономических, но дающих зачастую значительно больший эффект в долгосрочном периоде.

Литература

1. Волкова С.А., Тинякова В.И. Современные грани территориального маркетинга // Перспективы науки. 2013. № 4(43).
2. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: учеб. пособие. М.: ИНФА-М, 2008.
3. Лавриненко Я.Б., Тинякова В.И. Повышение конверсии веб-сайтов как способ снижения рекламных расходов агентств недвижимости // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2013. № 2.
4. Оценка развития ГЧП в России. Мнение бизнеса (отчёт по результатам исследования, Москва 2013). – Режим доступа: http://pppcenter.ru
5. Рекомендации по развитию проектов государственно-частного партнёрства в субъектах Российской Федерации (Москва 2013). URL: http://pppcenter.ru
6. Тинякова В.И. От линейной к итерационной модели маркетинга в инновационной сфере // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2013. № 3.
7. Тинякова В.И., Черкунова Н.А. Современные подходы к оценке инвестиционной привлекательности муниципальных образований: проблемные аспекты и возможности прикладного развития // Современная экономика: проблемы и решения. 2012. № 7 (31).
8. Токарева О.Б., Тинякова В.И. Прикладные аспекты маркетингового планирования с использованием инструментария развития туризма в малом городе (на примере г. Михайловки Волгоградской области) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2 (23).
9. Федеральный закон от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2003. № 40. Ст. 3822.
10. Филатова О. Г. Технологии и методы PR-продвижения информационных ресурсов. Вводный курс: учеб. пособие. СПб.: НИУ ИТМО, 2012.

УДК 37.036

ФАКТОРЫ РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТВОРЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ КОМПАНИИ

***Е.Д. Брошкова*[1]**

GROWTH FACTORS, THE EFFECTIVENESS OF THE MANAGEMENT OF CREATIVITY

E.D. Broshkova

Ключевые слова: эффективность, система управления, производительность труда, трудовой потенциал, творческий потенциал.

Keywords: efficiency, system management, productivity, employment potential, creativity.

В последние годы специалисты обратили внимание на особенности управления одаренными и талантливыми сотрудниками с целью обеспечить им адекватные и комфортные условия работы. Пока в зарубежной и российской научной литературе дискуссия сводилась к рассуждениям о том, каких сотрудников считать талантливыми и какие практики управления этими сотрудниками следовало бы использовать. Но если из общих соображений понятно, что талантливые люди положительно влияют на работу бизнеса, то выявление того, от каких управленческих факторов и условий это зависит, представляет собой нетривиальную исследовательскую задачу. Поэтому полезно определить различия в практиках управления талант-

[1] *Брошкова Елена Дмитриевна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры управления социально-экономическими процессами, Алтайская академия экономики и права (г. Барнаул).

ливыми сотрудниками в российских и зарубежных компаниях, проанализировать факторы успешного внедрения системы управления «талантами».

Ученые трактуют понятие «талант» по-разному. Талант часто воспринимают как природный дар и сообразительность, выдающиеся способности и гениальность (Naqvi, 2009; Ужакина, 2007). Талант постоянен и уникален, он дан от рождения, а знания и навыки, которыми благодаря ему обладает человек, невозможно приобрести без него (Buckingham, Vosburgh, 2001). Талант – определенные знания и ценные навыки (Lewis, Heckman, 2006), которые необходимы любой организации (Ulrich, 2006). Талант – это способности и одаренность, которые могут быть развиты по мере приобретения опыта и навыков (Ниесов, 2009). Иногда первый и второй подходы сочетаются: талант – сумма человеческих способностей, дарований, навыков, знаний, опыта, умственных способностей, суждений, характера и напористости, способности к обучению и росту (Michaels et al., 2001). Талант как результативность. Как правило, о таланте говорят, если человек в силу присущих ему способностей может достигать выдающихся результатов (Луцкина, 2007). Согласно мнению экспертов McKinsey, таланты – «самые лучшие и самые яркие» сотрудники и именно «передовые» 10–20 % работников наиболее ценны для компании, поскольку именно они приносят 80 % результата (Майклз, 2005). Эти 20 % сотрудников, принадлежащих к категории «А», важно удерживать в компании и наделять большей ответственностью и предоставлять больше самостоятельности. Часто можно встретить определение таланта как потенциала, а также отождествление таланта с человеческим капиталом. Талантливый сотрудник – это человек, обладающий потенциалом для дальнейшего продвижения в компании, а потенциальные лидеры «ориентированы на будущее» (Barron, 2007). Талант – это «стратегический баланс между результативностью и потенциалом» (Ashton, Morton, 2005). Из всех приведенных определений наиболее релевантно для управления талантливыми сотрудниками утверждение, что это люди, играющие главную роль в достижении успеха компании (Creelman, 2004) и занимающие лидирующие позиции благодаря своим способностям и результативности (Stahl et al., 2007).

Термин «человеческий капитал» отечественные экономисты стали использовать в 1990-е гг., определяя его, впрочем, по-разному. Так, по Б. Генкину, человеческий капитал – это «совокупность качеств, которые определяют производительность и могут стать источниками дохода для человека, семьи, предприятия и общества». М. Колосницына – как «воплощенную в человеке способность приносить доход». Последнее определение, несмотря на краткость, представляется очень удачным. Человеческий капитал заметно отличается от физического капитала, во-первых, тем, что он неотделим от человека, его нельзя, купив, приобрести в собственность, можно лишь взять или предоставить в пользование (наем) на определенных условиях; и, во-вторых, тем, что знания и навыки можно приобретать и без дополнительных инвестиций, а на практике, путем обучения на рабочем месте. Если человеческий капитал – это своего рода актив, то любая деятельность, которая повышает качество работника и его способность получать или приносить доход, может рассматриваться как инвестиции в человеческий капитал [5].

Исследование российской экономики, проведенное консалтинговой компанией McKinsey по 10 отраслям промышленности, показало, что на фоне экономического роста 1998–2008 гг. производительность труда в России выросла в 2 раза, хотя по-прежнему существенно отставала от международной – за 10 лет она достигла в среднем 30 % от уровня производительности в США вместо прежних 19 % [6]. При этом в стране, по мнению экспертов компании, было выделено три основные причины хронически низкой производительности труда:

- избыток рабочей силы на предприятии;
- неэффективный менеджмент;
- отсутствие инвестиций в потенциально выгодные проекты.

Со времени проведения этого исследования в России произошли серьезные изменения. В течение ряда лет продолжается экономический рост, растут номинальные и реальные до-

ходы населения, но проблемы, вскрытые экспертами компании, по-прежнему далеки от решения.

Факторы успеха McKinsey практически полностью совпадают с положениями инновационной программы России. Во-первых, это действенные бизнес-процессы и методы работы. Во-вторых, профессиональное обучение трудовых ресурсов в стране. И наконец, включение в работу мобильного, активного персонала.

Эти идеи не новы. Активная война за таланты началась в 1980-е гг. с зарождением информационного века, когда важность материальных активов стала уменьшаться по сравнению с важностью таких нематериальных активов, как собственные сети, бренды, интеллектуальный капитал и таланты.

За последнее столетие компании стали гораздо больше полагаться на талантливых сотрудников. По оценкам McKinsey 1900 г. работники умственного труда требовались лишь для 17 % рабочих мест, а сейчас – для более чем 60 %. Когда растет число таких сотрудников, важно привлекать очень талантливых людей, так как самые яркие работники создают значительно большую сравнительную ценность. Например, лучшие разработчики программного обеспечения по сравнению со средними могут написать в десять раз больше пригодных для использования строк кода, а их продукты приносят в пять раз больше прибыли. Наряду с повсеместным спросом на таланты растет спрос на управленческие таланты высокого класса. Перед управленцами встают более сложные задачи, так как глобализация, дерегулирование и стремительный технологический прогресс изменяют условия работы в большинстве отраслей [7]. Сегодня компаниям нужны управленцы, которые могут справиться с такими задачами. Эти руководители умеют рисковать, глобально мыслят и разбираются в технологиях; они также могут переосмыслить работу своей компании и вдохновить сотрудников. Спрос на одаренных управленцев возрос не только среди давно работающих компаний – требования нового типа стали предъявлять и недавно образованные фирмы. Небольшие компании, и раньше привлекавшие некоторых талантливых управленцев, внезапно стали очень популярным местом работы благодаря притоку венчурного капитала во второй половине 1990-х гг. и стремительному росту возможностей в сфере высоких технологий и Интернета. Творческий труд начал рассматриваться как ключевая качественная характеристика инновационной экономики. Работники творческого труда становятся инициаторами инноваций, приносящих существенную прибыль и повышающих конкурентоспособность предприятий [8]. Инвесторы для принятия решения о финансировании требуют присутствия в компании проверенных творческих менеджеров.

Исследований, единообразно показывающих устойчивую взаимосвязь успешной деятельности организации и управления талантливыми сотрудниками, пока нет. Некоторые исследователи уверены, что стратегия управления талантливыми сотрудниками должна быть интегрирована в стратегию бизнеса (Eyre, 2008; Lattner, 2007; Miller, Desmarais, 2007). Успешные практики управления талантливыми сотрудниками позволяют создать долгосрочное конкурентное преимущество (Heinen, O'Neill, 2004; Farndale et al., 2010), увеличить доход и продажи, сократить издержки, ускорить инновационный процесс, а менее успешные практики или их отсутствие препятствуют достижению целей компании, оказывают негативное влияние на результат и становятся источником конкурентной пассивности (Lattner, 2007).

Так, по результатам исследования McKinsey: у компаний, попавших в высший квинтиль индекса управления талантами, доходность для акционеров в среднем на 22 % выше, чем у других игроков в той же отрасли. Компании, попавшие в низший квинтиль, зарабатывали не больше других в своей отрасли [6]. Конечно, доходность для акционеров определяется и многими другими факторами, но эти данные убедительно свидетельствуют о том, что более качественное управление талантами повышает эффективность работы компании. По результатам исследования российских ученых повышение эффективности управления «талантами» на единицу означает рост результативности предприятия на 0,35 [9].

Чтобы обеспечить наиболее полное использование творческого потенциала каждого специалиста, работодатель должен максимально стимулировать биологические и социальные составляющие этого потенциала. Повышение производительности творческого труда предполагает реализацию принципиально иного концептуального подхода к решению данной проблемы, чем для работников исполнительного труда [3].

В рамках изучения проблемы управления талантами представляют интерес основные элементы эффективных технологий, транслируемых западными и российскими компаниями.

На основе исследования с участием почти 13000 управленцев, анализа деятельности 27 компаний, опыта McKinsey в обслуживании более чем 100 компаний и проведения дискуссий еще со 100 компаниями были определены пять обязательных действий для компаний, которые хотят выиграть войну за талантливых управленцев и сделать таланты конкурентным преимуществом:

1. Принятие установки на таланты.
2. Привлекательность предложения для таланта.
3. Перестройка стратегии найма.
4. Непрерывность процесса развития персонала.
5. Дифференциация и вдохновление талантов.

Учитывая, что принцип «установки на таланты» является отправным из перечня обязательных, выясним, как он реализуется на российских предприятиях.

Российские компании считают, что управление талантливыми сотрудниками направлено на управление сотрудниками с высоким потенциалом. Лишь немногие российские компании всерьез занимаются созданием кадрового резерва. Возможно, это связано с тем, что российские компании воспринимают талант как данность (на что указывает понимание таланта как знаний и одаренности), которую невозможно изменить и приумножить. Тогда как зарубежные специалисты считают, что талант – это результативность и потенциал (табл. 1).

Таблица 1

Определения понятия «талант», %

Содержание понятия	Все	Российские компании	Зарубежные компании
Одаренность	33	23	10
Знания	44	27	17
Одаренность и знания	26	13	13
Результативность	23	10	13
Потенциал	17	7	10
Результативность и потенциал	34	7	27

Следует заметить, что российский рынок труда развивается именно с учетом выявленных исследователями особенностей восприятия основных составляющих таланта. Так, ценных сотрудников работодатели смогут выбирать уже со школьной скамьи. В Уральском университете создают рейтинг самых талантливых школьников страны. Планируется, что в список 350 «золотых голов России» войдут учащиеся старших классов из разных регионов. Возможно, именно эти ребята – будущая бизнес-элита России. По крайней мере, пристальным вниманием потенциальных работодателей участники отборочного конкурса не обделены уже сейчас [1].

Российские и зарубежные компании практически одинаково трактуют управление талантливыми сотрудниками. В то же время около 86 % российских и 50 % зарубежных компаний не имеют согласованного (понятного для всех) определения управления талантливыми сотрудниками, что негативно влияет на результаты деятельности компании. Зарубежные компании характеризуются комплексным подходом к управлению талантливыми сотрудниками. Они включают все практики управления, в то время как российские компании часть даже не рассматривают (табл. 2). Это говорит о том, что в зарубежных фирмах система управления талантливыми сотрудниками более продуманная: внимание уделяется не только

получению результата здесь и сейчас (компоненты «оценка эффективности», «обратная связь с сотрудником»), но и будущему развитию компании («планирование рабочей силы», «планирование преемственности»). Не менее важно и то, что зарубежные компании ориентированы на развитие потенциала уже работающих сотрудников как команды, а не как отдельных личностей. Об этом говорит высокая оценка таких компонентов, как «интегрированная система управления человеческими ресурсами», «определение ключевых позиций» и «управление компетенциями».

Таблица 2

Характеристики управления талантливыми сотрудниками

Показатель	Российские компании	Зарубежные компании
Профессиональное развитие	++	++
Развитие сотрудников с высоким потенциалом	++	++
Обратная связь с сотрудником	++	++
Оценка эффективности	++	+++
Развитие карьеры	+	++
Развитие лидерства	+	++
Развитие и обучение	+	Не указывалась
Удержание	+++	++
Набор	+++	+++
Компенсации и награды	+++	+++
Культурные ценности	Не указывалась	+
Определение ключевых позиций	Не указывалась	+++
Интегрированная система управления человеческими ресурсами	Не указывалась	+++
Управление компетенциями	Не указывалась	+++
Планирование рабочей силы	Не указывалась	+++
Планирование преемственности	Не указывалась	+++

Невнимание российских компаний к «стратегическим» компонентам управления талантливыми сотрудниками связано в первую очередь с незначительным вниманием к этому вопросу топ-менеджеров и менеджеров по управлению человеческими ресурсами. Как правило, российские компании сами не разрабатывают систему управления талантливыми сотрудниками, а перенимают практики зарубежных организаций, зачастую не учитывая специфику внешней и внутренней организационной среды (рынок труда, квалификация специалистов, бизнес-стратегия, кадровая политика и т.д.). При этом, безусловно, отсутствие внимания к таким практикам управления, как планирование персонала и преемственности, обучение и развитие, управление компетенциями, создание интегрированной системы управления человеческими ресурсами, развитие карьеры и лидерства, в значительной мере может ограничить результативность управления компанией и, как следствие, в будущем повлиять на ее конкурентоспособность [2, 9].

Таким образом, российскими исследователями была предложена пятиэлементная технология эффективного управления талантами.

1. Анализ внешней среды и ситуации в компании. Компания должна иметь четкое представление о развитии отрасли, своем положении на рынке, собственной корпоративной культуре.

2. Осознание, почему управление талантливыми сотрудниками важно и зачем оно необходимо.

3. Активная вовлеченность менеджеров компании в процесс разработки системы управления талантливыми сотрудниками.

4. Наличия достаточных ресурсов.

5. Эффективная система развития особо одаренных сотрудников

Каков же потенциал талантов и управления ими у России сегодня? В глобальном рейтинге конкурентоспособности талантливых сотрудников, составленном исследователями INSEAD в ноябре 2013 г., Россия значится на 51-м месте из 103 возможных. В исследовании сравнивали ресурсы и усилия, затрачиваемые различными странами мира для того, чтобы развивать человеческий капитал, а также качество человеческого капитала, доступного странам для использования на рынке труда [4].

Метод построения этого рейтинга по оценкам экспертов вполне понятен и предсказуем. При его составлении учитывали, с одной стороны, какое образование дается в школе, институте, насколько это образование соответствует современным реалиям, насколько оно фундаментально. И по этим показателям Россия занимает хорошее место. Однако есть факторы, играющие против нас. Один из таких факторов – инвестиции российских компаний в своих сотрудников.

В настоящее время компании, возможно, не верят в то, что люди, в которых они инвестируют, будут долго у них работать. Пока еще в полной мере не пришло осознание того, что люди – это безальтернативная основа успешного развития большинства компаний. Еще один серьезный отрицательный фактор – низкая готовность предприятий внедрять технологические инновации, чаще всего связанная с существенными инвестициями как в основные фонды, так и в серьезное повышение квалификации персонала. И эти процессы у нас, фактически, только начинаются, хотя динамика положительна.

Также, позиции, которые снижают показатели Россию в этом рейтинге – это и недостаточный уровень качества бизнес-образования, недостаточный уровень мобильности людей внутри страны и между странами, и другие факторы. С одной стороны, в России есть экономические, исторические, политические факторы, влияющие на эти показатели. В частности, во многих компаниях с текучкой кадров и закрытием новых позиций борются пока не путем воспитания, развития и сохранения собственных талантов, а путем поиска подходящего кандидата на внешнем рынке. Во-первых, это приводит к необоснованному росту зарплат на рынке. Во-вторых, в этом варианте организации нет никакой необходимости вкладывать в развитие своих собственных сотрудников.

В России много крупных компаний, которые пока играют ключевую роль в развитии экономики и во многих регионах являются основными работодателями. У них исторически принципиально иной подход к формированию кадровой политики: устойчивые семейные связи, династийность. В этом случае, конечно и речи не идет об управлении человеческим капиталом или управлении талантами. Вперед идут не таланты, а родственники и друзья. Да, такие компании сегодня инвестируют в сырье, в производство и новые технологии, но пока еще забывают про квалификацию своих специалистов. Если такие компании и дальше, оставаясь основным донором экономики, не изменят свое отношения к управлению человеческим капиталом, то мы, конечно, так и останемся на 51 месте в таких рейтингах.

Литература

1. В России создадут банк данных талантов. URL: http://www.mk.ru/social/education/article/2013/11/10/943107-v-rossii-sozdadut-bank-dannyih-talantov.html

2. Вукович Г.Г., Апухтин О.О. Ключевые направления модернизации трудовой мотивации в условиях посткризисного восстановления экономики РФ // Общество: политика, экономика, право. 2012. № 1.

3. Вукович Г.Г., Апухтин О.О. Методические аспекты исследования противоречий трудовой мотивации // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2012. № 1.

4. Как повысить эффективность талантливых сотрудников? URL: http://www.rhr.ru/index/sovet/tech/17092,0.html

5. Мазин А.Л. Экономика труда: учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

6. Майклз Э., Хэндфилд-Джонс Х., Экселрод Э. Война за таланты / пер. с англ. Ю.Е. Корнилович. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2005.

7. Мильгуй Т.П., Состояние и перспективы развития региональной системы предпринимательства в сфере профессионального образования: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Новосибирск: Новосибирский государственный университет, 2009.

8. Строителева Т.Г. Творческий труд как ключевая качественная характеристика труда в инновационной экономике // Экономика устойчивого развития. 2011. № 8.
9. Талантливые сотрудники в российских и зарубежных компаниях URL: http://institutiones.com/general/2144-talantlivye-sotrudniki-v-rossiyskix-i-zarubezhnyx-kompaniyax.html

УДК 658.009.12

ОСНОВЫ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЕНЧУРНОЙ СЕТИ

Л.А. Воронина[1], Ю.Н. Коробов[2]

THE STRATEGY BASIS OF IMPROVING THE VENTURE NETWORK COMPETITIVENESS

L.A. Voronina, Y.N. Korobov

Ключевые слова: инновационная деятельность, венчурные инвестиции, венчурные сети, стратегия, показатели конкурентоспособности.
Keywords: innovative activity, venture capital investments, venture networks, strategy, competitiveness indicators.

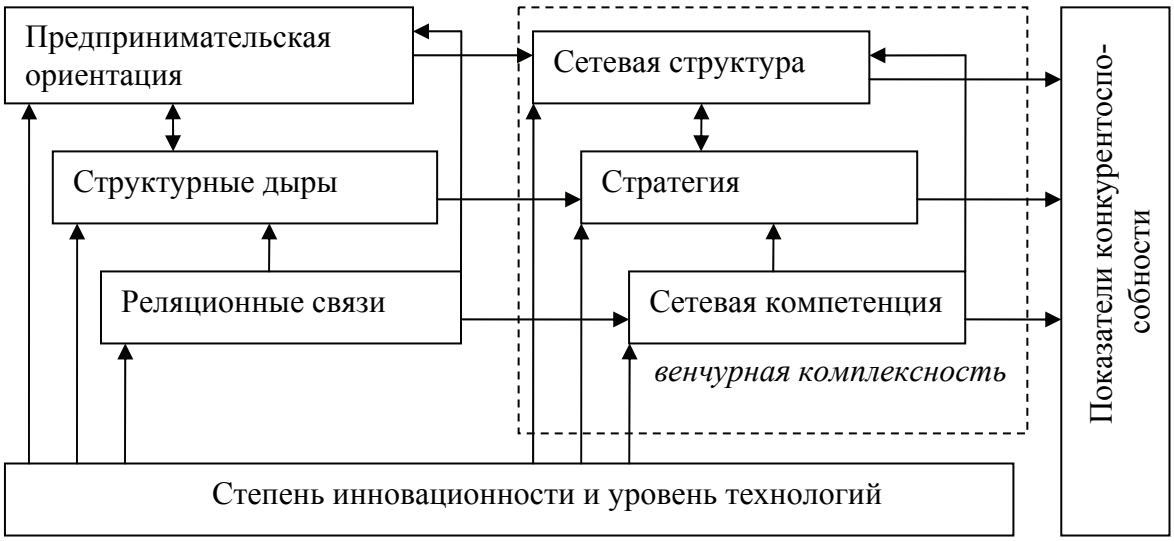
Динамика спроса инновационных продуктов диктует новые правила межфирменных отношений между хозяйствующими субъектами. Ресурсная недостаточность как фактор роста уступает место интеллектуальному капиталу, предоставляющему доступ на инновационные рынки высших уровней. Развитие и упрочнение кооперационных связей стирает границы между индивидуальными экономическими субъектами, превращая их в единый макросубъект производства определенного инновационного товара, конкурирующего с инновационными товарами других аналогичных макросубъектов. Вектором взаимодействия экономических агентов в рамках инновационных групп выступает венчурный капитал, обеспечивающий материальную и нематериальную поддержку.

Эффективность венчурных инновационных компаний, как источника регионального и общенационального роста, как прямо, так и косвенно достигаемая посредством стратегии, обусловлена сетевыми компетенциями и сетевой структурой, их влияниями на взаимоотношения между акторами сети.

Для обоснования производственных показателей венчурной компании следует рассмотреть концептуальную модель в рамках сетевой теории. Целью будет являться разбор факторов, влияющих на производительность венчурной сети, таких как сетевая компетенция и предпринимательская ориентация. В развитии венчурных компаний также играют роль социальные реляционные связи и структурные дыры.

На рисунке отражено авторское видение концептуальной модели производительности венчурной сети, в которой предполагается, что структура венчурной сети и ее сетевая компетенция непосредственно влияют на стратегии компаний-участниц. Однако стратегия венчурной компании также может повлиять и на сетевую структуру в зависимости от происхождения компании, ее предложения и целевых клиентских сегментов. Модерирующей переменной, влияющей на исход структуры венчурной сети, стратегии и сетевой компетенции, является венчурная комплексность, т.е. определение существующего масштаба задач сети в разрезе их рекуррентности и анализируемости. Также на сетевую структуру, компетенцию и стратегию влияет степень инновационности и уровень технологий венчурной сети.

[1] *Воронина Людмила Анфимовна* – доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).
[2] *Коробов Юрий Николаевич* – аспирант кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).



Концептуальная модель показателей конкурентоспособности венчурной сети

Показатели конкурентоспособности для венчурной инновационной компании, как центрального звена сети, могут варьироваться. Если компания создана на зрелом рынке, достаточны такие традиционные показатели результатов деятельности как прибыльность и рост продаж. Однако если предприятие входит на новый рынок или пытается его создать, вышесказанные показатели не обеспечивают объективную информацию. В данном случае должными базисами конкурентоспособности венчурной компании выступают будущие перспективы, легитимность отношений с партнерами и успешное финансирование, выражающиеся в достижении прибыльности, воспринимаемом качестве отношений с клиентом, реализации конкурентных преимуществ и обеспечении долгосрочного выживания компании [11].

Для достижения долгосрочных конкурентных преимуществ венчурная компания может достичь высоких доходов, если она является первой на рынке в предоставлении новых товаров или услуг, которые приносят монопольную прибыль, пока имитации или заменители не возникают на рынке. Это конкурентное преимущество возникает, когда венчурная компания имеет возможность захвата крупного сегмента рынка и установления высоких цен, что, к примеру, происходит в биотехнологической и телекоммуникационной отраслях.

С другой стороны при созревании рынка и диффузии информации возникают риски имитации инновации и захвата части рынка. Таким образом, монопольные права, медлительность информационной диффузии, невозможность имитации, замены или приобретения редких ресурсов увеличивает продолжительность инновации. Коммерциализация инноваций требует участия и сотрудничества таких дорогостоящих составляющих как маркетинговой, производственной, научно-исследовательской и других, следовательно, иногда стратегия последователя оказывается более выгодной для долгосрочного роста доходов, чем стратегия новатора.

Широко известная маркетинговая концепция формирования конкурентоспособности основывается на признании потенциальных потребностей. Стратегия, где венчурная компания обеспечивает замену существующим продуктам, которые приняты действующими клиентами, называется pull-стратегия [6]. Push-стратегия, напротив, предполагает инновации, которые требуют изменения поведения клиентов для их использования, что зачастую массово не признается и создает для венчурных компаний специфические ограничения и проблемы. Следовательно push-стратегия подразумевает большие инвестиции, выход уже с начальной стадии на международные рынки, необходимости образовательной поддержки для клиентов, более длительные периоды окупаемости, тогда как pull-стратегия основывается в большей степени на удовлетворение существующих потребностей рынка с более или менее

известными продуктами или услугами. Данные стратегии находятся под влиянием венчурной проактивности и поисками новых возможностей.

При утверждении на целевых рынках новые инновационные компании, также как и существующие компании, для создания ценности прибегают к стратегическому мышлению. Стратегическое мышление касается решений о том, как достичь конкурентного преимущества посредством осуществления выбора. Новые возможности для бизнеса могут быть достигнуты путем выхода на новые или существующие рынки с новыми или существующими продуктами или услугами, а также непосредственно созданием новых рынков. Новые венчурные компании должны осуществлять деятельность по поиску новых возможностей и преимуществ, которая является следствием неопределенности и предпосылкой формирования предпринимательской ориентации. Сетевая венчурная предпринимательская ориентация может быть описана как процесс, состоящий из пяти различных параметров: венчурная организационная автономия, готовность к риску, инновационность, проактивность и конкурентная агрессивность. Кроме того данные параметры могут самостоятельно варьироваться, затрагивая венчурную производительность, в зависимости от внутренних и внешних обстоятельств венчурной сети.

Эффект предпринимательской ориентации на венчурную производительность обусловлен индивидуальной или сетевой возможностью и желанием стремиться к автономии в поисках возможностей. Инновационность венчурной сети (технологическая или продуктово-рыночная), как составляющая динамичного развития экономики, отражает необходимые средства по отслеживанию новых возможностей и формированию высоко-конкурентоспособных структур. Предпринимательство типизировано по рисковому и проактивному поведению. Предпринимательская ориентация акторов венчурной сети при оценке возможностей предполагает рисковое поведение по принятию обязательств по выделенным ресурсам, инвестированию в неизведанные технологии, и проактивное поведение по прогнозированию будущих потребностей и удовлетворению их. Решающим значением успеха и выживания венчурной сети по линии определенного инновационного продукта или услуги является агрессивное стремление превосходить конкурентов на рыночном пространстве, используя нешаблонные тактики или нацеливание на слабости конкурентов.

В дополнение к пяти параметрам предпринимательской ориентации, влияющими на производительность венчурной сети, можно отнести также такие случайные переменные, как организационная структура, стратегия, процесс разработки стратегии, ресурсы, культура и менеджмент совместно с экологическими и отраслевыми переменными.

Требование к способностям, благоприятствующим успеху инновационных компаний, заметно увеличиваются с каждым технологическим циклом. Акторы венчурной сети встроены в социальные и профессиональные сети, и не рассматриваются в качестве индивидуальных или самодействующих единиц: аспекты обучаемости критическими возможностями и защита ключевых для компании компетенций исходят из развития дружественных, уважительных и доверительных отношений между взаимодействующими сторонами. Сетевая компетенция определяется как способность к развитию и использованию межфирменных отношений с учетом следующих аспектов: венчурная координация деятельности сотрудничающих компаний; навыки налаживания отношений и способность межличностного обмена; знание партнера – обладание организационной и структурированной информацией о сотрудничающих компаниях и конкурентах; внутренние коммуникации, обеспечивающие организационное обучение в рамках партнерства.

Результатом сетевой компетенции будет являться управление взаимоотношениями, выходящими за рамки монополярных отношений, построение стратегии развития и конкурентных преимуществ с учетом взаимодействия с другими акторами. Это позволит участвующим партнерам сосредоточиться на своей основной деятельности и увязать ее с компетенциями друг друга.

Сетевая структура состоит из множества акторов, где определенный актор связан с другими определенными акторами. Отношения субъектов базируются на доверии и поддержке, а также зависят от различного рода обмена друг с другом. Конкурентное преимущество в сетевой структуре зависит от ее внутреннего устройства и расстановки связей акторов в социальной конструкции. Количество взаимодействий между направляющими инновационных ресурсных потоков и венчурными ресурсами, а также вариации таких взаимодействий, приобретают решающее значение. Важность сетевой структуры для предпринимательских конкурентных преимуществ обуславливается двумя направлениями исследований.

Согласно первому направлению социальная структура – это взаимосвязанная сеть, состоящая из либо слабых или сильных связей, где слабые связи помимо прочего являются средством достижения конкурентоспособных преимуществ инновационных предприятий [3]. Вторая идея заключается в оптимизации структурных дыр, которые являются предпосылками информационных преимуществ и, следовательно, более благоприятны для достижения конкурентных преимуществ [2].

Сетям необходимо разрабатывать принципы деятельности, ссылаясь на их действенность и производительность. Первый принцип устанавливает количество резервных связей в сети для максимизации взаимоотношений с различными акторами вне сети, что дает определенные преимущества по диверсификации разноплановых контактов для обеспечения разнообразными источниками информации, ресурсов и компетенциями. Второй принцип закрепляет связи как порт доступа к разнообразным и обособленным кластерам, предприятиями которого способствует расширению собственной сети. При этом центральный актор получает возможность координировать деятельность сотрудничающих компаний, что является важным фактором сетевой компетенции.

Согласно Грановеттеру, институты или организации могут быть проанализированы через их текущие социальные отношения, где сети имеют большое значение в получении информации [3]. Берт говорит о важности структурных дыр [2], тогда как Грановеттер заявляет о сильном влиянии слабых связей [4]. Подразумевается, что каналы доступа к знаниям, ресурсам и информации, обеспечивающие возможности венчурных акторов и их интеграцию в бизнес-сообщество, состоят из непрочных межорганизационных связях. Кроме того сила связи определяется комбинацией доступного времени, эмоциональной вовлеченности, должной осведомленности и взаимности оказываемых услуг между составляющими сети. Следовательно, сети, состоящие из слабых связей имеют доступ к кластерам информации, тогда как соединения в рамках кластера просто состоят из сильных связей. Каналы доступа, обеспечивающие информационное преимущество, а именно соединения с неизбыточными связями вне кластера будут скорее слабыми, чем сильными. Это означает, что информация, знания и ресурсы, полученные посредством слабых связей могут охватить большее число акторов на большей межорганизационной дистанции.

Структура венчурной сети состоит как из предпринимателей, так и числа других заинтересованных сторон, обеспечивающих силу сетевых взаимоотношений многообразием и качеством межорганизационных связей. Эти связи и каналы доступа к требуемой информации или компетенциям влияют на стратегию венчурной сети. Также на стратегию влияют сетевые компетенции компаний: способность к межфирменной координации, навыки налаживания отношений между предпринимателями, знания партнеров или конкурентов, внутренние коммуникации и движущая сила или энергия компетенций самой венчурной сети.

Тип венчурной компании может повлиять на ее показатели конкурентоспособности: приобретенные конкурентные преимущества над существующими компаниями и ее дальнейший рост и выживаемость. Компании, созданные на базе университетских научных разработок (academic spin-offs), осуществляют трансфер ключевых технологий из научного института в новую компанию, а также и другие наукоемкие технологии [8]. Неакадемические венчурные компании не имеют научного происхождения. Следовательно, комплексность или

происхождение двух типов венчурных компаний может повлиять на их показатели конкурентоспособности и дальнейший рост.

Заработанная прибыль венчурной компании в значительной степени приписывается к ресурсам, удерживаемым ею [9]. Венчурные компании с ценными, редкими и уникальными ресурсами имеют потенциал достигнуть большие конкурентные преимущества [1]. Эти ресурсы могут состоять из внутренних возможностей, таких как предпринимательская ориентация, технологические возможности и финансовые ресурсы [7]. Другим важным активом, а также конкурентным преимуществом является знание [12]. Важным конкурентным ресурсом компаний является человеческий капитал [5]. Молодые или новые основанные на технологиях венчурные компании, испытывающие недостаток данных ресурсов, могут достичь конкурентных преимуществ посредством привлечения уникальных возможностей от межорганизационных взаимоотношений с внешними организациями, заказчиками, поставщиками, инвесторами, правительственными органами [13].

Следовательно, такие стратегические опции, как технология push или pull являются предпосылками того, как венчурная компания сконфигурирует ресурсы для выхода на целевые рынки.

Разработка и коммерциализация согласно технологии push также потребует комбинацию различных видов экспертиз, в ходе запуска процесса разработки продукции и стратегического планирования. Бизнес концепция академических spin-off предполагает большую ресурсную обеспеченность, чем у неакадемических венчурных компаний, поэтому больше зависит от участия в сетевых образованиях и альянсах для успешного входа на рынок. Последствия воздействующих переменных (таких как сетевая структура, стратегия внедрения на рынок и сетевая компетенция) на показатели конкурентоспособности венчурной компании зависят от венчурной комплексности, предполагая, что степень комплексности венчурной компании отражает влияние переменных на ее производственные показатели.

Чем больше венчурная сеть обладает сетевой компетенцией в построении и поддержании своей жизнедеятельности, тем больше будет сильных сетевых контактов: более развитая сетевая структура с точки зрения размера и прочности; тем шире и действенней будет предпринимательская ориентация: проактивное предпринимательское поведение в условиях инновационной деятельности и принятия рисков; а также лучше производственные показатели. Компетентное сетеобразование вокруг венчурной инновационной компании привлечет дополнительные инвестиции и улучшит ее конкурентоспособность (см. рисунок).

Сетевой контакт – источник предпринимательской деятельности, и чем больше контактов, тем больше возможностей для предпринимательства и развития предпринимательской ориентации.

Чем выше венчурная комплексность, тем сильнее взаимосвязь с конкурентными показателями от сетевой компетенции и сетевой структуры. И наоборот, чем выше венчурная комплексность, тем слабее взаимосвязь между предпринимательской ориентацией и конкурентными показателями [10].

Инновации – это приоритетное направление деятельности предпринимательства, создание новых продуктов и/или услуг, а затем их коммерциализация является важным процессом наращивания добавленной стоимости. Инновации, а также возникающие сложности для субъектов предпринимательства по их имитации, принимают решающее значение в эффективном конкурировании на местных и глобальных рынках. Рассматриваемая концептуальная модель поможет разработать и реализовать успешную стратегию развития сетевых инновационных промышленных групп с участием венчурного капитала согласно современным реалиям осуществления инвестиционных процессов.

Литература

1. Barney J.B. Firm resources and sustained competitive advantage. – Journal of Management 17, 1991.
2. Burt R.S. The Social Structure of Competition, in Networks and organizations – structure, form and action. – Boston: Harvard Business School Press, 1992.

3. Granovetter M.S. Economic action and social structure: the problem of embeddedness // The American Journal of Sociology 91(3). 1985.
4. Granovetter M.S. The Strength of Weak Ties // The American Journal of Sociology. 1973. 78(6). P. 1360–1380.
5. Hitt M.A., Bierman L., Shimizu K., Kochhar R. Direct and moderating effects of human capital on strategy and performance in professional service firms: a resource-based perspective // Academy of Management Journal. 2001. Vol. 44.
6. Kirzner I.M. Competition and Entrepreneurship. Chicago: The University of Chicago Press, 1973.
7. Lee C., Lee K., Pennings J.M. Internal capabilities, external networks, and performance: a study on technology-based ventures. - Strategic Management Journal. 2001. Vol. 22.
8. Nicolaou N., Birley S. Academic networks in a trichotomous categorisation of university spinouts // Journal of Business Venturing. 2003. Vol. 18.
9. Penrose E.T. The Theory of the Growth of the Firm. New York: Wiley, 1959.
10. Roininen S. M. Westerberg. The relation between network competence, network structure, strategy and new venture performance. University of Oulu: The first Nordic innovation research conference – Finnkampen, 2007.
11. Walter A., Auer M., Ritter T. The impact of network capabilities and entrepreneurial orientation on university spin-off performance // Journal of Business Venturing. 2006. Vol. 21.
12. Ylinenpää H. Competence Management and Small Firm Performance. Images of Entrepreneurship and Small Business – Emergent Swedish Contributions to Academic Research, Studentlitteratur. Lund, 1999.
13. Yli-Renko H., Autio E., Sapienza H.J. Social capital, knowledge acquisition, and knowledge exploitation in young technology-based firms // Strategic Management Journal. 2001. Vol. 22.

УДК 338.31

СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ж.Д. Дармилова[1], Е.В. Мугаева[2]

STRATEGY OF MANAGEMENT BY INNOVATIVE ACTIVITY OF PRO-MYSHLENNYH OF THE ENTERPRISES

Zh. D. Darmilova, E.V. Mugaeva

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационная активность, конкурентоспособность предприятия, стратегия, управление.
Keywords: innovative activity, competitiveness, strategy, management.

Стратегическое управление инновационной деятельностью в промышленности требует создания реальной модели для его реализации. Модель должна базироваться на учете факторов как внешней (инновационный климат, инновационная позиция), так и внутренней среды (инновационный потенциал, инновационная активность). В составе этих факторов ключевое значение имеет инновационная активность предприятий ведущих отраслей промышленности.

Под инновационной активностью предприятия понимается интенсивность деятельности по разработке, внедрению и коммерциализации новых или усовершенствованных продуктов (технологий) и услуг в хозяйственный оборот. Оценка инновационной активности предполагает измерение уровня и полноты развития инновационной инфраструктуры, определение способности предприятий к коммерциализации нововведений. Именно объективная оценка инновационной активности предприятий лежит в основе разработки стратегии управления.

В этой связи следует определить систему аналитических показателей, отражающих инновационную активность предприятий. Оценить инновационную активность предприятий

[1] *Дармилова Женни Давлетовна* – доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).
[2] *Мугаева Екатерина Викторовна* – преподаватель кафедры менеджмента, Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ (г. Краснодар).

Краснодарского края можно с использованием метода экспертных оценок на основе семи базовых показателей:

1. Качество инновационной стратегии и инновационной цели (соответствие инновационной стратегии миссии предприятия, иго целям, возможностям и угрозам внешней среды, инновационному потенциалу) – «вес» этого показателя в системе оценок экспертов не должен превышать 25 баллов;

2. Уровень использования инновационного потенциала (способность руководства мобилизовать и эффективно использовать требуемый потенциал: ресурсы, информацию, кадры, результаты НИОКР и др.) «вес» – не более 20 баллов.

3. Возможность привлечения капиталовложений – инвестиций (определение приемлемых источников инвестиций, способность руководства к их привлечению в необходимом объеме) – «вес» не более 30 баллов

4. Эффективность методов, используемых при проведении инновационных изменений (активность при внедрении инновационных преобразований, преодоление потенциального и реального сопротивления изменениям, использование инструментов и методов, направленных на получение реальных конкурентных преимуществ) – «вес» не более 10 баллов

5. Соответствие реакции фирм характеру конкурентной стратегической ситуации (использование соответствующего стратегической ситуации типа поведения (реакции) на рынке с учетом состояния объекта (инновации) и состояния среды: реактивного, активного и планово-прогнозного) – «вес» – не более 20 баллов.

6. Оперативность разработки и реализации инновационной стратегии (интенсивность действий по проведению исследований и продвижению инновации, осуществлению инновационных изменений) – «вес» – не более 5 баллов

7. Соответствие реализуемого инновационного потенциала требованиям конкурентного рынка (соответствие и адекватность уровня инновационной активности предприятия состоянию и ресурсам организаций) – «вес» – не более 10 баллов

Высшая оценка параметров инновационной активности не должна превышать 130 баллов, при этом базовым эмпирическим эталоном является предприятие региона, набравшее наивысшее количество баллов.

В данном исследовании экспертная оценка была проведена на 25 инновационно активных предприятиях ведущих отраслей экономики Краснодарского края. К экспертизе было привлечено 30 экспертов) из них: 6 экспертов – директора инновационных центров, бизнес-инкубаторов и технопарков, 12 экспертов – инженеры и изобретатели, 5 экспертов – технологи инновационных производств, 3 эксперта – доктора технических наук; 4 эксперта дипломированные магистры в области инновационных технологий. После проведения анализа экспертных оценок инновационно ориентированные предприятия Краснодарского края были разделены по трем группам (табл. 1).

Анализ оценки экспертов инновационной активности по семи параметрам позволил выделить 8 предприятий с высокой инновационной активностью 9 предприятий со средней инновационной активностью и 8 предприятий с низкой инновационной активностью. При этом выявлено, что имеется значительная дифференциация предприятий по уровню инновационной активности (табл. 2).

Следующий шаг в оценке уровня инновационной активности исследуемой совокупности предприятий связан с системой показателей, характеризующих количественные параметры инновационной деятельности предприятий, а именно:

1) количество инновационно ориентированных подразделений в общей структуре предприятий;

2) удельный вес работников предприятий, занятых в инновационной сфере в общей численности ППС;

3) финансовые и инвестиционные ресурсы для инноваций в общем объеме финансирования;

4) количество патентов и изобретений.

Таблица 1

Результаты экспертной оценки инновационно активных предприятий Краснодарского края по семи базовым показателям

Группы предприятий		Наименование инновационно ориентированного предприятия	Номер базового показателя							Итого баллов
			1	2	3	4	5	6	7	
Первая группа[1]	1	МОАО «Седин»	22	17	25	9	15	12	8	108
	2	ОАО Краснодарский завод «Нефтемаш»	21	16	23	8	14	10	6	98
	3	ООО «КНАУФ ГИПС КУБАНЬ»	19	15	21	9	15	9	5	93
	4	ОАО «ПАНХ»	21	16	24	7	10	9	4	91
	5	ООО «РН-Туапсинский НПЗ»	22	12	22	8	10	7	8	90
	6	ОАО «Губский кирпичный завод»	22	14	20	10	9	7	7	89
	7	ОАО «Тихорецкий машиностроительный завод им. В.В. Воровского»	25	10	19	8	7	10	5	84
	8	ООО «Индустрия-юг»	20	10	22	6	8	7	8	80
Вторая группа[2]	9	ОАО «Краснодарский компрессорный завод»	19	10	20	7	10	9	4	79
	10	ООО «Пищевые технологии»	21	16	12	8	14	5	0	77
	11	ОАО «Тетра-ПАК»	19	10	20	7	10	5	4	75
	12	ОАО «Тихорецкий завод детского питания»	9	14	21	6	12	8	3	74
	13	ООО «Югрегионстрой»	12	10	20	6	9	8	5	70
	14	ОАО «Новокубанский завод керамических стеновых материалов»	13	16	12	8	14	5	0	68
	15	ОАО «Опытный завод железобетонных изделий»	20	10	12	6	8	5	5	66
	16	ОАО «Северо-Кавказский комбинат промышленных предприятий»	20	10	12	6	8	0	5	61
	17	ООО Фирма «Импульс»	9	14	11	6	8	8	5	60
Третья группа[3]	18	ООО «Главстрой-Усть-Лабинск»	19	10	10	7	5	4	4	59
	19	ОАО «Новоросцемент»	19	10	10	6	5	4	4	58
	20	ООО «Титан»	12	10	10	6	7	6	5	56
	21	ОАО «Пласстмаш»	20	0	12	2	6	7	8	54
	22	ОАО «Зарубежстроймонтаж»	15	9	19	3	2	5	0	53
	23	ЗАО «Красный двигатель»	14	10	18	3	2	3	2	52
	24	ООО «Афипский НПЗ»	15	6	19	3	2	5	0	50
	25	ООО АгроСпецКомплект	20	1	11	2	6	1	8	48

Анализируя табл. 1 и 2, можно сделать вывод о высоком уровне инновационной активности предприятий Краснодарского края, при этом экспертная оценка подтверждается объективной количественной оценкой. В данном случае количественная и экспертная оценки практически совпали.

Оценивая инновационную активность предприятий Краснодарского края, приходится констатировать явное увеличение объемов исследований и разработок, при незначительном изменении количества инновационных организаций (табл. 3).

[1] Высокий уровень инновационной активности (80–108 баллов).
[2] Средний уровень инновационной активности (60–79 баллов).
[3] Низкий уровень инновационной активности (48–59 баллов).

Таблица 2

Оценка инновационной активности предприятий

Группы предприятий	Наименование инновационно ориентированного предприятия		1	2	3	4
Первая группа	1	МОАО «Седин»	12	12	6	121
	2	ОАО Краснодарский завод «Нефтемаш»	11	10	5	118
	3	ООО «КНАУФ ГИПС КУБАНЬ»	8	8	12	110
	4	ОАО «ПАНХ»	19	9	9,8	108
	5	ООО «РН-Туапсинский НПЗ»	7	7	11	96
	6	ОАО «Губский кирпичный завод»	3	6	4	43
	7	ОАО «Тихорецкий машиностроительный завод им. В.В. Воровского»	5	7	7	56
	8	ООО «Индустрия-юг»	6	8	8	43
Вторая группа	9	ОАО «Краснодарский компрессорный завод»	7	3	5	47
	10	ООО «Пищевые технологии»	8	4	6,7	45
	11	ОАО «Тетра-ПАК»	9	5	5,8	34
	12	ОАО «Тихорецкий завод детского питания»	12	7	6,7	34
	13	ООО «Югрегионстрой»	13	3	7	32
	14	ОАО «Новокубанский завод керамических стеновых материалов»	14	0,5	8	31
	15	ОАО «Опытный завод железобетонных изделий»	3	4	9	43
	16	ОАО «Северо-Кавказский комбинат промышленных предприятий»	6	3	10	54
	17	ООО Фирма «Импульс»	7	12	11	65
Третья группа	18	ООО «Главстрой-Усть-Лабинск»	3	6	12	43
	19	ОАО «Новоросцемент»	4	3	4	23
	20	ООО «Титан»	5	2	7	12
	21	ОАО «Пласстмаш»	18	12	5	110
	22	ОАО «Зарубежстроймонтаж»	19	18	5	123
	23	ЗАО «Красный двигатель»	11	17	6	117
	24	ООО «Афипский НПЗ»	8	5	4	54
	25	ООО АгроСпецКомплект	6	4	3	34

Таблица 3

Сравнительная инновационная активность экономики Краснодарского края[1]

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, единиц	59	68	60	56	53	53	56
Объем выполненных научных исследований и разработок, млн р.	3575	4360	4768	4702	6158	5870	6040

Как важнейшие предпосылки повышения инновационной активности промышленных предприятий необходимо проанализировать внешнюю среду для разработки системы стратегического управления инновационно активными предприятиями различного уровня. Внешняя среда весьма динамична и для инновационно активных предприятий требуется ее постоянный мониторинг. Она характеризуется динамикой расходов на НИОКР, численностью и квалификацией персонала, инновационной инфраструктурой. Сравнительная характеристика выделяемых средств на НИОКР средств в Краснодарском крае представлена в табл. 4.

[1] Краснодарский край: экономическое развитие / Крайстат. Краснодар, 2013.

Таблица 4

Расходы на НИОКР за 2006–2012 гг. в Краснодарском крае[1]

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Затраты на научные исследования и разработки	2502	3483	3925	3825	4147	4849	5020

Анализ приведенных данных свидетельствует об увеличении уровня финансирования инновационной деятельности. В январе – июне 2012 г. 51 организация (без субъектов малого предпринимательства) выполняли научные исследования и разработки, в соответствующем периоде 2011 г. – 52 организации.

Среднесписочная численность работников, выполнявших научные исследования и разработки по сравнению с соответствующим периодом 2011 г. уменьшилась на 17 % и составила 6 059 чел.

На долю государственного сектора приходилось 62,7 % организаций, выполняющих научные исследования и разработки, 78,1 % численности персонала и 64,5 % объема внутренних затрат.

Стратегическое управление венчурными инвестициями, к сожалению, не связано с уровнем инновационной активности предприятий, на наш взгляд стратегии для избранной совокупности предприятий должны быть однонаправленными, но различаться по уровню поставленных целей и задач и соответствовать уровню инновационной активности.

Таким образом, в Краснодарском крае четко выделяются группы предприятий, для которых можно сформулировать следующие стратегии:

 «конкурентная стратегия на острие» (КНО) – она позволяет учесть особенности и специфику стратегического управления инновационными предприятиями. Теория «конкурирования на острие» обобщает и систематизирует принципы разработки и осуществления успешных стратегий в динамичных инновационных областях. Стратегия КНО в виде полусвязанного стратегического направления является проактивной, опережающей, т.е. стратегические шаги представляют собой преимущественно не ответную реакцию на действия и стратегические инициативы конкурентов, а активное предвидение и пионерское освоение новых возможностей, перспективных областей. Одной из базисных характеристик стратегии КНО является непрерывность изменений. Ритм изменений в случае стратегии «конкурирования на острие» задается, не редкими радикальными трансформациями или корпоративными мега слияниями, а постоянно, без устали осуществляемыми изменениями. Непрерывный поток изменений становится внутренне присущей, неотъемлемой чертой организации. Эту стратегию использует группа предприятий «Седин», а именно их диверсификация бизнеса и система управления инновационными предприятиями базируется на расширения рынка технологических продуктов и привлечения ресурсов на основе технологических пулов через инвестиционные фонды и кредитные организации.

 «стратегия инновационных технологических изменений в производстве и менеджменте» (СИТИ), которая характеризует постоянное введение новшеств и вывод на рынок новой продукции, что сопровождается в менеджменте созданием отдела НИОКР, при этом исследования носят не только прикладной, но и фундаментальный характер. Это требует создания стратегических альянсов с другими организациями.

 «стратегия привлечения венчурных инвестиций и государственной поддержки» (СПВИ) – эта стратегия ориентирована на создание венчурных фондов и постоянной государственной поддержки.

[1] Краснодарский край: экономическое развитие / Крайстат. Краснодар, 2013.

Литература
1. Краснодарский край: экономическое развитие / Крайстат. Краснодар, 2013.

УДК 330.332

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВЕНЧУРНЫМ КАПИТАЛОМ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Ж.Д. Дармилова[1], Е.В. Мугаева[2]

DEVELOPMENT OF THE CONTROL SYSTEM BY THE VENTURE CAPITAL IN THE INDUSTRY

Zh. D. Darmilova, E.V. Mugaeva

Ключевые слова: управление, технологические комплексы, конкурентоспособность предприятий, венчурное инвестирование, управление проектом, опцион.

Keywords: management, technological complexes, the competitiveness of enterprises, venture capital investment, project management, option.

Факт глубокого физического и морального износа основных производственных фондов российских предприятий, общеизвестен. Выход из сложившейся ситуации заключается в массовом внедрении современных технологий. Неумение предвидеть изменяющиеся обстоятельства и отреагировать на них вовремя делает предприятие неконкурентоспособным. Руководителю недостаточно иметь только хороший продукт, он должен внимательно следить за появлением новых технологий производства и управления, методов организации бизнеса, своевременно планировать их внедрение [1]. Учитывая, что предприятия не имеют необходимых собственных источников финансирования, а внедряемые технологические решения являются инновационными, то привлекаемые инвестиции автоматически становятся венчурными. Это касается и предприятий станкостроительной отрасли Краснодарского края, где на базе предприятий Промышленной группы «Седин» реализовывается проект «Производство технологических комплексов для обработки крупногабаритных деталей».

Целью данного проекта является масштабное развитие производства энергоэффективных, безопасных и экологичных технологий обработки крупногабаритных деталей из различных конструктивных материалов для машиностроительной отрасли мировой экономики; углублении международной интеграции станкостроительного бизнеса «Седин», как основы инновационного развития для создания новых технологий обработки крупногабаритных деталей для национальной экономики и мирового рынка; увеличение доходности предприятий Промышленной группы Седин, за счет значительного роста доли наукоемкого оборудования – технологических комплексов в продуктовом портфеле бизнеса.

Технологические комплексы являются продолжением развития зарекомендовавших на мировом рынке обрабатывающих центров «Седин», которые являлись концептуальной основой развития комплексных технологий металлообработки крупногабаритных деталей. Производство технологических комплексов явилось целесообразной, инновационной и актуальной реакцией на современные потребности машиностроительной отрасли мирового рынка и новый этап развития предприятий Промышленной группы «Седин». Инновационными аспектами реализации проекта технологических комплексов является:

- увеличение производительности в 6–10 раз;
- повышение энергоэффективности в 2–3 раза;
- тотальная интеллектуализация систем и процессов;

[1] *Дармилова Женни Давлетовна*, доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

[2] *Мугаева Екатерина Викторовна* – преподаватель кафедры менеджмента, Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ (г. Краснодар).

- современные системы безопасности и контроля;
- глубокая интеграция в информационное пространство предприятия;
- увеличение технологической насыщенности единицы рабочего пространства в 2-3 раза;
- применение новых безопасных материалов в конструктиве и энергетических системах оборудования;
- соответствие высоким нормам экологии при эксплуатации;
- рост эффективности использования производственного потенциала в 3–4 раза.

Данный проект является инновационным не только для данного предприятия, но и для промышленности Краснодарского края, поэтому он требует колоссальных финансовых вложений. В связи с этим для реализации данного проекта был привлечен венчурный фонд. Реализация проекта требует финансирования в размере 3669 млн р., из которых собственные средства составят 1954 млн р. Оставшиеся денежные средства планируется получить от государства – 1045 млн р. и венчурного фонда – 670 млн р. Распределение инвестиций по годам в проект представлена в табл. 1. Поступление венчурных инвестиций осуществляется в течение 5 лет, за этот период предполагается наладить производство технологических комплексов и увеличивать объемы производства.

Таблица 1

Динамика инвестиций проекта, млн р.

Источники финансирования	Год										
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Венчурный фонд	150	130	130	150	110	0	0	0	0	0	0
Федеральный бюджет	90	243	362	150	100	100	0	0	0	0	0
Собственные средства	65	82	56	250	321	400	300	260	90	70	60

Принятие решения о целесообразности венчурного инвестирования во многом опирается на финансовые показатели деятельности предприятий Промышленной группы «Седин», т.е. на их оценку. Необходимо учитывать различные стадии жизненного цикла финансируемых компаний. На разных стадиях требования к доходности инвестиций, а также факторы, формирующие денежные потоки, различны. Так, для ранних стадий венчурного инвестирования требования к доходности (определяющие ставку дисконтирования) могут оказаться очень высокими (рис. 1).

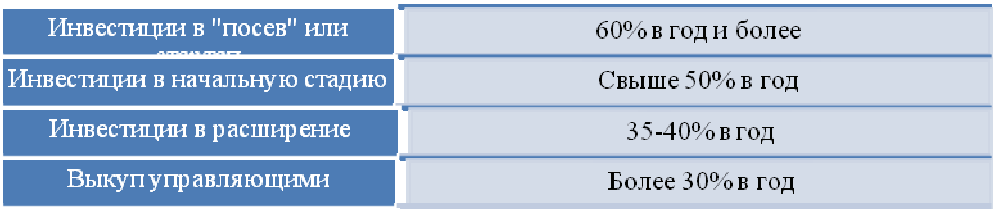


Рис. 1. Эмпирические значения ожидаемых доходов инвестора в зависимости от стадии развития компании [2]

Необходим корректный расчет показателей, входящих в денежный поток, и их прогнозирования на долгосрочную перспективу. Можно предположить, что на стадии венчурного финансирования бизнес-план компании дает возможность прогнозировать денежные потоки по годам с достаточно высокой степенью точности. На более поздних стадиях такое прогнозирование невозможно и нецелесообразно. Однако существует возможность определить темпы роста компании.

При венчурном инвестировании можно использовать математическую модель оценки МОАО[1] «Седин» после реализации венчурного проекта с учетом модели венчурного рычага. Оценка стоимости венчурной компании представлена в табл. 2.

Таблица 2

Оценка стоимости венчурной компании МОАО «Седин» методом реальных опционов

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
σ, коэф.	0,012	0,018	0,022	0,023	0,024
S, р.	1000	1010	1015	1020	1030
PV(x), млн р.	213,7	215,8	290,8	324,7	487,0
x, млн р.	1234,5	1245,6	1456,8	2357,5	2812,5
r, коэф.	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
t, мес.	12	12	12	12	12
Y, млн р.	12	15,6	16,3	17,8	18,2
C, млн р.	4567,9	4356,2	4789,5	5678,7	6544,0

Модель основана на методе опционов и реализована на основе реального проекта «Производство технологических комплексов для обработки крупногабаритных деталей с применением лазерных технологий».

Модель построена на основе опциона типа «колл» по формуле

$$C = N(d1) \times S - N(d2) \times PV(x) + Y,$$

где *N(d)* – интегральная функция нормального распределения;

$$d1 = \frac{Ln\, S / PV(x)}{\sigma\sqrt{t}} + \frac{\sigma\sqrt{t}}{2}$$

$$d2 = d1 \times \sigma\sqrt{t},$$

σ – стандартное отклонение доходности акций за период; для реальных опционов это «изменчивость цены активов» (рыночно оцененный риск); для реальных активов обычным способом оценки является анализ статистических данных за прошлые периоды;

S – текущая стоимость акций; для реального опциона это приведенная стоимость денежных потоков от реализации той инвестиционной возможности, которую компания получит в результате осуществления инвестиционного проекта;

PV(x) – приведенная стоимость инвестиций на осуществление проекта или ликвидационной стоимости при отказе от проекта;

x – цена исполнения опциона (для реальных опционов – затраты на осуществление проекта);

r – краткосрочная безрисковая ставка проекта;

t – время до истечения срока исполнения опциона (реализации содержащейся в опционе возможности) или время до следующей точки принятия решения;

Y – затраты на управление венчурным проектом.

Основные трудности, которые могут возникнуть при применении этой модели, связаны с получением достоверных исходных данных, необходимых для расчета (время до реализации заложенных в проекте возможностей, значение дисперсии и т.д.).

Поскольку венчурные инвесторы отличаются учредительским подходом к финансируемым ими компаниям и изначально нацелены на выход из компании путем продажи своего пакета акций стратегическому инвестору, менеджменту компании или на фондовом рынке, ключевым фактором успеха, с нашей точки зрения, выступает рост стоимости компании.

[1] Международное открытое акционерное общество «Седин» (МОАО «Седин»).

Для компаний с быстрыми темпами роста основной компонент стоимости создается будущими инвестициями, что особенно справедливо в отношении высокотехнологичных фирм, поскольку балансовая стоимость, отражающая уже совершенные инвестиции, не включает их наиболее важный актив – исследовательский, интеллектуальный капитал.

Расчетные данные прогнозной модели стоимости опциона показывают увеличение стоимости компании при реализации венчурного проекта, при этом цена реального опциона тем выше, чем выше приведенная стоимость денежных потоков, ниже затраты на осуществление проекта, больше времени до истечения срока реализации опциона, выше риск. При этом наибольшее влияние на увеличение стоимости опциона оказывает приведенная стоимость ожидаемых денежных потоков. Следовательно, для повышения инвестиционной привлекательности проекта компании целесообразнее сосредоточиться на увеличении доходов.

В табл. 3 показаны прогнозные данные, которые достигнет МОАО «Седин» после реализации венчурного проекта производства технологических комплексов для обработки крупногабаритных деталей. Исходя из данных табл. 3, можно констатировать высокий уровень результатов реализации рассматриваемого проекта.

От реализации проекта каждый из участников инвестирования производства технологических комплексов получает соответствующие выгоды:

1) государство:

 производство инновационных машиностроительных технологий для национальной экономики;

 внедрение энергоэффективных, экологичных и безопасных промышленных технологий металлообработки;

 содействие углублению международной интеграции России в мировой экономике;

 модернизация технологической базы машиностроительной отрасли государства;

 создание новых рабочих мест и увеличение налогооблагаемой базы;

2) венчурные фонды:

 получение доходов от долгосрочных инвестиций;

 расширение венчурного портфеля инвестиций;

 долгосрочное партнерство;

 диверсификация активов;

 освоение новых отраслевых венчурных рынков.

3) МОАО «Седин»:

 производство энергоэффективных, экологичных и безопасных технологий;

 модернизация технологической базы группы компаний Седин;

 привлечение долгосрочных инвестиций;

 увеличение доходности бизнеса от роста наукоёмкости продукции;

 расширение партнерства на ресурсных и продуктовых рынках.

Прогнозный отчет о прибыли/убытках от реализации проекта показывает, что можно стоимость компании увеличивается и 2022 г. достигнет 5 661,7 млн р., в связи с этим данный проект является для венчурного фонда достаточно привлекательным и практически значимым.

Предложенная методика оценки компании на основе модели опционов позволяет отметить ее практическую значимость и ценность для отбора венчурных проектов как инвесторами, так и инициаторами проекта, в данном примере – это МОАО «Седин».

Учитывая тот факт, что в современной конкурентной среде в связи с модернизаций производственных предприятий, деятельность корпоративных венчурных фондов активизируется и распространяется не только на области знания, смежные с основными бизнес-процессами компании, но и на комплементарные.

Таблица 3

Ключевые фактические и прогнозные показатели венчурного проекта «Производство технологических комплексов для обработки крупногабаритных деталей с применением лазерных технологий»

Показатель	Год											
	Ед. изм.	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Товарный оборот												
Выручка, всего В том числе:	млн р.	255,2	349,8	551,8	751,0	1098,9	1502,1	2205,4	3012,2	3260,4	3496,4	3752,0
продажа оборудования	млн р.	249,0	325,0	511,0	682,0	994,0	1381,0	2084,0	2879,0	3167,0	3400,0	3664,0
иные доходы станкостроения	млн р.	6,2	24,8	40,8	69,0	104,9	121,1	121,4	133,2	93,4	96,4	88,0
чистая прибыль за период	млн р.	н/д	21,7	54,9	103,1	198,1	317,7	452,1	597,5	600,5	637,7	716,1
амортизация ноу-хау за период	млн р.	9,4	13,1	29,2	43,7	58,2	96,6	145,6	203,6	219,2	237,9	255,4
Объекты инвестиций												
Привлечение венчурных инвестиций за период всего	млн р.	–	305,0	455,0	548,0	550,0	531,1	500,1	300,0	260,0	90,0	70,0
В том числе по объектам:												
венчурные инвестиции во внеоборотные активы	млн р.	-	295,0	435,0	498,0	480,0	451,1	350,1	150,0	140,0	90,0	70,0
венчурные инвестиции в оборотные активы	млн р.	-	10,0	20,0	50,0	70,0	80,0	150,0	150,0	120,0	0,0	0,0
стоимость компании на конец периода	млн р.	2052,5	2357,5	2812,5	3360,5	3910,5	4441,6	4941,7	5241,7	5501,7	5591,7	5661,7
Капитал												
Состояние капитала на конец отчетного периода, всего	млн р.	2052,5	2357,5	2812,5	3360,5	3910,5	4441,6	4941,7	5241,7	5501,7	5591,7	5661,7
В том числе:												
обслуживание и погашение кредита												
Платежи банку, всего	млн р.	–	18,0	25,8	41,4	58,2	73,8	206,4	190,3	174,2	158,1	142,0
движение денежных средств												
поступление средств	млн р.	–	324,7	487,0	638,9	556,3	624,2	697,7	801,1	819,7	875,5	971,5
расходование средств	млн р.	–	323,0	480,8	589,4	608,2	604,9	706,4	490,3	434,2	248,1	212,0
сальдо	млн р.	–	1,7	6,2	49,5	-51,9	19,3	-8,7	310,8	385,5	627,4	759,4
сальдо нарастающим итогом	млн р.	–	1,7	7,9	57,4	5,5	24,8	16,2	326,9	712,4	1339,8	2099,2
основные показатели												
Выручка	млн р.	255	349,8	551,8	751,0	1098,9	1502,1	2205,4	3012,2	3260,4	3496,4	3752,0
Чистая прибыль	млн р.	н/д	21,7	54,9	103,1	198,1	317,7	452,1	597,5	600,5	637,7	716,1
Активы, нарастающим итогом	млн р.	2053	2357,5	2812,5	3360,5	3910,5	4441,6	4941,7	5241,7	5501,7	5591,7	5661,7
Внеоборотные активы, нарастающим итогом	млн р.	1453	1747,5	2182,5	2680,5	3160,5	3611,6	3961,7	4111,7	4251,7	4341,7	4411,7
Оборотные активы, нарастающим итогом	млн р.	600	610,0	630,0	680,0	750,0	830,0	980,0	1130,0	1250,0	1250,0	1250,0
Краткосрочные кредиты и займы	млн р.	0	150,0	280,0	410,0	560,0	670,0	536,0	402,0	268,0	134,0	0,0
Рентабельность по чистой прибыли (Net margin)	%	–	6,2	9,9	13,7	18,0	21,1	20,5	19,8	18,4	18,2	19,1
Чистый денежный поток (FCF)	млн р.	–	1,7	6,2	49,5	-51,9	19,3	–8,7	310,8	385,5	627,4	759,4
Чистый денежный поток (FCF), нарастающим итогом	млн р.	–	1,7	7,9	57,4	5,5	24,8	16,2	326,9	712,4	1339,8	2099,2

Таким образом, предложенная и апробированная методика является достоверной и может быть применена в условиях венчурного финансирования диверсифицированных проектов в отраслях промышленности.

Литература

1. Дармилова Ж.Д. Выбор инвестиционной стратегии функционирования предприятия в конкурентной среде // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия «Экономика». Майкоп: изд-во АГУ, 2012. Вып. 1 (96).
2. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями: пер. с англ.; предисл. К.Ф. Пузина. М.: Экономика, 2008.

УДК 385/388

ТРАНСПОРТ В СИСТЕМЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В.Е. Деружинский[1], Г.В. Деружинский[2], Ю.Г. Токмазов[3]

TRANSPORTATION SYSTEM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGIONAL ECONOMY

V.E. Deruzhinskiy, G.V. Deruzhinskiy, Y.G. Tokmazov

Ключевые слова: методология, транспортно-логистические системы, дорожно-транспортный комплекс, транспортная структура, инфраструктура, стратегия развития, инвестиции, эффективность.

Keywords: methodology, transport and logistics systems, road transport sector, transport structure, infrastructure, strategy development, investment efficiency.

Южный Федеральный округ является важнейшим геополитическим, стратегическим и экономическим регионом России. Это обусловлено многими причинами, основными из которых являются: выгодное географическое положение; граничит со многими странами – важными экономическими партнёрами России: Украина, Грузия, Азербайджан, Казахстан; омывается тремя морями: Азовское, Чёрное и Каспийское; через две крупнейшие реки Европейской части РФ Дон и Волгу связан речным транспортом с другими экономическими регионами страны; через вышеуказанные моря граничит с Турцией, Болгарией, Румынией, Ираном, Туркменистаном; на севере граничит с Центральным Федеральным округом, на северо-востоке с Поволжским Федеральным округом.

Территория ЮФО богата природными ресурсами, в частности, нефтью и газом. Добыча нефти ведётся в Краснодарском крае (Апшеронское, Ахтырское месторождения), на территории Чеченской республики и др. Но эти месторождения уже практически истощены, поэтому активная добыча на них не ведётся и общероссийского интереса они не представляют. Однако добыча природного газа стоит на более высоком уровне. Недавно открытое Астраханское месторождение обещает стать самым большим по запасам газа на всей Европейской территории РФ, есть также небольшие месторождения на севере Краснодарского края (Березанское). Вследствие этого проектируется строительство трубопроводов из Астраханской области в Центральную Россию и на экспорт.

На юге ЮФО граничит с Азербайджаном, чьи огромные нефтяные запасы на шельфе Каспия (Апшеронский п-ов) уже известны всему миру. Эта страна (при участии иностранных инвесторов) сейчас ведёт активное строительство новых нефтегазапроводов и ремонт ста-

[1] *Деружинский Виктор Егорович* – доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник, Государственный морской университет им. адм. Ф.Ф. Ушакова (г. Новороссийск).

[2] *Деружинский Григорий Викторович* – доктор экономических наук, профессор кафедры организации перевозок и управления на транспорте, Государственный морской университет им. адм. Ф.Ф. Ушакова (г. Новороссийск).

[3] *Токмазов Юрий Георгиевич* – специалист, ЗАО «Лукойл-Черноморье» (г. Новороссийск).

рых. Один из этих нефтепроводов, так называемый «северный маршрут», проходит по территории ЮФО (Дагестан, Чечня, Ставропольский край, Краснодарский край) от границы Дагестана с Азербайджаном до черноморского порта Новороссийск. ЮФО благодаря своему выгодному экономико-географическому положению, близости как зарубежных важных экономических регионов, так и российских, высокой плотности населения, наличия рекреационных ресурсов, непосредственного прилегания к территории крупных морских и речных бассейнов, имеет довольно густую сеть железных и автомобильных дорог, трубопроводов, речных и морских путей.

С середины XIX до начала XX в. начинается активное строительство и развитие транспортной инфраструктуры региона. Появляются новые железные дороги, морские порты. Следствием развития транспорта является развитие экономики юга России. Такая политика продолжается и после революции 1917 г. Однако именно в XX в. начался кардинально новый этап развития транспортной системы юга России [19].

В настоящее время Северный Кавказ и Юг Поволжья представляют собой отдельные составные части огромной транспортной отрасли РФ. Стратегическими направлениями развития транспортной системы ЮФО являются: обеспечение беспрерывного процесса перевозок по всем видам транспорта, представленным в данном регионе; эффективное взаимодействие с соседними транспортными системами регионов России и иностранных государств; внедрение логистических и информационных технологий; обеспечение безопасной эксплуатации всей транспортной инфраструктуры ЮФО.

Дорожно-транспортный комплекс – динамично развивающаяся отрасль, одна из ведущих в экономике Южного федерального округа, на долю которой приходится более 9 % валового регионального продукта. Транспорт Юга России занимает ведущую роль в обеспечении внутрироссийских и международных транспортно-экономических связей. В общероссийском объеме грузовых отправлений на его долю в 2006 г. приходилось более 11 %. Общий объем перевозок грузов всеми видами транспорта в Южном федеральном округе в 2006 г. превысил 154 млн т.

В структуре баланса грузовых перевозок ЮФО более 60 % приходится на внутрирегиональные перевозки. Из общего объема перевозок грузов автомобильным транспортом свыше 80 % осуществляется во внутрирегиональном сообщении. Соответственно, железнодорожным транспортом перевозится 60 % грузов в пределах территории Южного Федерального округа, и 40 % приходится на транзитные перевозки. Основная часть перевозок грузов внутренним водным транспортом осуществляется в межрегиональном и международном сообщениях, учитывая транзитный характер экспортных грузопотоков по водным коммуникациям юга страны [17].

Развитие транспортной системы региона обусловлено особенностями хозяйственного комплекса Юга России, отраслевой и территориальной структурой производства, местом региона в национальном и международном разделении труда, географическим положением и рядом других факторов. В современных условиях дорожно-транспортный комплекс ЮФО играет ключевую роль в обеспечении растущего спроса отраслей экономики региона, внешнеторговых транспортно-экономических связей России, потребности населения в транспортных услугах [2].

Стратегия развития транспортно-логистического комплекса представляют собой составную часть разрабатываемой Стратегии социально-экономического развития Южного федерального округа до 2025 г. Необходимость разработки перспективных направлений развития транспортно-логистического комплекса в рамках Стратегии социально-экономического развития Южного федерального округа обусловлена следующими причинами: стабилизацией и развитием российской экономики; расширением инвестиционных возможностей, а также переходом от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития и социально-ориентированной модели развития общества; расширением интеграции национальной экономики, а следовательно, и транспортной инфраструктуры в мировую, которое сопровожда-

ется усилением внутриотраслевой и международной конкуренции, растущими требованиями ко всем составляющим транспортного процесса; наличием системных проблем в развитии транспортно-дорожного комплекса юга России, необходимостью устранения инфраструктурных ограничений долгосрочного развития экономики региона; учета на региональном уровне приоритетов национальной транспортной стратегии, а также разрабатываемых и вновь утвержденных стратегических документов развития экономики и отраслей транспорта Российской Федерации; изменениями, происходящими в международной политике и др [6, 11, 12, 15, 17].

Глобализация экономики, сопровождаемая процессами всестороннего обмена информацией, ресурсами, товарами и услугами, требует адекватного транспортного обеспечения, внедрения прогрессивных технологий, эффективность которых оценивается уже не столько количественными показателями (мощностью, пропускной и провозной способностью, другими технико-эксплуатационными параметрами отдельных элементов транспортной системы), сколько системными, качественными характеристиками транспортных узлов, инновационными технологиями, позволяющими оптимизировать движение товарных, информационных и финансовых потоков, эффективно управлять транспортно-распределительными процессами и транспортными ресурсами, обеспечивая конкурентоспособный уровень транспортно-логистического комплекса ЮФО на отечественном и мировом рынках транспортных услуг [3].

Геополитическое положение Южного федерального округа определяет его стратегическую роль в обеспечении международных транзитных транспортно-экономических связей между ведущими центрами мировой экономики на евроазиатском континенте в рамках существующих и развивающихся международных транспортных коридоров. Система международных транспортных коридоров на территории Юга России включает участки двух евроазиатских коридоров: «Север-Юг» и «Транссиб», а также ответвления международных «критских» транспортных коридоров (№ 3, 7, 9) [4, 18].

Образование МТК «Север – Юг» позволило организовать доставку грузов из Скандинавии, стран Центральной Европы через железнодорожную, автодорожную и речную сети в российские порты на Каспии, страны Персидского залива и в обратном направлении объемом порядка 6 млн т. В общем объеме 40 % составляют перевозки грузов российско-иранской торговли, 45 % – российско-азербайджанской. Через порт Астрахань обеспечивается перевалка 31 % общего объема грузовых перевозок, 14 % – через порт Махачкала. Кроме того обеспечило повышение эффективности транспортных связей для организации перевозок пассажиров и товаров по международному транспортному коридору «Север-Юг»; увеличение объемов международных перевозок пассажиров и товаров; безопасность движения транспортных средств, сохранности товаров и охраны окружающей среды в соответствии с международными стандартами; гармонизацию транспортной политики, а также правового регулирования в сфере транспорта; создание равных не дискриминационных условий доступа для поставщиков транспортных услуг на различных видах транспорта при перевозках пассажиров и товаров в пределах международного транспортного коридора «Север-Юг». Участники транспортного коридора предпринимают все усилия, направленные на: а) сокращение времени транзитных перевозок пассажиров и товаров через территории их государств; б) сведение к минимуму стоимости транзитных перевозок; в) упрощение и унификацию всей административной документации и процедур (включая таможенные), которые касаются транзитных перевозок пассажиров, товаров через их соответствующие территории в соответствии с принятыми международными соглашениями и стандартами.

В рамках формирования международного транспортного коридора «Север – Юг» важное место принадлежит странам прикаспийского бассейна, состояние и перспективы развития транспортной инфраструктуры которых определяют будущее глобального проекта. Базовыми объектами инфраструктуры коридора становятся российские порты Каспийского побережья (табл. 1).

Таблица 1

Комплексное развитие Астраханского транспортного узла

Проект/регион (сроки реализации)	Стоимость проекта, млрд р.	Суть проекта	Характеристика объекта
Строительство морского торгового порта «Оля» (2015–2017)	21,6	Строительство второго грузового района порта, включающего нефтеналивной и сухогрузный терминалы, паромный комплекс, контейнерный терминал	Перспективная перегрузочная мощность – 26 млн т в год, в том числе нефтеналивного терминала – 12,0; сухогрузного – 10,0; паромного комплекса – 4,0; контейнерного терминала – 1,3. Глубина у причалов – 5,8 м.
Развитие Астраханского железнодорожного узла	5,5	Строительство Северного железнодорожного обхода г.Астрахани. Переустройство подъездного пути от ст. Трусово к ст. Нововолжская, ст. Новолесная в магистральный путь	Ликвидация подъездного пути к понтой железнодорожной переправе от ст. Астрахань-2
Развитие инфраструктуры аэропорта «Астрахань» (2010–2011)	2,0	Создание на базе аэропорта «Астрахань» пассажирского и грузового авиатранспортного узла. Реконструкция взлетно-посадочной полосы с искусственным покрытием (ИВПП), рулежных дорожек, аэровокзала, замена светосигнального оборудования	Увеличение длины ИВПП на 700 м. Увеличение объемов перевозок пассажиров – до 1,2 млн пасс. в год, грузов – в два раза

Требует научной проработки предложение о создании транспортного коридора Балтика – Центр – Чёрное море, непосредственно в своём южном окончании проходящего по территории ЮФО. Эту идею поддержали не только российские властные структуры различного уровня, представленные министром транспорта и губернаторами, но и представители Запада в лице министра транспорта Нидерландов, Европейского банка реконструкции и развития, Всемирного банка. Транспортный коридор Балтика – Центр – Чёрное море будет иметь протяжённость 2 тыс. км и пройдёт по территории 14 областей и краёв России (в том числе на территории ЮФО: Ростовская область и Краснодарский край), площадь которых составляет 1 млн км^2, а население – почти 60 млн чел. Российский транспортный коридор со временем должен превратиться в важную составляющую трансконтинентальной транспортной системы, соединяющей Северную и Западную Европу со странами Ближнего Востока, Турцией, Ираном.

Сегодня правительство Казахстана и руководство порта Актау, основываясь на технических проектах, разработанных в рамках программ ТРАСЕКА, ведут переговоры о выделении займа в размере 82 млн дол. для финансирования нового транспортного коридора из Европы в Центральную Азию через Кавказ с пересечением Черного и Каспийского морей.

Транспортная структура и инфраструктура региона

Однако для привлечения новых транспортных проектов на территорию ЮФО [5, 7, 13] необходимо наличие собственной транспортной инфраструктуры региона. Основными транспортными узлами ЮФО являются следующие населённые пункты (табл. 2).

Морской транспорт (порты). Морской транспорт в ЮФО в силу его географического положения представлен очень широко. Основными составляющими единицами морского транспорта являются порты (с их территорией и акваторией) и морские (речные) суда морских (речных) судоходных компаний [14, 20].

Азово-Черноморский бассейн. Порты этого бассейна считаются наиболее перспективными. Этому способствовало значительное увеличение за последние годы грузопотоков, как импортных, так и экспортных. Из-за этого южное направление российских грузопотоков сейчас считается одним из самых эффективно работающих. Причины: близость к международным рынкам; отличные климатические условия; переизбыток трудовых ресурсов; близость основных континентальных торговых «коридоров»; достаточное развитие портового хозяйства и достаточные глубины в акваториях этих портов.

Таблица 2

Характеристики транспортной структуры ЮФО

Наименование транспортного узла	Характеристика объекта
Ростов-на-Дону	Центр Ростовской обл.; население – около 1 100 тыс. чел.; крупнейший транспортный узел региона; узел ж/д линий и автомобильных дорог, морской и речной порт, международный аэропорт
Батайск	Расположен в Ростовской обл.; население – 100 тыс. чел.; узел железнодорожных линий и автомобильных дорог
Краснодар	Центр Краснодарского края; население – 800 тыс. чел.; крупный узел железнодорожных линий и автомобильных дорог; имеется речной порт на р.Кубань, аэропорт
Новороссийск	Крупнейший транспортно-распределительный узел России, ведущий стивидорный оператор на Юге России; население более 300 тыс. чел.
Туапсе	Расположен в Краснодарском крае; население – около 80 тыс. чел., порт на черноморском побережье, узел железнодорожных линий, автомобильных дорог, трубопроводный.
Темрюк	Расположен в Краснодарском крае; население – 40 тыс. чел., порт на побережье Азовского моря у устья р. Кубань.
Тихорецк	Расположен в Краснодарском крае; население – 70 тыс. чел.; крупный узел железнодорожных линий, автомобильных дорог, трубопроводный
Минеральные Воды	Расположен в Ставропольском крае; население – 80 тыс. чел.; узел железнодорожных линий, автомобильных дорог, международный аэропорт
Ставрополь	Центр Ставропольского края; население – 350 тыс. чел.; узел автомобильных дорог, аэропорт
Моздок	Расположен в Североосетинской республике; население – 40 тыс. чел., узел автомобильных дорог
Махачкала	Столица Дагестана; население – 400 тыс. чел., узел железнодорожных линий, автомобильных дорог, аэропорт
Астрахань	Центр Астраханской обл.; население – 490 тыс. чел., расположен в районе дельты р. Волга, крупный речной порт, узел железнодорожных линий, автомобильных дорог, трубопроводный узел, аэропорт
Волгоград	Центр Волгоградской обл.; население – свыше 1 000 тыс. чел.; крупный речной порт, узел железнодорожных линий, автомобильных дорог, трубопроводный узел, аэропорт

Грузооборот морских портов Азово-Черноморского бассейна составил 96,8 млн т, что на 3 % меньше чем за 7 месяцев 2012 г. Объем перевалки сухогрузов уменьшился до 32,3 млн т (-16,3 %) в основном за счет зерна. Объем перевалки наливных грузов вырос до 64,5 млн т (+5,4 %). Снизился грузооборот порта Новороссийск до 65,6 млн т (-4,8 %), Туапсе – до 9,4 млн т (–11,6 %), Ростов – до 5,5 млн т (-5,4 %), Кавказ – до 4 млн т (–9,1 %). В то же время увеличили объем перевалки грузов операторы морских терминалов порта Тамань – до 4,3 млн т [4].

В Каспийском бассейне в морских портах было перегружено 4,8 млн т грузов, что на 22,7 % меньше чем в 2012 г. Грузооборот портов снизился как за счет сухогрузов (–39,3 %, до 1,8 млн т), так и наливных грузов (–8,1 % до 3 млн т). Грузооборот порта Махачкала сократился на 12,9 %, Астрахань – на 30,3 % и Оля – в 2,8 раза.

Группа НМТП является ведущим стивидорным оператором на Юге России. За семь месяцев 2013 г. грузооборот Группы Новороссийский морской торговый порт (НМТП) составил 83,3 млн т. против 94 млн т за аналогичный период 2012 г.

Наливные грузы. Перевалка наливных грузов за 7 месяцев 2013 г. составила 70 161 тыс. т против 77 265 тыс. т за аналогичный период прошлого года. В том числе перевалка сырой нефти составила 54 720 тыс. т; нефтепродуктов – 14 976 тыс. т; прочих наливных грузов – 465 тыс. т. Темпы роста перевалки нефтепродуктов в январе – июле 2013 г. ускорились и достигли 43 % в годовом исчислении, по сравнению с 40,5 % по итогам полугодия. Лидером по темпам роста остается ООО «НМТ», грузооборот которого увеличился на 165,6 %.

Навалочные грузы. За семь месяцев 2013 г. Группа НМТП перевалила 3 894 тыс. т навалочных грузов против 7 101 тыс. т за аналогичный период прошлого года. По итогам семи месяцев 2013 г. можно говорить о начале восстановления объемов зерна, перевалка которого

составила 812 тыс. т, что на 70 % больше, чем было перевалено зерна за первое полугодие 2013 г. Начало экспорта зерна нового урожая позволяет надеяться на сохранение этой тенденции. Перевалка железорудного сырья и железорудного концентрата в отчетном периоде увеличилась на 15,7 % и достигла 1288 тыс. т., несмотря на снижение объемов перевалки рудных грузов в портах РФ на 3,8 % за аналогичный период, по данным АСОП. Объемы перевалки сахара-сырца в июле восстановились за счет транзитных поставок в страны СНГ и показали рост на 10,5 % за январь-июль 2013 г. относительно аналогичного периода прошлого года.

Генеральные грузы. Перевалка генеральных грузов в отчетном периоде составила 6 351 тыс. т. Объемы перевалки черных металлов достигли 5145 тыс. т., на 3,4 % меньше аналогичного периода прошлого года, тогда как сокращение перевалки черных металлов в морских портах РФ в отчетном периоде составило 17,3 %, по данным Ассоциации морских портов России (АСОП). Перевалка лесных грузов снизилась на 33 % относительно аналогичного периода прошлого года, как в целом по отрасли.

Грузы в контейнерах. Контейнерооборот Группы НМТП в январе-июле 2013 г. составил 368,5 тыс. TEU, на уровне аналогичного периода 2012 г.

Консолидированный объем перевалки грузов в портах Азово-Черноморского и Каспийского бассейнов превышает 160 млн т. в год, в том числе 30 % – по переработке сухих грузов и 70 % – по перегрузке наливных грузов (нефть и нефтепродукты). Удельный вес перевалки грузов в морских портах ЮФО в соответствующем грузообороте России равен 34 %.

В грузообороте морских портов Южного федерального округа наибольший удельный вес имеют порты Новороссийск (70,6 %) и Туапсе (13,3 %). Протяженность внутренних водных судоходных путей на территории Юга России составляет 3,5 тыс. км. Общий объем грузоперевозок по Волго-Донскому каналу в 2006 г. составил 8,1 млн т, из них 75 % приходится на экспорт, 20 % – на внутренние перевозки, 3 % – на импорт. Основное направление грузопотока (с востока на запад) составляет 85 % всего объема грузоперевозок.

Основной водной артерией, связывающей порты пяти морей, и в том числе бассейны Каспийского и Черного, является Волго-Донской судоходный канал, протяженностью 100 км. Базовыми параметрами, определяющими условия судоходства в Волго-Донском канале, являются глубина водного пути – 3,5 м, ограничивающая грузоподъемность судов 5 000 т, сезонность навигации (8–9 месяцев в году), а также состояние гидротехнических сооружений. К числу барьерных объектов на пути движения судов на рассматриваемом направлении относятся Кочетовский гидроузел, реконструируемый в настоящее время, а также разводной железнодорожный мост через реку Дон в городе Ростове-на-Дону.

Морской порт Ростов-на-Дону. Порт Ростов-на-Дону, в основном, ориентирован на осуществление грузовых операций и обслуживание транзитных судов класса «река-море» по единой глубоководной системе, которая соединяет Каспий, Азово-Черноморский, Балтийский и Северный бассейны. Пропускная способность грузовых терминалов порта составляет 12,85 млн т. в год (в том числе наливные грузы – 3,15 млн т., сухие – 9,63 млн т., контейнеры – 5,6 тыс. TEU). Инвестиции в развитие порта (табл. 3) [16].

Новороссийский транспортный узел (НТУ) отличается географической и рельефной специфичностью. Промышленное, транспортное, туристическое развитие Новороссийска требует особого внимания к сбалансированности транспортного узла, в котором присутствуют четыре вида транспорта: морской, железнодорожный, автомобильный и трубопроводный. При этом железнодорожный и автомобильный транспорт конкурируют между собой за жизненное пространство на тесной городской территории, а трубопровод блокирует развитие транспортных подходов с противоположной восточной стороны. Здесь построен новый контейнерно-зерновой комплекс мощностью на 3 млн т зерна, 120 тыс. контейнеров, 1 млн автопаромных и 0,5 млн т генеральных грузов. Образована территория площадью 12 га, введен в эксплуатацию по временной схеме автопаромный комплекс мощностью 0,6 млн т. Разработано и утверждено технико-экономическое обоснование на строительство глубоководного

нефтепричала мощностью 15 млн т сырой нефти. Прорабатываются вопросы строительства и нефтегавани Шесхарис, базы для бункеровки судов и отгрузки на экспорт нефтепродуктов. Строится комплекс для перегрузки и временного хранения скоропортящихся грузов [18, 19].

Таблица 3

Комплексное развитие Ростовского транспортного узла

Проект/регион (сроки реализации)	Стоимость проекта, млрд р.	Суть проекта	Характеристика объекта
Создание мультимодального транспортно-логистического узла «Ростовский универсальный порт» (2011–2015)	21,6	Создание конкурентных условий для переключения грузопотоков, в том числе контейнерных, от портов других стран. Комплексное развитие портовых и логистических сооружений инфраструктуры железнодорожного и автомобильного транспорта	Общая перегрузочная мощность – 18,0 млн т. в год, в том числе 1 млн большегрузных контейнеров. Специализация: контейнерные и ген грузы, уголь, зерно, подсолнечное масло
Строительство припортовой станции «Казачка	5,5	Развитие станции «Заречная», строительство припортовой станции «Казачка» в портовой зоне «Заречная» г. Ростов-на-Дону	Обеспечение роста вагонопотоков к портам до 5,0 млн т. в год Строительство грузового терминала. Строительство дополнительных железнодорожных путей – 3 500 м. Формирование судовых и поездных партий
Строительство аэропортового комплекса «Южный», г. Ростов-на-Дону (2013–2015)	25,0	Строительство аэропортового комплекса класса «А» в г. Батайске, в 12 км южнее г. Ростова-на-Дону. Оптимальное размещение аэропорта по отношению к воздушным трассам, эффективная логистика, интермодальное сообщение	Длина ИВПП (до 4 200 м) позволит принимать все тины современных самолетов. Пропускная способность аэровокзального комплекса – 6–8 млн пасс. в год; грузового комплекса – 70 тыс. т в год
Строительство мостового перехода через р. Дон в Ростове-на-Дону	8,0	Строительство мостового перехода в створе ул. Сивсрса. Создание дополнительного автодорожного сообщения на перегруженном направлении Ростов – Батайск	Протяженность мостового перехода – 4,5 км. Ширина – 6 полос движения. Прогнозируемая интенсивность – 60 тыс. автомобилей в сутки

Ведутся реконструкция и техническое перевооружение двух зерновых причалов с прокладкой железнодорожных путей, позволяющих перегружать зерно по прямому варианту «судно-вагон». Компанией «Внешторгинвест» задействован комплекс по отгрузке на экспорт жидких удобрений (табл. 4).

Порт Геленджик. Разработано и утверждено технико-экономическое обоснование реконструкции и строительства порта для перегрузки генеральных грузов в объеме 0,8 млн т и перевозки 127 тыс. пасс. в год. Пропускная способность порта составляет 250 сухих грузов в год. Реконструкцию и развитие порта намечается осуществить за счет внебюджетных средств. Распоряжением Правительства РФ в 1997 г. открыт пропуск грузовых иностранных и российских судов загранплавания. В 2012 г. общий грузооборот порта составил 320,4 тыс. т в год, в том числе импорт – 320,4 тыс. т (генеральные грузы). Предусмотрен проект реконструкции порта в целях увеличения грузооборота до 800 тыс. т в год.

Порт Темрюк. В порту ведутся работы по строительству перегрузочных комплексов, восстановлению оградительного мола и дноуглублению подходного канала. Разработано технико-экономическое обоснование развития Темрюкского воднотранспортного узла, предполагающее довести мощности порта (I очередь) до 4,5 млн т, а в перспективе до 8 млн т. Основным сдерживающим фактором обеспечения нормальной загрузки порта является отсутствие подъездных ж/д путей. Однако этот вопрос решается. Также предполагается придание порту международного статуса. Пропускная способность грузовых терминалов порта составляет

5,82 млн т в год (в том числе: наливные грузы – 1,8 млн т, сухие – 3,9 млн т, контейнеры – 10 тыс. TEU).

Таблица 4

Комплексное развитие Новороссийского транспортного узла (Краснодарский край)

Проект/регион (сроки реализации)	Стоимость проекта, млрд р.	Цель проекта	Характеристика объекта
Порт Новороссийск. Строительство перегрузочных комплексов для контейнерных и генеральных грузов (2008–2010)	1,2	Увеличение производственной мощности порта по перевалке генеральных грузов и контейнеров	Дополнительная производственная мощность – 5 млн т. в год, в том числе контейнеров млн т (320 тыс. шт. TEU). Общая длина причалов – 480 м
Порт Новороссийск. Строительство причала № 1А нефтерайона «Шесхарис» (2009–2014)	1,12	Строительство глубоководного причала № 1А для отгрузки на экспорт сырой неф	Перспективная перегрузочная мощность – 15 млн т в год. Глубина у причала 25 м. Грузоподъемность обслуживаемых судов – до 150 тыс. т
Строительство второго железнодорожного захода в порт Новороссийск	80,0	Строительство параллельной железнодорожной линии на участке Абинская – Кабардинка. Увеличение пропускной способности подъездных путей к Новороссийскому транспортному узлу	Протяженность железнодорожной линии – 66,4 км
Развитие накопительной станции и строительство грузового терминала районе разъезда 9-й км (Крымский железнодорожный узел)	7,5	Развитие накопительно-сортировочной станции – 5,0 млрд р. Строительство грузового терминала – 2,5 млрд р. Строительство новой участковой станции	Организация поездной работы Таманского полуострова и порта Новороссийск на станции разъезда 9 км. Обеспечение роста вагонопотоков, формирование судовых партий

Прорабатывается генеральная схема развития порта *Кавказ*. Также ведутся реконструкция и строительство портов Таганрог, порта на мысе Железный Рог и др. Разработан на уровне Правительства РФ стратегический план развития порта Сочи, предусматривающий создание транспортной инфраструктуры на инновационной основе, строительство железнодорожных и автомобильных дорог, многоуровневых транспортных развязок, обновление городского пассажирского транспорта, строительство аэропортов, подвесных канатных дорог, реконструкция пассажирских причалов и восстановление морского вокзала.

Проект реконструкции морского порта *Сочи* реализуется в форме ГЧП. За счет средств федерального бюджета осуществляется строительство новой гавани для круизных судов (гидротехнические и наземные сооружения), частный инвестор – ОАО «Сочинский морской торговый порт» – занимается развитием береговой инфраструктуры (гостиницы, торгово-развлекательные объекты). Кроме того, обе стороны совместно строят международный круизный терминал. Общий объем инвестиций в реконструкцию порта составит 14 млрд р. Новая гавань сможет одновременно принимать два круизных лайнера длиной до 300 м и пассажирский паром длиной до 170 м. Проект круизного центра в Сочи отвечает тенденции рынка – практически во всех крупных портах Черноморского бассейна реализуются проекты по созданию и расширению пассажирских терминалов, способных принимать крупные лайнеры. Реализация первой очереди федеральной части проекта началась в 2010 г., за это время была образована новая территория порта площадью 6,5 га. А также выполнено берего-укрепление. Кроме того, построены оградительный мол и волнолом, проведены дноуглубительные и другие работы.

Морской порт Таганрог. Порт Таганрог – универсальный порт, через него проходят экономически эффективные маршруты из Центральной России, Сибири, Урала и Центральной Азии в страны Средиземноморья. Пропускная способность грузовых терминалов порта

составляет 4,4 млн т в год (в том числе: наливные грузы – 1,46 млн т, сухие – 2,34 млн т, контейнеры – 50 тыс. TEU). грузооборот порта в 2012 г. составил 3,42 млн т, из них на экспорт – 2,63 млн т, импорт – 0,3 млн т.

С целью создания и расширения портовой и железнодорожной инфраструктуры реализуется инвестиционный проект по строительству «Сухогрузного района морского порта «*Тамань*». В строительство морского порта будет вложено более 230 млрд р. Создание портовой и припортовой инфраструктуры позволит осуществлять перевалку до 7 млн т зерновых и генеральных грузов в год, возвести мощности для перевалки угля – до 10 млн т в год, алюминия и сплавов из него в объеме не менее 1 млн т в год. В перспективе Тамань станет третьим по величине портовым комплексом России.

Практически создан крупнейший в Европе транспортный коридор, воплотивший достижения отечественной и мировой транспортной науки, позволивший провести на высоком уровне зимнюю Олимпиаду в Сочи.

Как известно, через Краснодарский край проходит большая часть российского экспорта. Так, порты Краснодарского края, а их девять, пропускают около 30 % всех внешнеторговых и транзитных грузов, перерабатываемых морскими портами России, но их мощностей недостаточно на сегодня. Вот почему самым перспективным направлением этой работы является совместный с государством инвестиционный проект создания сухогрузного района и морского порта Тамань, предполагающий размещение на полуострове контейнерных, зернового, угольного терминалов, комплексов по перевалке металла и других грузов.

Объем финансирования на 2013 г. по данному проекту составляет 3156,7 млн р., в том числе на проведение проектных работ – 375,5 млн р., на строительные работы – 2781,4 млн р.

Изменения в подпрограмме «Развитие экспорта транспортных услуг предусматривают реализацию проекта по морскому транспорту Тамань в две стадии: на первой стадии планируется строительство объектов федеральной собственности с использованием механизма ГЧП; на второй стадии осуществляется строительство объектов частной собственности. В проведении экспертизы проектно-сметной документации объекта участвуют все заинтересованные ведомства.

Строительство первой очереди перегрузочного комплекса в порту Тамань ведется ОАО «Таманьнефтегаз» совместно с ФГУ «Дирекция госзаказчика» и ФГУП «Росморпорт». Комплекс размешается на Таманском полуострове в районе мыса Железный Рог (Темрюкский район Краснодарского края) В рамках проекта предполагается создание комплекса со следующими характеристиками: комплекс состоит из самостоятельных технологических комплексов по перевалке: темных нефтепродуктов, светлых нефтепродуктов, нефти, сжиженных углеводородов, (СУГ), бункеровки морских судов; грузооборот комплекса 10,5 млн т. в год; доставка грузов на комплекс будет осуществляться железнодорожным и морским транспортом; источники финансирования – собственные и (или) привлеченные средства ОАО «Таманьнефтегаз» и средства федерального бюджета [1].

В настоящее время ОАО «Таманьнефтегаз» выполнено строительство причальных сооружений резервуарных парков, складских трубопроводов, железнодорожных сливных фронтов, инженерных сетей и сооружений, железнодорожных подходов.

Планомерно осуществляется активное развитие нового мощного нефтяного терминала в районе *Новороссийска* (пос. Южная Озереевка). В составе ЗАО «КТК-М» будет входить портовый комплекс с выносными рейдовыми причальными устройствами с перспективной мощностью до 60 млн т.

Загрузка танкеров на терминале до сегодняшнего дня осуществлялась посредством двух ВПЦ, позволявших отгружать нефть на удалении от берега, в том числе при неблагоприятных метеоусловиях. На сегодняшний день такой способ погрузки танкеров является самым экологически чистым и безопасным, поэтому он применяется в ведущих грузовых портах мира. В России подобные причальные устройства существуют лишь на Сахалине. Однако новороссийские ВПУ установлены на более дальнем расстоянии от берега, с подходом подводных нефтепроводов на глубине почти вдвое большей (56–58 м). По расчетам спе-

циалистов, новороссийские ВПУ способны выдержать самый сильный шторм из зафиксированных в регионе в течение последних 100 лет.

С двух действующих ВПУ за время эксплуатации нефтепровода Тенгиз – Новороссийск на экспорт отгружено свыше 326 млн т казахстанской и российской нефти, в том числе за 2012 г. – 30,6 млн т. Ввод в эксплуатацию ВПУ-3 – важный этап Проекта расширения пропускной способности трубопроводной системы Тенгиз – Новороссийск, позволяющий существенно увеличить объем перевалки нефти через терминал КТК и довести его, после завершения Проекта, до плановых 67 млн т в год, а с антифрикционными присадками – до 76 млн т.

Трубопроводная система КТК – один из крупнейших инвестиционных проектов в энергетической сфере с участием иностранного капитала на территории СНГ. Протяженность трубопровода, соединившего нефтяные месторождения Западного Казахстана с морским терминалом в Новороссийске, составляет 1 511 км.

Проект расширения предполагает модернизацию 5 существующих и строительство 10 дополнительных нефтеперекачивающих станций (2 – на территории Республики Казахстан, 8 – в Российской Федерации), возведение в дополнение к существующим четырем шести резервуаров (объемом 100 тыс. куб. м каждый) для хранения нефти под г. Новороссийском и третьего выносного причального устройства на Морском терминале КТК, а также замену 88-километрового участка трубопровода на территории Казахстана на трубу большего диаметра. Общая сумма инвестиций в проект составит 5,4 млрд дол. США [9].

В настоящее время на Азово-Черноморском бассейне функционируют паромные переправы между портами Новороссийск – Самсун, Новороссийск – Бургас – Поти, Новороссийск – Варна. В связи с недостатком бюджетных средств Департамент морского и речного флота не имеет возможности построить и поставить на паромные линии российские паромы. Ежегодные валютные потери России по экспертной оценке составляют 25–30 млн дол. [1].

Развитие мощностей по перевалке нефтяных грузов на юге связано главным образом с проектами строительства новых комплексов в Азово-Черноморском бассейне. Большие планы по расширению мощностей в Новороссийском порту (реконструкция нефтерайона Шесхарис, строительство новых нефтяных причалов) и внедрению новых технологий перевалки наливных грузов имеет ОАО «Новороссийский морской торговый порт», которое ведет работы за счет собственных инвестиций. Предполагаемое увеличение объемов перевалки нефтяных грузов составляет 15 млн т в год.

Что касается инвестиционных проектов в рамках ГЧП, которые в настоящее время реализуются и планируются к реализации организациями, находящимися в ведении Росморречфлота, совместно с частными инвесторами, то к ним относятся: строительство глубоководного причала 1А для перегрузки темных и светлых нефтепродуктов в порту Туапсе и строительство комплекса по перегрузке нефти, нефтепродуктов и сжиженного углеводородного газа (СУГ) в морском порту Тамань.

Туапсинский проект будет реализовывать ОАО «НК Роснефть» совместно с ФГУП «Росморпорт». В рамках проекта предполагается создание комплекса со следующими характеристиками: основной вид деятельности – перегрузка темных и светлых нефтепродуктов в порту Туапсе; грузооборот – 7 млн т в год (бензин – 1 млн т, дизельное топливо – 3 млн т, мазут – 3 млн т); прокладка трубопровода – надводная морская соединительная эстакада длиной до 673 м.; дедвейт судов причала 1А – до 30 тыс. т, причала 1Б – до 80 тыс. т; источники финансирования собственные и (или) привлеченные средства ОАО «НК Роснефть» и собственные средства ФГУП «Росморпорт».

Железнодорожный транспорт. Железнодорожный транспорт осуществляют около 85 % грузоперевозок и около 38 % пассажирских перевозок и входят в число крупнейших транспортных средств, занимая 1-е место в мире по протяжённости электрифицированных магистралей, 3-е место по объёмам грузовых и пассажирских перевозок.

Общая эксплуатационная длина железных дорог в ЮФО составляет 8725 км, что превышает 10 % общесетевой протяженности. Доля железнодорожного транспорта ЮФО в объеме грузовых отправлений в России в 2006 г. составила 7,8 %, при этом удельный вес грузовых железнодорожных перевозок в общем объеме перевозок транспортным комплексом ЮФО превышает 66 %. В проекте комплексного развития Новороссийского транспортного узла в части создания объектов железнодорожной инфраструктуры выделен подпроект 3 «Строительство станции в районе разъезда 9-й км. Северо-Кавказской железной дороги».

В рамках этого проекта выполнены строительно-монтажные работы по устройству насыпи земляного полотна под железнодорожные пути и автодороги; сборке и укладке рельсошпальной решетки; балластировке путей; устройству железобетонных лотков в земляном полотне, укладке кабелей СЦБ и связи; сборке и укладке стрелочных переводов, устройству контактной сети – 55,42 км; бетонные работы. Одновременно закончены работы по строительству автодорожного и железнодорожного путепроводов и подходов к ним на различных участках. По подпроекту «Строительство железнодорожных парков и развитие железнодорожной станции Новороссийск Северо-Кавказской железной дороги» подрядчиком ведутся подготовительные работы: вырубка деревьев, устройство звеносборочной базы, строительство железнодорожного тупика для разгрузки строительных материалов, вынос инженерных коммуникаций с территории строительства объекта, работы по разминированию территории строительства, устройство канала реки Цемес, отсыпка земляного полотна железнодорожного парка и перегонов ст. Гайдук – блокпост Кирилловка [17].

Автомобильный транспорт. По обеспеченности автомобильными дорогами с твердым покрытием ЮФО занимает второе место в России после Центрального федерального округа. Протяженность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием составляет 60,8 тыс. км, что равняется 11,7 % общероссийского уровня. Территорию Южного федерального округа пересекают федеральные автомагистрали М-4 «Дон», М-6 «Каспий», М-21 «Волгоград – Кишинев», М-27 «Джубга–Сочи», М-29 «Кавказ».

Доля перевозок грузов, осуществляемых грузовым автопарком крупных и средних предприятий всех отраслей экономики ЮФО, составляет 9,4 % от общего объема грузовых перевозок в стране. Автобусным транспортом крупных и средних предприятий обслуживается 170 городов и поселков городского типа, 4445 сельских населенных пунктов в регионах ЮФО. Общая протяженность маршрутной сети составляет 311 тыс. км. Доля перевозок пассажиров, осуществляемых автотранспортом в субъектах ЮФО, составляет 10,5 % от общего объема пассажирских перевозок автобусами в России. В целом же а/м транспорт ЮФО можно охарактеризовать как развитый, эффективно работающий. Происходит постоянное обновление автодорожного хозяйства: строятся новые дороги, мосты, объездные и подъездные пути, ремонтируется устаревшая инфраструктура. Ярким примером этого может служить недавно сданная в эксплуатацию новая (высококачественная, скоростная) объездная автодорога вокруг Краснодара. Существуют проекты по строительству новых автодорог (межгосударственных, государственных, региональных) которые могут вывести транспортную отрасль ЮФО на новый уровень развития и эффективности работы.

Речной транспорт. В советское время данный вид транспорта получил широкое распространение как по всей стране, так и на юге России. Однако сегодня из-за мирового финансового кризиса, снижения темпов роста производства, речной транспорт пострадал больше всего. Кроме того, низкая прибыльность речных судов в современных экономических условиях; разрушение старых экономических связей; многие реки либо стали пограничными, либо пересечены границами; практически отсутствие связи с внешними транспортными системами (исключение – суда типа «река-море») отрицательно повлияли на развитие речного флота.

Главным сегодня является обновление обслуживающего флота на внутренних водных путях. Это направление, по которому уже в 2011 г. заводом «Нижегородский Теплоход» было построено лоцмейстерское судно проекта BLV01. Сегодня ведется строительство еще двух об-

становочных судов проекта BLV02 в соответствии с требованиями заказчика, в качестве которого выступает ФКУ «Речводпутъ». Судно оснащено самым современным механическим и электрическим оборудованием, движительной системой с высоким классом автоматизации и соответствует всем требования международной конвенции. Кроме своего прямого назначения – выполнения навигационно-гидрографических работ, установки на подходах и в акватории порта средств навигационного ограждения (СНО), при необходимости оно может обеспечивать доставку грузов и топлива на острова, где расположены автоматизированные посты системы управления движением судов Финского залива. Судно оснащено оборудованием для ликвидации разливов нефти (ЛРН), в том числе оборудовано скимерами для сбора нефтепродуктов с поверхности моря, а также может осуществлять постановку боновых заграждений.

Авиационный транспорт. Является самым скоростным, но и одновременно самым дорогим видом транспорта. Для региона, в принципе не имеет первостепенного значения (из-за близости ЮФО к центральным районам страны, и развитости других видов транспорта). Однако его работа значительно влияет на работу всей транспортной инфраструктуры региона.

Крупные города – административные центры субъектов Юга России и центры курортных зон (Минеральные Воды и Сочи) обеспечены регулярным воздушным сообщением практически со всеми регионами России и рядом зарубежных стран. В Южном федеральном округе действуют 18 аэропортов, в том числе 8 – федерального значения, имеющих международный статус – 12. Крупные международные аэропорты федерального значения функционируют в городах Ростове-на-Дону, Краснодаре, Минеральных Водах, Сочи, Волгограде.

Также на территории региона действуют несколько крупных авиакомпаний – основных перевозчиков пассажиров и грузов: «Аэрофлот», «Трансаэро» (Москва); «ДонАвиа» (Ростов-на-Дону) и др. Развито и местное воздушное сообщение. Парку самолётов (особенно это относится к местным авиалиниям) требуется обновление.

Объем перевозок пассажиров воздушным транспортом Южного федерального округа в 2006 г. составил 2,78 млн чел. (4,3 % от общероссийского объема).

Трубопроводный транспорт. В южном регионе трубопроводный транспорт получил широкое распространение. Это связано с тем, что: во-первых, на территории или в непосредственной близости от региона находятся районы добычи природных ресурсов, которые являются объектом перевозки рассматриваемого транспорта; во-вторых, он является конечной перевалочной точкой экспортных российских грузов (на южном направлении).

В 2013 г. завершено строительство крупнейшего в регионе нефтепровода, организованное Каспийским Трубопроводным Консорциумом (КТК) «Тенгиз (западный Казахстан) – Новороссийск», который практически полностью проложен по территории ЮФО (Астраханская обл, Калмыкия, Краснодарский край). Работа этого трубопровода даст новый толчок для развития инфраструктуры территорий, прилегающих к нему. Построен уникальный в своём роде газопровод по дну Чёрного моря, из Западной Сибири (Ямало-Ненецкий АО) до Турции (г. Трабзон) – «Голубой поток». Этот газопровод проходит по территории ЮФО и потребовал крупного строительства в конечной сухопутной точке газопровода – пос. Джубга (Краснодарский край), перед тем как «войти» в Чёрное море.

Существующие и планируемые трубопроводы в ходе своего строительства и эксплуатации могут принести огромную прибыль региональной экономике. Главная статья которой – сборы за перевалку 1 т. нефти или 1 куб. м газа. Крупнейшими узлами трубопроводной системы ЮФО являются: Волгоград; Астрахань; Тихорецк; Краснодар; Ставрополь; Крымск, Новороссийск; Туапсе и др.

Производственные мощности ОАО «Черномортранснефть» расположены на территории Краснодарского и Ставропольского краев, Ростовской области и республик Северного Кавказа: Адыгеи, Ингушетии, Северной Осетии, Кабардино-Балкарии и Дагестана, включающие более 3,0 тыс. км магистральных нефтепроводов, 29 насосных станций, резервные парки емкостью 1,82 млн $м^3$. Транспортные маршруты сходятся к морским терминалам г.г. Новороссийска и Туапсе – конечных пунктах экспорта Западно-Сибирских и Северо-Кавказских нефтей. В

Новороссийске компания имеет 7 причалов для налива судов дедвейдом до 240 тыс., в Туапсе 2 причала до 80 тыс. т.

Выручка от продаж в 2010 г. составила 10 511 056 тыс. р., себестоимость реализованной продукции – 8 999 050 тыс. р., чистая прибыль 59 918 тыс. р., рентабельность продаж – 6,3 %.

Основные выводы и предложения. Между различными видами транспорта есть большие различия в уровне развития или эффективности эксплуатации, что обуславливает, так называемый «разрыв» транспортной цепи, который отрицательно влияет на весь транспортный процесс. Чтобы избежать этого, необходимо принять меры для пропорционального развития всех видов транспорта ЮФО. Этими мерами могут быть: государственные дотации, новые программы и законы (общие и по отдельным видам транспорта), привлечение инвесторов, избавление от неэффективных методов работы и др.

Экспортно-импортный и сырьевой характер российской экономики определяет ключевое место железнодорожного и водного (прежде всего, морского) транспорта в перевозках грузов. Организация беспрепятственной и эффективной системы товародвижения требует согласования производственных программ грузовладельцев с планами реализации крупных транспортных проектов, а также скоординированной работы на стыках видов транспорта, прежде всего, в портах. Российская практика свидетельствует, что такое согласование и координация происходит на основе рыночной саморегуляции, даже если в этом процессе активное участие принимают государственные органы. При этом остается риск использования государственной власти в интересах отдельных предпринимательских групп, высокой коррупционной составляющей принятия решении, непрозрачности мероприятий экономической политики.

Выход видится в расширении сферы действия рыночных отношений, передаче большей части государственных функций государственным, государственно-частным и частным компаниям, действующим в рыночной среде.

Литература

1. Давыденко А. Нефтеналивные и газовые терминалы. Новостройки // Морские порты. 2009. № 8 (79).
2. Деружинский В.Е. Транспорт в условиях рыночных отношений. Ростов н/Д: Издательство Ростовского университета, 1992.
3. Деружинский В.Е., Кашицын В.В. Интеграция бизнес-процессов добычи, переработки, транспортировки и перевалки нефтепродуктов // Вестник Государственного морского университета им. адм. Ф.Ф. Ушакова. 2012. № 1/1.
4. Деружинский Г.В. Методологические проблемы формирования и развития транспортно-логистической системы юга России: монография. Новороссийск: МГА им. адм. Ф. Ф.Ушакова, 2008.
5. Деружинский Г.В. Теоретико-методологические аспекты инвестиций в экономике России: анализ подходов, методов и инструментов: монография. Новороссийск: МГА им. адм. Ф.Ф. Ушакова, 2008.
6. Деружинский Г.В. Концептуальный анализ моделей создания региональных логистических центров в транспортно-распределительных узлах // Вестник Государственного морского университета им. адм. Ф.Ф. Ушакова. 2012. № 1 (1).
7. Деружинский Г.В., Матвеева Л.Г. Инструментарий комплексного управления процессами инвестиционного обеспечения проектов модернизации транспорта // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. 2009. № 4.
8. Деружинский Г.В. Региональная парадигма экономической модернизации: инвестиционная составляющая/ Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 7.
9. Деружинский В.Е., Деружинский Г.В., Шрамко А.П. Проблемы рейдовой перевалки грузов // Вестник Государственного морского университета имени адмирала Ф.Ф.Ушакова. 2013. № 2–3.
10. Комплексная схема развития Новороссийского транспортного узла на период до 2020 года. М.: Союзморниипроект,1998.
11. Концепция развития портов Краснодарского края. М.; Союзморниипроект, 1998.
12. Кондратьев С.И. Стратегия развития транспортного комплекса юга России в условиях глобализации экономики.// Вестник Государственного морского университета имени адмирала Ф.Ф.Ушакова. 2012. № 1(1). С. 5–9.
13. Матвеева Л.Г., Деружинский Г.В. Инструментарий комплексного управления процессами инвестиционного обеспечения проектов модернизации транспорта // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. 2009. № 4.
14. Носов Б. Портовая инфраструктура (как понимать и какие объекты следует относить к портовой инфраструктуре) // Морские порты России. 2006. № 2.

15. Стратегия развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года. М., 2012.
16. Стратегия социально-экономического развития Южного федерального округа на период до 2020 года. Ростов н/Д, 2010.
17. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года: утв. Правительством РФ 22.11.2008 г.
18. Шиловский А. «Южный транзит – надежда России» // Морские порты России. 2000. № 2.
19. Макеев В.А. Экономика транспорта региона. Ростов н/Д: Издательство СКНЦВШ, 2001.
20. Полякова И. Транспортной инфраструктуре – системное и комплексное развитие // Транспорт России. 2013. № 49 (804).

УДК 37.026 (075)

МОДУЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ МОРСКОГО ТРАНСПОРТА

В.Е. Деружинский[1], И.В. Маричев[2], Н.Б. Хмелева[3]

MODULAR ORGANIZATION OF EDUCATIONAL PROCESS HOW IMPORTANT FACTOR TRAINING MARITIME TRANSPORT

V.E. Deruzhinsky, I.V. Marichev, N.B. Hmeleva

Ключевые слова: совершенствование системы образования, профессиональная компетенция, коммуникативная деятельность, проблема безопасности, морское образование, модуль, тренажер.
Keywords: improving the education system, professional competence, communicative activities, the problem of security, maritime education module simulator.

Совершенствование современного морского образования предполагает организацию работы по профессиональной подготовке специалистов морского транспорта не только в соответствии с требованиями российских государственных образовательных стандартов ВПО направления подготовки и дипломирования специалиста эксплуатации водного транспорта и транспортного оборудования 658000 по специальности «Судовождение» 180402, но и в соответствии с квалификационными требованиями «Международной конвенции о подготовке и дипломировании моряков и несения вахты 78/95 « [11], а так же текущими требованиями, регулярно публикуемыми Международной морской организацией (ИМО) по вопросам судовождения [10].

Все возрастающие требования государственных и международных стандартов в новых формирующихся геополитических и экономических условиях международной интеграции и кооперации заставляют переосмыслить задачи, стоящие перед высшей школой в поисках новых технологий, которые могли бы привести к повышению уровня образования/подготовки специалистов морского флота, что диктуется прежде всего характером и спецификой их практической конкретной трудовой деятельности в связи с изменениями политических и экономических условий международной интеграции и кооперации во всех составляющих современного социума, основными их которых являются также продолжающийся рост аварийности на морском транспорте и беспрецедентный ущерб экологии в связи с увеличением количества крупных катастроф (типа катастрофы в Мексиканском заливе) [1–3, 8].

Это диктует необходимость обеспечения соответствующего уровня подготовки современных специалистов флота и его реформирования в ответ на требование мировой морской практики (см. таблицу).

[1] *Деружинский Виктор Егорович* – доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник, Государственный морской университет им. адм. Ф.Ф. Ушакова (г. Новороссийск).
[2] *Маричев Игорь Васильевич* – кандидат технических наук, доцент, первый проректор, Государственный морской университет им. адм. Ф.Ф. Ушакова (г. Новороссийск).
[3] *Хмелева Наталья Борисовна* – доцент кафедры иностранных языков, Государственный морской университет им. адм. Ф.Ф. Ушакова (г. Новороссийск).

Данные о трудоустройстве выпускников ГМУ им. адм. Ф.Ф.Ушакова
на судах крупнейших морских компаний мира за 2013–2014 гг.

Специальность	Наименование судоходной компании									
	AlfaMarine Greece		BGI (UK) Norway/Germany		Columbia Germany		Maersk Danmark		Novoship (SCF) Russia	
	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.
Судоводитель	10	13	21	14	13	12	50	36	6	9
Судомеханик	10	5	11	12	8	8	29	22	–	5
Электромеханик	2	1	13	8	3	8	8	15	–	–

Как видно из таблицы, морские специалисты подготовленные университетом востребованы отечественными и зарубежными судоходными компаниями. Вместе с тем имеет место некоторое снижение количества заявок.

При рассмотрении основных параметров производственной деятельности будущих специалистов морского флота, в частности, судоводителей, в поисках инновационных подходов к повышению их профессионального уровня подготовки, как представляется, необходимо исходить из того, что основной характеристикой их трудовой деятельности является её четко выраженный полипрофильный [5] характер, реализующийся: в системе социальных, профессиональных и межличностных отношений; в условиях необходимости выполнения целесообразной деятельности во время выполнения международного рейса при соблюдении многочисленных современных международных конвенционных требований.

Полипрофильный характер деятельности судоводителя воплощается в необходимости его профессиональной подготовки в направлении множественных связей и отношений на основе комплекса межпредметной ориентации-связи с другими дисциплинами различного профиля, релевантными для данной специальности. При этом важно подчеркнуть, что такая комплексная и динамичная по своей природе профессиональная деятельность специалиста морского флота должна обеспечить безопасность работы как краеугольную цель осуществления такой деятельности, что приобретает особую значимость как общая проблема безопасности на транспорте в связи с небывалым ростом интенсивности межгосударственных, экономических и личностных связей, что непосредственно соотносится как с ростом объемов перевозимых грузов, так и с увеличением международных пассажиропотоков на всех видах транспорта.

Необходимость обеспечения безопасности на флоте, которая представляет собой систему управления безопасностью в рамках повышения безопасности мореплавания, в настоящее время понимается очень широко, потому что интегративными составляющими её является четырехсторонняя сущность: безопасность 1) жизни, 2) судна, 3) груза и 4) защита окружающей среды.

С учетом изложенного, отметим кратко только статичные базовые и необходимые, достаточно самостоятельные, автономные, весьма дискретные и очень объемные по своему характеру практически критической массы (и потому объективно достаточно трудноусваиваемые) составляющие сущности деятельности судоводителя.

Предметная область этой специальности в её базовом наполнении состоит из: *навигации, теории устройства судна, метеорологии, географии морского судоходства, математических основ судовождения, астрономии, технических средств судовождения, экономики водного транспорта, морского права, обеспечение безопасности жизнедеятельности* и т.д. Причем в той или иной мере они реализуются в конкретных коммуникативных ситуациях реальной профессиональной деятельности судоводителя, чаще всего в интернациональных экипажах на борту.

Однако на практике весь этот сложный комплекс достаточно самостоятельных составляющих «теряет» свою самостоятельность, как только судно отошло от причала, покинуло свои территориальные воды, сразу же «кунувшись» при этом в быстро меняющуюся собственно навигационную обстановку условий выполнения рейса, равно как и в нестабильные

внешнеполитические и внешнеэкономические условия и ситуации глобализирующегося мира в условиях конкурентной состязательности и борьбы за экономические преференции.

После того, как помощники капитана выполнили прокладку курса, пользуясь лоциями, картами и стандартными навигационными публикациями на английском языке, с необходимостью учесть и принять сводку погоды по системе NAVTEX – на английском языке, судну надо отойти от причала, безопасно пройти через территориальные воды зарубежных государств, выполнив местные правила и согласовав с властями юридическую и финансово-экономическую сторону такого транзита, а еще безопасно разойтись с другим судном (согласовав в случае необходимости конкретные действия по обеспечению безопасности), согласовать с властями порта сроки захода в порт, условия и оплату пребывания в нем судна, закупить бункер, запчасти, провизию и т.д.

А потом, если останется время и силы, побывать в порту захода и пообщаться с населением страны. Очень разным населением, уважая и зная их нравы, законы и традиции, культуру, историю, религию, обычаи и т.д., т.е. окунуться в тот пласт профессиональной составляющей, который называется социокультурным аспектом разнокультурного включения в деятельность. Из этого комплекса кратко перечисленных узкопрофессиональных и социально-культурологических составляющих деятельности судоводителя в ситуациях общения, интегрированных в сложную единую деятельность судоводителя, становится очевидным, что образовательная подготовка такого специалиста представляет собой по природе комплексную и весьма динамичную структуру, и поэтому не может быть эффективно осуществлена согласно высоких и постоянно возрастающих многосторонних требований международных стандартов иначе, чем на основе коммуникативного процесса. Причем в реальных условиях выполнения рейса объективно возрастает роль так называемого «человеческого фактора» в обеспечении безопасности жизни людей, который наряду с чисто технической сугубо узкоспециальной подготовкой (которая, как было отмечено выше, на практике оказывается вовсе не «узкой», а многопрофильной по существу составляющей) включает коммуникативный аспект обеспечения такой безопасности, поскольку единым и единственным средством коммуникации на международном уровне в настоящее время остается английский язык.

При этом обучение английскому языку специалистов морского флота как средству решения профессиональных задач в условиях выполнения международного рейса остается не только по прежнему актуальным, но и приобретает более острый характер из-за того, что по данным Международной морской организации IMO [15], проблемы с английским языком приводят к гибели более сотни моряков ежегодно, при этом экономический ущерб от последствий катастроф достигает миллионов долларов. В этой связи понятно, почему проблемы эффективной и адекватной профессиональной коммуникации оказываются в центре внимания таких международных структур, как Международный союз моряков (ITF), IMO, Европейский союз (CE) Council of Europe и т.д., при этом в различных странах предпринимаются попытки многосторонних подходов к решению проблемы повышения безопасности судовождения – от принятия унифицированных международных экзаменационных программ обучения английскому языку типа Marlins до различных программ дополнительного обучения выпускников морских учебных заведений и курсов переподготовки специалистов морского флота. Предпринимаются попытки издания исчерпывающих и унифицированных пособий, которые не только охватывали бы языковой спектр профессиональной составляющей деятельности судоводителя, но и обеспечивали бы коммуникативный аспект безопасности мореплавания.

Одним из удачных поисков такого рода представляется издание Сборника разговорных фраз ИМО [12], который являет собой практически универсальное и очень полезное пособие по различным аспектам коммуникативного сопровождения профессиональной деятельности специалиста морского флота для различных профессиональных ситуаций, поскольку именно коммуникативная компетентность деятельности судоводителя понимается как одна из базовых профессиональных составляющих его профессиональной адекватности.

Под «компетенцией» [7], в том числе коммуникационной (от лат. *compete* – добиваюсь, соответствую, подхожу) здесь понимается вербализованный: «1) круг полномочий, предоставленный законом, уставом или иным актом конкретному органу или должностному лицу; 2) знания и опыт в той или иной области».

Как видно из определения, компетенция, и прежде всего коммуникативная, по определению логически связана с профессиональной компетенцией, поскольку её составляющие как «круг полномочий», так и «знания и опыт» закрепляются законом, уставами и т.д. не иначе, как в языковом выражении и реализуются в конкретных и многообразных ситуациях профессиональной деятельности, определяя адекватное / неадекватное поведение при выработке коммуникативных стратегий специалистов. Коммуникативная компетенция является средством решения сложных производственных задач специалистами флота, причем эти задачи они должны оперативно решать в сложных и постоянно меняющихся, часто непредсказуемых условиях выполнения международного рейса в чужих территориальных водах, встречаясь за рубежом с официальными представителями портовых властей и простыми гражданами государств, обслуживающих судно во время пребывания в иностранном порту захода, т.е. вступать в многосторонние отношения из области социальных связей. Исходя из природы самой деятельности специалиста морского флота оказывается справедливым широкое понимание цели обучения такого специалиста, как формирование у обучаемого качеств, сочетающих профессиональные (на основе межпредметных взаимосвязей) культурологические и иноязычные знания в условиях давления изменяющихся внешнеполитических и экономических условий при возрастании объемов транспортировки грузов и пассажиропотоков.

Практика показывает, что степень ответственности и риски ошибок такой деятельности (в том числе и коммуникативного плана) специалистов настолько велики, что порой переводят конкретную профессиональную ситуацию в разбирательство в юридической плоскости, как это имеет место при серьёзных авариях. Так, несколько лет тому назад в тогда еще Новороссийском морском пароходстве произошла ситуация порчи дорогостоящего груза в связи с некомпетентным оформлением документов на английском языке, когда в *Акте осмотра* танка помощник капитана зафиксировал факт наличия в нем «неоткачанных» остатков предыдущего груза (*unpumped sediments)*, значит неоткачанных командой судна, что повлекло за собой серьезные штрафные санкции. Грамотное оформление документов при адекватной коммуникативной подготовке с определением таких остатков, как «неоткачиваемых» (*unpumpable*), т.е. тех, что откачать невозможно – абсолютно избавило бы грузоперевозчика от любых юридических последствий.

Хрестоматийным образцом зависимости безопасности жизни на море от уровня владения английским языком является пример, когда на ходовом мостике судна в аварийной ситуации помощник капитана по связи УКВ подал информацию: «*I am sinking»* (я тону!), однако в ответ услышал вопрос: «*What are you thinking about?»* (о чем ты думаешь?), когда в условиях реальных языковых помех эфира и недостаточной коммуникативной компетенции информация была совершенно не понята, что могло создать реальную угрозу жизни людей на терпящем бедствие судне.

Поскольку по определению профессиональная компетенция напрямую связана с коммуникативной компетенцией, к поискам путей повышения безопасности на транспорте оказалось целесообразным подключить данные психологии.

Голландский исследователь Г. Хофстед [13] предложил ввести специальный индекс (PDI – *Power Distance Index-индекс дистанцирования от власти)* в качестве одного из критериев оценки профессиональных качеств специалиста при оценке ситуации принятия решений. На примере анализа авиакатастрофы с самолетом *Boeing 707* Колумбийской компании *Avianca* было показано, что из-за неадекватного коммуникативного поведения членов экипажа, разговаривавшего на английском языке с диспетчерами международного аэропорта им. Дж. Кеннеди, в катастрофе погибло 73 чел. из 158. У экипажа возникла проблема с недостаточным количеством топлива, и они «не дотянули» до посадочной полосы, однако при-

чиной катастрофы специалисты при расследовании причины аварии назвали «*mitigated speech*». Такую формулировку можно перевести на русский язык как «речевое поведение, снизившее уровень реальной опасности» из-за высокого PDI индекса колумбийских летчиков, которые в силу разности культурно-исторического фактора разговаривали с американскими диспетчерами, как «подчиненные» *(subordinate),* а не как «равные» участники коммуникации, поскольку после обнаружения проблемы с нехваткой топлива и сообщением руководителям полетов о ней они («*did not dare to raise the issue again for 38 minutes»*) – не осмеливались вновь заговорить о проблеме в течение последующих 38 минут, а коммуникативное «оформление» серьезной и угрожающей жизни многих людей ситуации состояло из мало настораживающих или уничижительных ответов типа «*yes, sir; may be, sir; we shall try, sir»,* и т.д. После этой катастрофы в зарубежной авиации была разработана и внедрена система Crew Resourse Management, предназначенная для обучения летного состава «to communicate clearly and assertively» (изъясняться четко, открыто, уверенно, напористо), причем внедрение этой системы привело к кардинальному снижению аварийности на международных авиалиниях. Этот пример показывает, что понятие «безопасность жизни» гораздо шире и универсальней узкопрофессиональных, государственных, этноисторических, культурных и других категорий, поэтому обучение и формирование коммуникативной компетенции судоводителя должно осуществляться в рамках морского образования как [6] компоненте, обеспечивающем сохранность жизни и окружающей среды в интересах всего социума.

Между тем, если вернуться к морфологической структуре перечисленных выше достаточно дискретных множественных и различных по своей природе линейных интегративно-составляющих компонентов, представляющих собой единый комплекс-поле профессии ”судовождение’’, то становится очевидным превалирование в сторону глубоко теоретических дисциплин, и в рамках именно этого комплекса необходимо подготовить современного специалиста с адекватным уровнем знаний, умений и навыков. В то же время важно иметь в виду ранее упомянутую внешнюю сторону обстоятельств современного миропорядка, определяющую динамику производственной деятельности специалиста флота.

Как представляется, такая двусторонняя сложность сформировавшихся условий обеспечения адекватной подготовки судоводителя таит в себе изначально заметное противоречие содержания и формы наполнения дисциплины.

Громоздкость содержания профилирующих дисциплин при традиционном подходе к системе подготовки специалиста, ориентированная на прошлый опыт, продолжает сохранять дискретный характер, в принципе препятствующий достижению прагматически целесообразного уровня многопрофильной подготовки специалистов флота., соответствующего уровню современных требований и интеллектуальным возможностям современного контингента обучаемых, формируя своего рода разрыв в содержании образования между содержанием предметного плана производственной деятельности и её коммуникативной реализацией как средстве и способе исполнения такой деятельности (рис. 1).

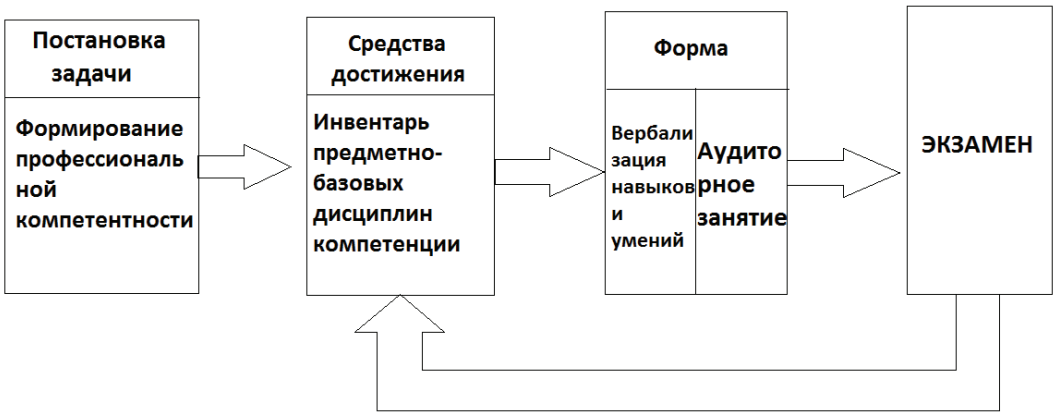


Рис. 1. Традиционная организация учебного процесса

Чтобы этот многопрофильный по своей структуре комплекс «заработал», преодолевая известную статичность и громоздкость (имеется в виду та многосторонняя сущность составляющих компонентов профессии судоводителя упомянутая в начале), его надо «запустить», и таким единственным механизмом оказывается требование к выработке по вербализации умений и навыков адекватного уровня коммуникативной деятельности в реальных производственных ситуациях условий выполнения международного рейса. Такие производственные ситуации могут быть сымитированы и максимально приближены к реалиям производственной деятельности на производственных специализированных тренажерах [4], отработка на которых способна ликвидировать образовавшийся разрыв.

На таких тренажерах могут быть смоделированы / сымитированы практически все сложные ситуационные модели реальной профессиональной деятельности специалиста для формирования на базе полученных знаний целесообразных навыков и умений с целью выработки адекватных ответных поведенческих реакций профессиональной деятельности как на моделируемую конкретную штатную ситуацию, так и на возможную экстремальную, с ориентацией на вектор предвосхищения, возможного опережающего действия в случае изменения её параметров. При этом известная статичность традиционного подхода, как представляется, может быть преодолена в рамках *модульной организации* образовательного процесса.

Под модульной организацией (МО) здесь понимается механизм педагогического обеспечения полипрофильной подготовки специалистов флота как средство достижения прагматически целесообразного и экономически эффективного уровня подготовки специалиста в современных новых сложившихся условиях международной интеграции и сотрудничества, объективно потребовавшей переосмысления задач профессиональной подготовки специалистов.

Однозначного определения понятия «модуль» применительно к методическому обеспечению образовательного процесса в отечественной педагогике не обнаружено, однако это понятие легко выводимо из определений понятий других специальностей.

Под *модулем* (лат. *modulus* – мера) [7] обычно понимается исходная мера, которая придает комплексам и их частям соизмеримость, облегчает унификацию и стандартизацию, унифицирует функциональный узел, выполненный в виде самостоятельного изделия.

В зарубежной педагогике ситуация другая: *модуль* там четко определяется, как ‘’отдельная часть курса, преподаваемая в колледже или университете – «*модуль учебного курса»* (module – one of the separate parts of a course taught at a college or university) [14], причем это определение указывается в качестве первого и основного значения термина.

Основными параметрами понятия *модуль* являются характеристики, имеющие непосредственное отношение к обсуждаемым параметрам профессиональной деятельности специалиста морского флота, которые определяются как: *исходная мера, часть целого; комплекс; облегчает стандартизацию и унификацию; функциональный узел... который может функционировать самостоятельно (в автономном режиме); выполняет определенную функцию* и т.д. Поэтому в поисках способа преодоления отмеченного противоречия между требуемым уровнем профессиональной подготовки специалистов и традиционным объемным наполнением содержания дисциплины представляется целесообразным переход именно к модульной организации сложной по составу многопрофильной дисциплины.

Если поставить цель – не изучение языка даже в понимании лингвистического обоснования представления о речевой деятельности в соотношении языка как системы и речи (восходящей к трудам Л.В. Щербы [9]), а обучение на основе межпредметных связей деятельности по достижению экстралингвистической профессиональной задачи, то такое противоречие снимается само собой.

Цель предлагаемого включения модульной организации в учебный процесс состоит в том, чтобы при правильном педагогическом управлении на определенном этапе перевести теоретические знания разных и достаточно дискретно преподаваемых дисциплин в подготовку, отражающую реальную полипрофильную деятельность судоводителя на основе меж-

предметных связей, реализуемых в ориентированных на предвосхищение моделируемых ситуациях на профессиональных тренажерах так, чтобы объективно достаточные знания одной дисциплины обучаемые могли использовать в другой дисциплине, обеспечивая новый, более высокий уровень профессиональной компетенции согласно высоким конвенционным требованиям и усложнившимся условиям международной экономической интеграции. Модульная организация учебного процесса означает выделение в рамках специальности базового, сущностно-инвариантного ядра конкретного предмета в объеме, который обеспечил бы достижение цели деятельности специалиста в её прикладном целесообразном прагматическом аспекте (рис. 2).

Модульная организация образовательного процесса включает в качестве интегрирующей ту самую «коммуникационную составляющую», которая объединяет практически все стороны профессиональной деятельности судоводителя. Она оказывается своего рода интегрирующей «сетью», которая накладывается на все составляющие деятельности судоводителя, «запуская» её в многочисленных конкретных производственных ситуациях выполнения международного рейса, подлежащих отработке на тренажерах.

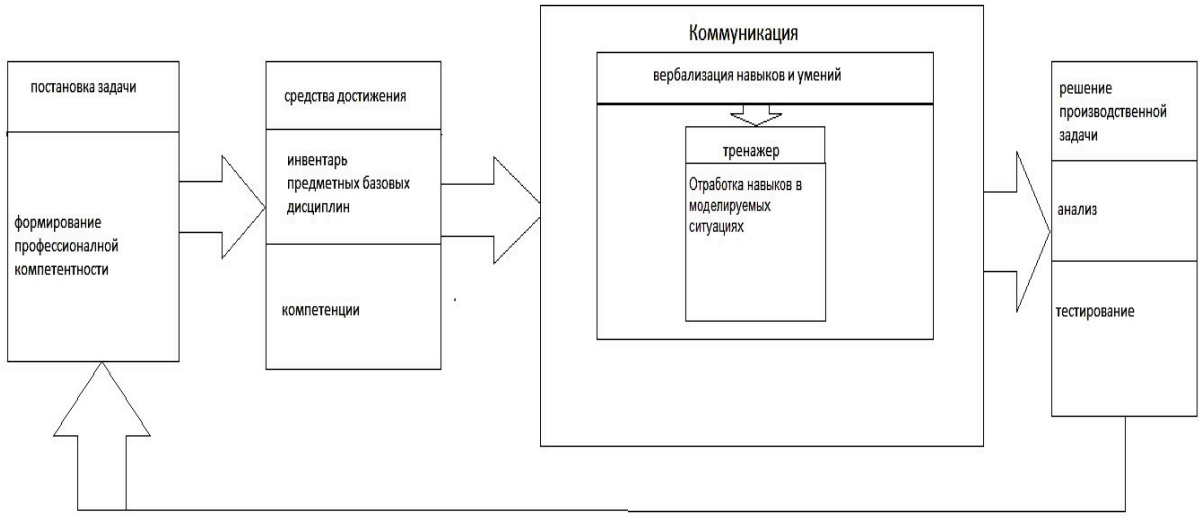


Рис. 2. Модульная организация учебного процесса

При этом схема конфигурации составляющих производственной деятельности судоводителя имеет несколько другой вид, когда вся эта статическая система предметного поля специальности приобретает динамический характер, поскольку оказывается включенной в функционирование путем реализации в коммуникативной деятельности по решению задач при отработке параметров в заданных производственных ситуациях. Понятно, что МО предполагает некоторую реорганизацию учебного процесса по сравнению с традиционным, однако такой переход оказывается вполне возможным не только потому, что он представляется объективно назревшим, но и потому, что в практике преподавания уже предпринимаются попытки в этом направлении в поисках эффективных технологий повышения качества подготовки специалистов флота при создании профилирующих пособий [1, 8] по дисциплине с применением ролевых и деловых игр, моделирующих в разной степени реальные производственные ситуации, многие из которых могут быть применены в качестве базовых ключевых элементов формирования профессиональной структуры деятельности специалиста.

Главным организационным действием при переходе к МО оказывается некоторая перегруппировка содержания конкретной дисциплины так, чтобы перераспределить критическую массу её содержания – в ней, безусловно, надо сохранить базовое теоретическое ядро по усмотрению специалистов, и «вывести» его в коммуникативную форму путем вербализации основных параметров производственно-обусловленной и необходимой деятельности по вы-

работке умений и навыков специалистов, – деятельности, которая обеспечила бы безопасность жизни, судна, груза и окружающей среды. Остальное же содержание «не ядра» специальности можно вывести за её переделы, оставив его для специалистов, намеренных продолжить свою профессиональную подготовку в дальнейшем, например, в аспирантуре и т.д. При этом опыт начавшегося внедрения профессиональных тренажеров для формирования квалификационных навыков и умений уже дает положительные результаты как в Морском университете им. адм. Ф.Ф. Ушакова, так и в крупных Российских морских компаниях типа Совкомфлот.

Из трех основных функциональных типов тренажеров: 1) понятийные (интеллектуальные); 2) участковые (локальные); 3) полномасштабные (комплексные) наиболее перспективными оказываются безусловно полномасштабные тренажеры типа Navi-Trainer Professional производства Группы Transas.

Тренажер ГМССБ TGS 5000 предназначен и используется для подготовки и сертификации судовых специалистов, получающих диплом оператора ГМССБ (GOC) или диплом оператора ограниченного района ГМССБ. На этом тренажере также успешно осуществляется обучение операциям по осуществлению поисково-спасательных операций (SAR), а также обучение оператора СУДС.

Тренажер грузобалластных операций наливного судна LCHS-5000 предназначен для тренировки команды танкера и персонала терминалов наливных грузов по обработке этих грузов и эксплуатации вспомогательного грузового оборудования в соответствии с конвенционными требованиями международного стандарта. Привлечение курсантов к работе по обучению на таких тренажерах, моделирующих основной спектр их полипрофильной деятельности, позволяет достичь желаемого результата по обучению адекватному выполнению технологических операций как в штатных, так и в экстремальных производственных ситуациях.

Несколько упрощая ситуацию, отметим, что принципиальная разница между традиционной организацией учебного процесса и его модульной организацией состоит в том, что в первом случае искомый результат – квалификация специалиста – представляет собой практически накопленную сумму знаний узкой профессиональной направленности как инвентаря ***компетенций***, которые практически и подлежит на выходе контролю чаще всего в виде экзамена.

Во втором случае мы имеем динамичный комплекс навыков и умений искомой сформированной профессиональной ***компетентности***, гарантирующей адекватный уровень способности выполнения профессиональных производственных задач.

Таким образом, в сложной иерархии структуры профессиональной подготовки специалиста полипрофильной специальности – современного судоводителя, модульная организация учебного процесса позволяет свести воедино комплекс базовых знаний предметного плана содержания специальности и перевести его в реальное поле деятельности-функционирования путем вербализации коммуникативно-релевантных этой специальности навыков в моделируемых на тренажерах штатных и типичных ситуациях с вектором их направленности на будущее упреждение в ситуациях нештатных и экстремальных. Это на практике одновременно и означает обеспечение той искомой и заветной многосторонней безопасности мореплавания, понимаемой максимально широко как безопасности жизни, судна, груза и окружающей среды. При таком подходе круг целей, задач и средств их достижения логически замыкается, реально обеспечивая требуемый уровень подготовки современного и конкурентоспособного специалиста флота.

Литература

1. Астадурьян А.П., Данелова Г.П., Орлов Г.К. Pilotage: учеб. пособие. Новороссийск: Морская государственная академия им. адм. Ф.Ф. Ушакова, 2007.

2. Деружинский В.Е., Маричев И.В. Методологические системы управления в образовательной сфере // Экономика устойчивого развития. 2013. № 4.

3. Деружинский В.Е., Маричев И.В. Современный этап реформирования высшей школы // Экономика устойчивого развития. 2014. № 1.
4. Деружинский Г.В. Региональная парадигма экономической модернизации: инвестиционная составляющая // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 7.
5. Макашина И.И. Подготовка менеджеров для морского флота. Краснодар, 2007.
6. Маричев И.В. Морское образование как компонент единого мирового образовательного процесса // Высшее образование сегодня. 2008 г.
7. Советский Энциклопедический словарь. М.: Советская энциклопедия, 1982.
8. Хмелева Н.Б. Be Ready to Prevent Pollution: учеб. пособие. Новороссийск: Морская государственная академия им. адм. Ф.Ф. Ушакова, 2013.
9. Щерба Л.В. Преподавание иностранных языков в средней школе // Языковая система и речевая деятельность. Ленинград: Наука, 1974.
10. Сборник Резолюций Международной Морской организации по вопросам судовождения. М.: В/О Мортехреклама, 1989.
11. STCW-78, Chapter VIII. Standards Regarding Watchkeeping. СПб.: ЗОО ЦНИИМФ, 1966.
12. IMO Standard Marine Communication Phrases. London., 2002
13. Geert Hofstede. Cultural Insights for International Business. URL: http://www.cyborlink.com/besite/hofstede.htm.
14. Collins. Cobuild English Dictionary for Advanced Learners.: M., Астрель – Аст, 2006.
15. Richard C. Talant in Time// Fairplay. 2009. 30 Apr.

УДК 377.5

АНАЛИЗ ПРИМЕНИМОСТИ ЭКСПЕРТНЫХ ПРОЦЕДУР ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ

Е.М. Жданова[1], И.В. Миркурбанова[2]

ANALYSIS OF THE APPLICABILITY OF EXPERT PROCEDURES OF ASSESSING THE QUALITY OF PEDAGOGICAL ACTIVITY OF THE TEACHER

E.M. Zhdanova, I.V. Mirkurbanova

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, качество педагогической деятельности, экспертные оценки.
Keywords: human resource management, quality of teaching activities, expert assessments.

Оценка качества деятельности работника является составной частью системы оценки качества образовательного процесса в вузе. Эта оценка непосредственно связана с политикой в области качества и управления человеческими ресурсами, которая подразумевает необходимость объективно оценивать и адекватно стимулировать труд работников, учитывать их интересы, создавать полное равенство возможностей. Инструменты управления человеческими ресурсами на разных уровнях рассмотрены в [1–3], различные аспекты и методы моделирования в принятии решений отражены в [4, 5].

В соответствии с таким принципом менеджмента качества, как ориентация на потребителя студент как потребитель и участник образовательного процесса участвует в решении одной из главных задач менеджмента качества – определение степени удовлетворенности потребителей, в частности через анкету «Преподаватель глазами студента». Анализ и обоснование методики статистической обработки данных анкетирование имеет практическую значимость как для менеджмента качества вуза, так и для студента, обучающегося на направлении менеджмент по профилю управление человеческими ресурсами (УЧР), выполняющего исследование проблематики вопроса в рамках НИРС. Сформулировать критерии и факторы для характеристики педагогической деятельности преподавателей, отобрать из них

[1] *Жданова Евгения Михайловна* – кандидат физико-математических наук, доцент, Алтайская академия экономики и права (г. Барнаул).
[2] *Миркурбанова Ирина Витальевна* – студентка направления «Менеджмент», профиль УЧР, Алтайская академия экономики и права (г. Барнаул).

наиболее важные и независимые – это задача, требующая отдельного исследования. Целью данной работы является выбор наиболее эффективной методики и математического инструментария, обоснование на основе экспертной процедуры возможности принятия решений.

Традиционно для определения среднего рейтинга преподавателей используют среднее арифметическое. Однако специалисты по теории измерений знают, что такой способ некорректен, поскольку баллы обычно измерены в порядковой шкале [5]. Обоснованным в порядковых шкалах является использование медиан в качестве средних балов.

В оценке педагогического мастерства преподавателя, эксперт (студент) не в состоянии сказать во сколько раз или на сколько единиц тот или иной фактор более представлен в объекте экспертизы, он лишь дает ранжировку интенсивности интересующей организаторов характеристики.

Следует отметить, что только результаты стандартизованного тестирования можно анализировать в интервальной шкале и применять метод непосредственной оценки, именуемый балльным методом. Выводы, полученные на основе анализа мнения экспертов, должны быть инвариантны относительно допустимых преобразований шкал измерений.

В случае использования интервальной шкалы или шкалы отношений, такая характеристика как среднее арифметическое является наилучшей в случае, если распределение частот расположено симметрично по отношению к центру распределения (распределение является нормальным). В этом случае средняя арифметическая выборки является несмещенной статистической оценкой генеральной средней и совпадает с медианой и модой. При асимметричном или бимодальном распределении среднее арифметическое не является наилучшей статистической оценкой средней генеральной совокупности. Как показали расчеты, проведенные с учетом реальных данных, распределение баллов обычно имеет правостороннюю асимметрию, т.е. подавляющее число оценок, даваемых студентами, выше среднего арифметического. Коэффициент асимметрии положителен. В этом случае методика на основе среднего арифметического дает занижение показателей качества научно-педагогической деятельности преподавателей.

Медиана (M_E) как характеристика, по отношению к которой число больших оценок равняется числу меньших, обладает свойством, которое составляет ее преимущество по сравнению со средним арифметическим в подобных исследованиях. На нее не влияют малое количество самых больших и самых малых оценок. Это решает проблему цензурирования выборки (устранение аномальных оценок или выбросов). Медиана в этом смысле более устойчива к изменению объема выборки.

При тестировании студентов это свойство устойчивости важно по тому, что объемы выборок для опросов по разным преподавателям существенно различаются, так как скользящий график проведения анкетирования, особенности учебного процесса не позволяют проводить сплошное анкетирование. Другими словами для достаточно больших совокупностей данных медиана не изменится, если число минимальных или максимальных баллов резко изменится. Это ставит объекты экспертизы (преподавателей) в более равные условия.

В тестировании, как правило, участвует большое число студентов, выступающих в роли экспертов, поэтому расхождения в их оценках неизбежны. Групповая оценка в теории экспертных оценок может считаться достаточно надежной только при условии хорошей согласованности ответов отдельных экспертов. Когда необходимо определить согласованность в ранжировках большого числа экспертов, рассчитывается так называемый коэффициент конкордации – общий коэффициент ранговой корреляции для группы, состоящей из *m* экспертов.

$$W = \frac{12S}{m^2(n^3 - n)},$$

где m – число экспертов в группе;

n – число факторов;

S – сумма квадратов разностей рангов (отклонений от среднего).

$$S = \sum_{i=1}^{n}\left(\sum_{j=1}^{m}[R_{ij})\right]^2 - \frac{\left(\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{m}[R_{ij})\right]^2}{n}.$$

Коэффициент W изменяется в диапазоне от 0 до 1. Чем ближе значение коэффициента к нулю, тем мене согласованными являются оценки экспертов.

Также, анкетирование может допускать наличие связанных вариантов у одного эксперта, т.е. наличие одинаковых баллов по разным критериям. В этом случае коэффициент конкордации рассчитывается по следующей формуле, учитывающей наличие связанных вариантов у эксперта.

$$W = \frac{S}{S_{max}} = \frac{S}{\frac{1}{12}m^2(n^3 - n) - m\sum_{j=1}^{m}T_j}$$

$$T_j = \frac{1}{12}\cdot\sum_{k=1}^{H_j}\left(t_{jk}^3 - t_{jk}\right),$$

где T_j – коэффициент, учитывающий наличие связанных вариантов у j-го эксперта;

H_j – число групп одинаковых рангов вариантов у j-го эксперта;

k – номер группы одинаковых рангов вариантов у j-го эксперта;

t_j – число одинаковых рангов вариантов в k-ой группе у j-го эксперта.

Расчет коэффициента согласованности возможных ранжировок по последней формуле показал, что мнения студентов в большей части случаев рассогласованы и, следовательно, о статистической надежности выводов говорить нельзя.

В целом по результатам расчетов можно сделать следующие выводы:

 полученные при анкетировании статистические оценки на основе формулы среднего арифметического не являются несмещенными, эффективными и состоятельными в следствии существенного отклонения эмпирических данных от нормального распределения;

 представляется целесообразным использовать для осреднения метод медиан баллов или оба метода вместе – и метод медиан баллов, и метод средних арифметических;

 при произвольной «оцифровке» мнений экспертов выводы полученные статистическими методами могут не соответствовать действительности, требуется разработка стандартизованной процедуры перевода мнения в баллы.

Функции мониторинга удовлетворенности потребителя и персонала возложены на отдел менеджмента качества вуза. Автоматизированная обработка результатов опросов позволяет получать всевозможные оценки: по отдельным критериям, по группам критериев. Имеется возможность проследить динамику показателей для преподавателя, кафедры, факультета. Однако проведенный анализ и расчеты показывают, что в условиях проведения нестандартизованного тестирования в большом числе наблюдений мнения экспертов рассогласованы, полученные в результате опросов оценки должны иметь соответствующий малый вес в комплексной оценке деятельности преподавателя и могут лишь браться во внимание, но не могут быть основанием для принятия решений.

Литература

1. Вукович Г.Г., Магомедов К.У. Региональные аспекты моделирования сбалансированного развития трудовых ресурсов // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2013. № 1.

2. Строителева Т.Г., Жданова Е.М. Роль учебно-методических объединений в обеспечении уровневого экономического образования: анализ реформирования образования в контексте развития трудовых ресурсов // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2012. № 1.

3. Жданова Е.М., Жданов Е.П. Использование информационных систем управления обучением и веб-ресурсов в образовательной среде вуза // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2013. Т. 3.

4. Цхай А.А. Математическое моделирование качества воды в проектируемом водохранилище на основе модели РК-БПК // Известия Алтайского государственного университета. 2012. № 1 (73).

5. Орлов А.И. Организационо-экономическое моделирование: теория принятия решений: учебник/М. КНОРУС, 2011.

УДК 332.112

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЙОНИРОВАНИЮ РЕГИОНА
(НА ПРИМЕРЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ)

А.А. Жидких [1]

CONCEPTUAL APPROACH TO ECONOMIC ZONING OF THE REGION
(ON THE EXAMPLE OF ALTAI KRAI)

A.A. Zhidkikh

Ключевые слова: регион, районирование региона, концептуальный подход.
Keywords: region, zoning of the region, conceptual approach.

I. Экономический рост: кластер – район – регион

Теория и практика последних трех десятилетий связаны с разработкой новой теории экономического роста. И здесь возникает три вопроса: что может быть источником роста, до каких пределов он простирается и как его регулировать? Глобальный и национальный уровни достаточно сложные системы, и даже границы региона очень слабый эквивалент в силу того, что экономический рост развертывается не в регионе в целом, а лишь в его функциональной части. Это заставляет обратить внимание на совместное развитие таких взаимозависимых категорий, как кластер, район и регион.

В терминологии Минэкономразвития РФ кластер это объединение предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг. Здесь необходимо сделать уточнение: товаров и услуг ориентированных на удовлетворение определенной общественной потребности. Базовыми потребностями общества являются продукты питания, жилье, здравоохранение и образование.

На рис. 1 приведена условная группировка из 4 элементов, образующих кластер.

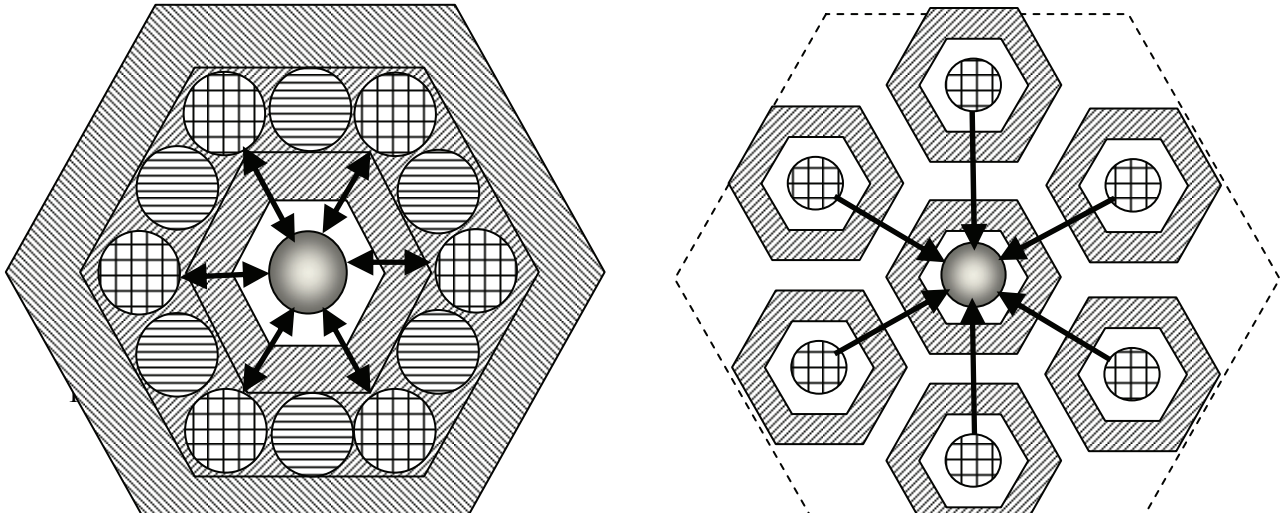
Первая – формирует «ядро», в которое в данный момент времени входит определенный круг звеньев в соответствии со специализацией. Вторая – «окружение», образованное смежными предприятиями, расположенными в непосредственной близости от ядра и связанное с ним на базе использования его продукции, технологий, ресурсов. В третью группу обычно включают ряд дополнительных и обслуживающих организаций, которые несмотря на то что более или менее тесно связаны с «ядром» и смежными предприятиями, все же не составляют с ним производственно-технологического единства (предприятия и организации жилищно-коммунального хозяйства, общественного питания, торговые, образовательные, культурно-просветительские, лечебные и т.д. К последней группе относятся сельскохозяйственные предприятия, непосредственно обслуживающие центр.

Исходя из формата взаимодействия участников, кластеры могут быть двух типов: территориальные и отраслевые.

Территориальный кластер формируется на основе одного или нескольких промышленных предприятий, функционирование которых тесно связано с местными условиями, обеспечивающими определенные экономические преимущества. Учитывая, что компании зачастую относятся к одной отрасли, производя схожие товары и услуги, они безусловно являются конкурентами. Однако совместное использование общих условий делает очевидными сильные и слабые стороны каждой компании, поскольку пространственная близость позволяет «непо-

[1] *Жидких Александр Анатольевич* – кандидат экономических наук, заместитель начальника Главного управления экономики и инвестиций Алтайского края, начальник управления по науке, инновационной и кластерной политике (г. Барнаул).

средственно» наблюдать и сравнивать любые различия в политике соседних предприятий. Таким образом, фирмы с одинаковыми компетенциями имеют возможность внедрять подтвержденные достижения других, добавляя при этом свои идеи.



а) *б)*

Рис. 1. Условная группировка из 4 элементов, образующих кластер:
а) территориальный кластер; *б)* отраслевой кластер

Отраслевой кластер характеризуется, прежде всего, наличием единого центра, сильной кооперацией, четко выраженной специализацией участников и отсутствием конкуренции между ними. Сотрудничество в таких объединениях распространяется на гораздо большие расстояния нежели чем при горизонтальном взаимодействии и отражает уже существующие производственные и рыночные связи. Таким образом, географическая близость предприятий является желательной, но не необходимой. Наиболее важным условием связанности являются взаимодополняемость и разделение труда. Компании кластера специализируются на отдельных стадиях производственного процесса, обладая при этом опытом и квалификацией, которые могут быть использованы в осуществлении различной, но дополняющей друг друга деятельности. Существование ядра отраслевых кластеров крайне выгодно для региона, поскольку зачастую они не зависят от местных природных условий и не ограничены локальным рынком.

Определение границ кластера является непростой задачей с той точки зрения, что они должны охватывать все предприятия, организации и отрасли связи с которыми имеют существенное значение. Принимая во внимание многообразие форм коммуникации, и в целях обеспечения устойчивости всей системы, подобная свобода действий должна происходить в строго организованной среде, и здесь возникает следующий вопрос, какой именно уровень пространства в большей степени им соответствует (район или регион). Несмотря на то что многие используют эти понятия как синонимы, их необходимо разграничить.

Для наших целей район – это объективно существующая и функционирующая хозяйственная система, включающая один или несколько территориальных кластеров, структура, специализация и границы которых обусловлены рядом закономерностей.

Экономика региона в свою очередь складывается из совокупности экономик его районов, и элементами такой системы являются прежде всего предприятия входящие в кластеры, включая вспомогательные отрасли. Именно они образуют разного рода сети, связывая при этом пространство через соответствующие информационные и материальные потоки. Теснота подобных связей может быть различной в силу того, что хозяйствующие субъекты имеют отраслевую специализацию, иные функциональные и организационные характеристики, разное отношение к целесообразности взаимодействия друг с другом, и т.д. Различие ресурсов, которыми располагают элементы хозяйства, и несовпадение их целей играют не менее важную роль в формировании кластера и

его отношений со средой, чем адаптивные модели поведения. Любая хозяйственная система состоит из относительно обособленных частей, обладающих определенными свойствами, и контакт возможен лишь в том случае если два элемента отличаются между собой, могут дополнить друг друга и чем-то обменяться. Таким образом, по мере возрастания различий увеличивается разнообразие возможных отношений. Движущей силой в этом процессе являются институты, которые призваны обеспечить благоприятную среду. Именно институциональная инфраструктура создает физический рисунок регионального пространства и делает возможной многочисленные связи. Ее полномочия и возможности зависят от модели формирования «снизу вверх» или «сверху вниз». Это могут быть структуры создаваемые компаниями, научно-исследовательскими институтами, университетами, и органами власти. Однако институт это не только инфраструктура, это еще и «общественные отношения». И с этой точки зрения, важную роль играют выполняемые участниками процесса социальные функции. Не секрет, что аспекты, связанные с социальным обеспечением, а также создание соответствующей инженерной инфраструктуры переместились в государственный сектор, поэтому важным достоинством кластерной идеологии становится возможность выявления в потенциальной структуре района отсутствующих звеньев. Это позволяет органам власти принимать решения по размещению объектов транспортной, инженерной и социальной инфраструктуры, которые играют роль «опор» в связях между элементами необходимых для полноценного функционирования и развития объектов производственного назначения на той или иной территории.

И третий вопрос. Как регулировать экономический рост? Ответ очевидный, это направленное конструирование пространства или районирование, т.е. выделение и обоснование районов различного типа. Пространственная кластеризация тесно связана с районированием, целью которого является обеспечение управляемости.

Процесс территориального обособления отличается сложностью и сопряженностью многих причин.

В целом общий подход к выявлению районов можно свести к следующим положениям:

- учет различий в специализации хозяйства и выявление устойчивости этой специализации в сопоставлении с перспективными направлениями социально-экономического развития региона;
- выявление районообразующего значения кластерных объединений как территориальных, так и отраслевых;
- анализ интенсивности и конфигурации экономических связей, отражающих характер функционирования пространственно локализованных региональных экономических систем;
- вероятность реализации крупных инвестиционных проектов с оценкой их возможного влияния на экономику региона;
- учет особенностей географического положения и природно-климатических условий отдельных частей территории.

Таким образом, мы получаем систему районирования, которая при подтверждении своей эффективности может привести к изменению системы планирования государственных инвестиций, распределения субсидий и в целом регионального экономического развития.

II. Алтайский край: приоритеты и кластеры

По статистическим данным, 57 % валового внутреннего продукта обеспечивают 10 регионов: гг. Москва, Санкт-Петербург, Тюменская, Московская, Свердловская, Самарская области, Республики Татарстан и Башкортостан, Краснодарский и Красноярский края, причем почти 25 % составляет вклад Москвы и около 10 % Тюменской области.

Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что в России экономический рост сосредоточен в агломерациях, регионах с городами-миллионерами, крупных национальных автономиях, добывающих и ресурсоперерабатывающих регионах. В этих условиях регионы не являющиеся «стратегическими» должны реализовать собственные конкурентные преимущества.

Алтайский край очень нетипичный для Сибири регион. Аграрная специализация обеспечила равномерную систему расселения и формирование ключевой отрасли нашей экономики –

пищевой и перерабатывающей промышленности. Впоследствии появилась аграрная наука, машиностроение, ориентированное на сельское хозяйство, производство шин для сельхозтехники, грузовых вагонов. Параллельно развивалась многопрофильная оборонная промышленность в части химии, двигателестроения, приборостроения, патронов, военной формы. Все это требовало квалифицированных кадров что повлекло развитие профильных вузов и системы среднеспециального образования. Наряду с этим формировалась социальная инфраструктура, система здравоохранения и санаторно-курортный комплекс. К 1990 г. край представлял собой с одной стороны очень сбалансированный территориально-производственный комплекс аграрно-индустриального типа, а с другой – промышленный узел оборонного профиля. Смена политического строя потребовала формирования новой системы сбыта промышленной продукции, которая стала либо неконкурентоспособной либо невостребованной государством. Оказались утраченными целые отрасли промышленности, а оставшиеся без работы люди сформировали новый сектор экономики – малое предпринимательство, которое так или иначе оказалось связано с аграрно-промышленным комплексом и торговлей.

Спустя почти 25 лет мы имеем совершенно иную структуру экономики которая уже вменьшей степени подвержена кризисному влиянию. Тем не менее опасность существует. В структуре обрабатывающей промышленности помимо пищевой и перерабывающей (40 %), около 40 % занимают 3 вида экономической деятельности, представленные всего 4 предприятиями: ОАО «Алтай-кокс», ОАО «Алтайвагон», ОАО «Сибэнергомаш» и ОАО ПО «Алтайский шинный комбинат». Эти предприятия входят в крупные федеральные холдинги которые определяют их экономическую и социальную политику.

Это предопределяет необходимость развития «укорененных» видов экономической деятельности, основанных на региональных преимуществах (рис. 2).

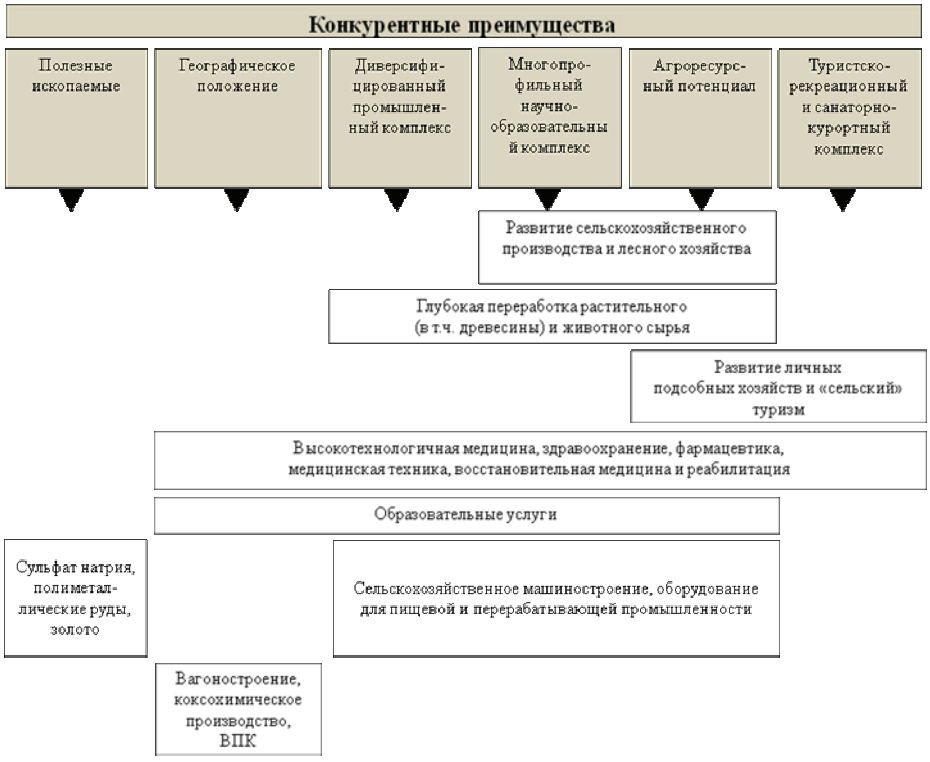


Рис. 2. Региональные конкурентные преимущества Алтайского края

Исходя из этого, целью региональной политики Алтайского края должно стать формирование как можно более самодостаточной экономики не подверженной кризисным воздействиям. На рис. 3 дана характеристика экономических районов края.

Рис. 3. Схема экономических районов и подрайонов Алтайского края

Необходимо сосредоточиться на следующих направлениях:

 на создании аграрно-индустриального территориально-производственного комплекса с полным технологическим циклом;

 развитии высокотехнологичной медицины и санаторно-курортного комплекса;

 развитии системы высшего профессионального образования ориентированной на подготовку студентов из Казахстана и Средней Азии.

Направления развития экономических районов Алтайского края представлены в таблице.

Направления развития экономических районов Алтайского края

Экономический район (подрайон)	Направления развития	Кластеры
1	*2*	*3*
1. Алейский	Сельское хозяйство, производство пищевых продуктов, транспортно-логистическая инфраструктура (автомобильный, железнодорожный, водный), обработка древесины и производство изделий из дерева, производство строительных материалов	Пищевых продуктов
2. Рубцовский 2.1. Рубцовский 2.2. Горняцкий	Сельское хозяйство, производство пищевых продуктов, добыча и обогащение руды и прочих полезных ископаемых, производство машин, транспортных средств и оборудования, металлургическое производство, обработка древесины и производство изделий из дерева, текстильное и швейное производство, транспортно-логистическая инфраструктура (автомобильный, железнодорожный), приграничное сотрудничество, туризм	Пищевых продуктов; добычи рудных материалов; аграрного машиностроения; лесоперерабатывающий
3. Кулундинский 3.1. Кулундинский 3.2. Славгородский 3.3. Благовещенский	Сельское хозяйство, производство пищевых продуктов, химическое производство, производство оборудования, транспортно-логистическая инфраструктура (автомобильный, железнодорожный), приграничное сотрудничество, туризм	Пищевых продуктов; химических веществ; туристско-оздоровительный

Окончание таблицы

1	*2*	*3*
4. Приобский 4.1. Каменский 4.2. Павловский	Сельское хозяйство, производство пищевых продуктов, обработка древесины и производство изделий из дерева, транспортно-логистическая инфраструктура (автомобильный, железнодорожный, водный), туризм	Пищевых продуктов; лесоперерабатывающий
5. Бийский	Химическое производство, фармацевтическое производство, производство продуктов питания и биологически Активных добавок, сельское хозяйство, производство строительных материалов, производство готовых металлических изделий, транспортно-логистическая инфраструктура (автомобильный, водный, железнодорожный), туризм	Биофармацевтический; пищевых продуктов; строительных материалов
6 Белокурихинский	Санаторно-курортное лечение, туризм и отдых, производство пищевых продуктов, сельское хозяйство.	Санаторно-курортного отдыха и туризма; пищевых продуктов
7. Барнаульско-Заринский 7.1. Барнаульский 7.2. Заринский	Высокотехнологичная медицина и реабилитация, производство продуктов питания, образовательные услуги, наука, производство строительных материалов, транспортно-логистическая инфраструктура (автомобильный, железнодорожный, водный), машиностроение и металлообработка, бизнес – инфраструктура, культура, торговля, сельский туризм	Медицинский; продуктов питания; строительных материалов; энергомашиностроения и энергоэффективных технологий

Применение кластерного подхода позволит сформировать среду для реализации этих направлений, акцентировать на них внимание профессиональных сообществ, привязать результаты их экономической деятельности к развитию локальной территории, обеспечить совместное обсуждение общих проблем, выявление недостающих элементов инфраструктуры, механизмов поддержки и направлений финансирования.

УДК 338.33

КАЧЕСТВО И УРОВЕНЬ ЖИЗНИ В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.Д. Зарецкий[1], Ю.С. Клещева[2]

QUALITY AND LEVEL OF LIFE IN THE REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION

A.D. Zaretsky, Y.S. Klesheva

Ключевые слова: качество жизни, человеческий капитал, медианная заработная плата, расходы населения.
Keywords: quality of life, human capital, the median salary, expenditure.

Одной из наиболее актуальных целей экономической политики государства является достижение высокого и устойчивого роста благосостояния граждан. Особую важность в аспекте повышения качества жизни приобретает человеческий капитал с его знаниями, навыками, здоровьем, так как вся эволюция общественной жизни сопряжена с преобразованиями, способствующими удовлетворению потребностей человека. Среди ученых появляется все больше сторонников объяснения экономического роста через развитие человеческого капитала, которое напрямую зависит от качества жизни индивида. В частности, Р. Капелюшников отмечает, что в новейшей истории России темпы прироста человеческого капитала опережают объем ВВП [6].

Исследование взглядов различных ученых и политиков, лидеров государств и общественных деятелей на концепцию человеческого капитала свидетельствует о том, что он становится важнейшим ресурсом мировой и национальной экономики, составной частью национального богатст-

[1] *Зарецкий Александр Дмитриевич* – доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).
[2] *Клещева Юлия Сергеевна* – старший преподаватель кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

ва развитых стран, фактором повышения их конкурентоспособности. Первоначально под человеческим капиталом понималась лишь совокупность инвестиций в человека, повышающих его способность к труду – образование и профессиональные навыки. В дальнейшем понятие человеческого капитала существенно расширилось. Последние расчеты, сделанные экспертами Всемирного банка, включают в него потребительские расходы – затраты семей на питание, одежду, жилище, образование, здравоохранение, культуру, а также расходы государства на эти цели [1]. Под «человеческим капиталом» понимается запас знаний, навыков, определенного профессионализма и уровень здоровья. Все эти свойства могут быть объединены одним термином – «качество» [2]. В связи с этим возрастает значимость благосостояния населения в контексте повышения качества жизни. Качество жизни – это категория, в которой учитываются разные показатели, такие как материальный достаток, духовные ценности, социальная удовлетворенность и т.д. Таким образом, категория качество жизни является, с одной стороны, результатом или своеобразным показателем эффективности функционирования всех сфер жизнедеятельности общества, а с другой стороны, повышение качества жизни стимулирует дальнейшее развитие этих сфер [3].

В развитых государствах с высокими показателями уровня и качества жизни доля расходов на продукты питания, как правило, намного ниже бедных и развивающихся стран, к которым причисляют Россию. В них для обеспечения полноценного рациона питания тратится в среднем десятая часть семейного бюджета. Иная ситуация в бедных странах, где цены на продукты питания достаточно высоки в сравнении с уровнем доходов населения и на данную статью расходуется значительная часть бюджета семьи. Остальные расходы при этом производятся по остаточному принципу [8]. Проведенный и опубликованный весной 2011 г. в газете «Метро» интернет-опрос показал, что структура расходов людей на жизненно важные предметы далека от оптимальной. Так, непомерно много тратят на питание граждане Российской Федерации – половину своего личного дохода. Это больше, чем во всех других странах. Стало быть, доходов большинства граждан не хватает на другие, жизненно важные нужды (рис. 1) [7].

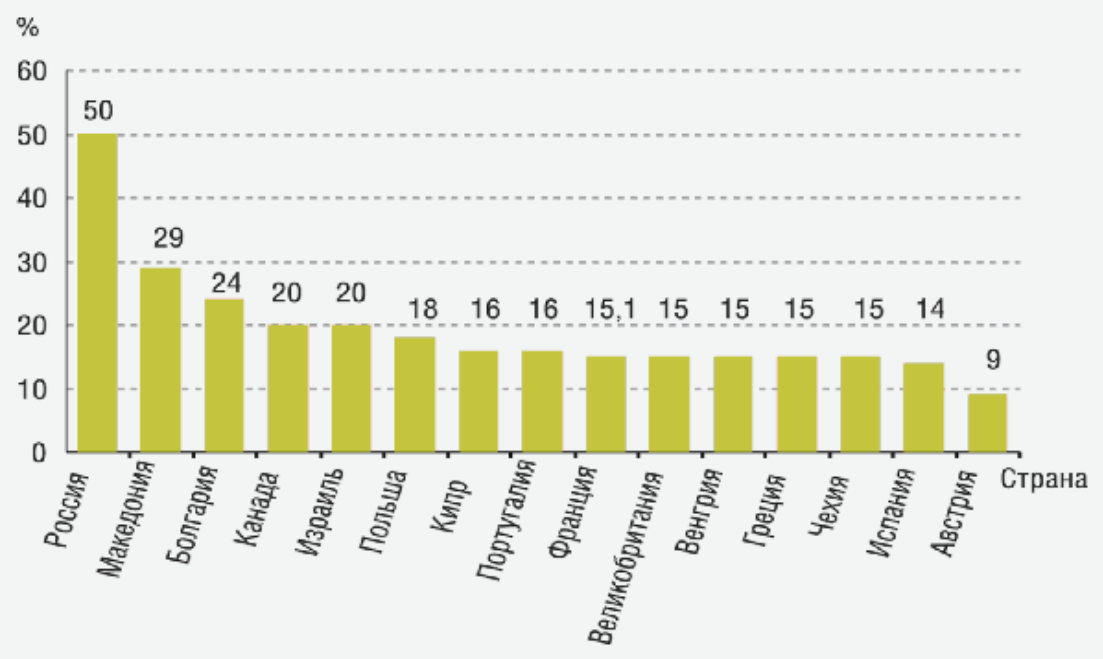


Рис. 1. Расходы на продукты питания в мире, % от личного дохода, в среднем по стране

Эти данные подтверждаются результатами авторского опроса, проведенного в 2012 г. респондентов от 16 до 60 лет, проживающих на территории Краснодарского края. В этом опросе приняли участие 2 210 респондентов, с соблюдением пропорции общей численности городского и сельского населения (53,5 и 46,5 % соответственно) [9] – 1 182 респондента проживают в городах и 1 028 – в станицах и поселках Краснодарского края, цель которого – выявление наиболее

острых проблем, отражающих качество жизни населения. Данная выборка позволила охватить все основные группы населения: городское и сельское, различные половозрастные и социальные группы. В результате 75 % (1 658 чел.) опрошенных ответили, что тратят на продукты питания и другие обязательные расходы (коммунальные платежи, средства гигиены, транспорт, лечение) 50 % ежемесячного дохода домохозяйств, при том, что около 40 % – 884 респондента указали, что расходуют на эти нужды около 80 % дохода, что свидетельствует о низком уровне и качестве жизни подавляющего большинства опрошенных (рис. 2).

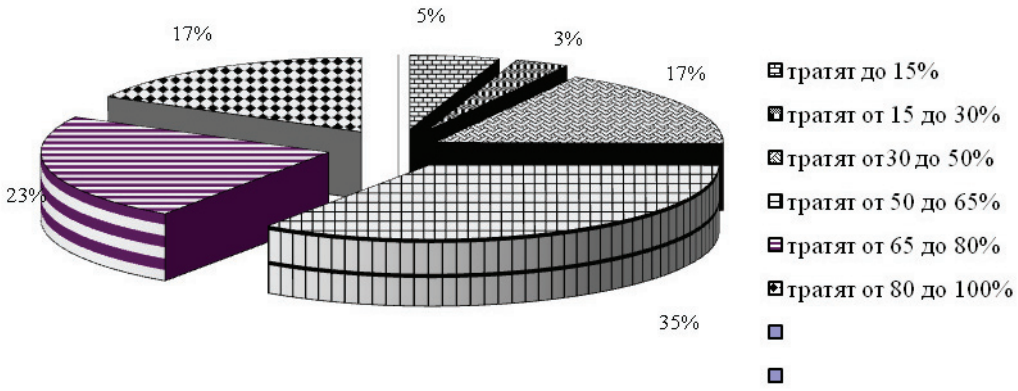


Рис. 2. Затраты респондентов на расходы первой необходимости

Обработка полученных нами экспертных данных показала, что на такие виды расходов как обновление жилища, ремонт, бытовую технику и покупку одежды остается в среднем 10–15 % бюджета семьи, а на культурное развитие и отдых – практически ничего. Остальные 25 % – 553 чел. опрошенных чувствуют себя довольно комфортно их первоочередные расходы не превышают 50 %, что свидетельствует о существенном разрыве в уровне доходов населения края.

Считают ли респонденты такое распределение расходов нормальным положительно, в основном, отвечали те группы опрошенных расходы, которых на питание и коммунальные платежи не превышали в сумме 50 %, при том, что нехватку средств даже на продукты и лечение отметили в сумме 65 % – 1437 чел. опрошенных. В сумме ответы распределились следующим образом: «вполне» ответили 324 респондента; «не хватает на досуг/увлечения/отдых, остальное в норме» – 1 123; не хватает на благоустройство жилья – 1 617; «не хватает на лечение» – 947; «не хватает на продукты» – 706 (рис. 3).

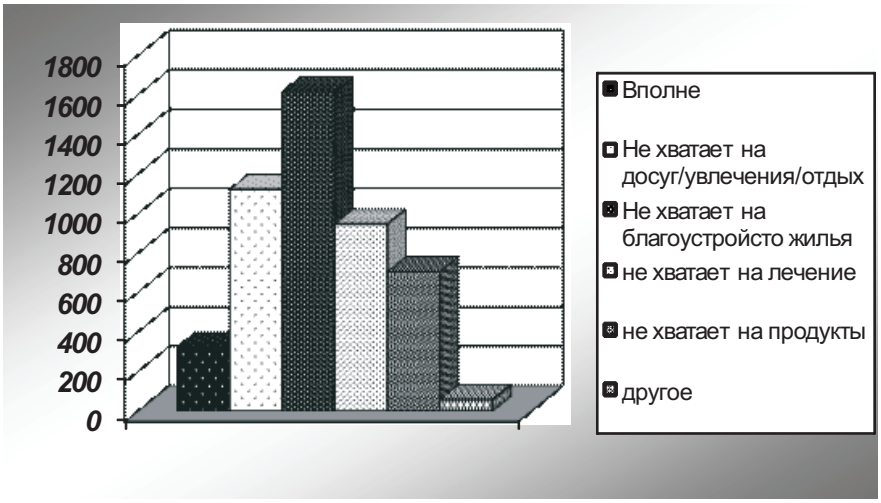


Рис. 3. Ответы на вопрос: «Считаете ли Вы распределение Ваших затрат нормальным?»

Таким образом, лишь 14,6 % в полной мере удовлетворены тем как распределяются их расходы, а следовательно, могут себе позволить направлять дополнительные средства на лечение, саморазвитие, отдых, благоустройство жилья, покупать более качественные товары либо направлять средства в сбережения.

Данная статистика также совпадает с выводами полученными в результате опроса ВЦИОМ, по результатам которого 58 % опрошенных оценивают затраты на лекарственные препараты как обременительные для своего бюджета, а 19 % (практически каждый пятый) утверждают, что им не хватает денег для приобретения самых необходимых лекарств (рис. 4). И здесь не идет речь об оплате, например, занятий в бассейне или спортзале. Из-за недостатка средств жители России вынуждены экономить не только на питании, но и на лекарствах, соответственно в данной ситуации не обеспечивается нормального воспроизводства человеческого капитала.

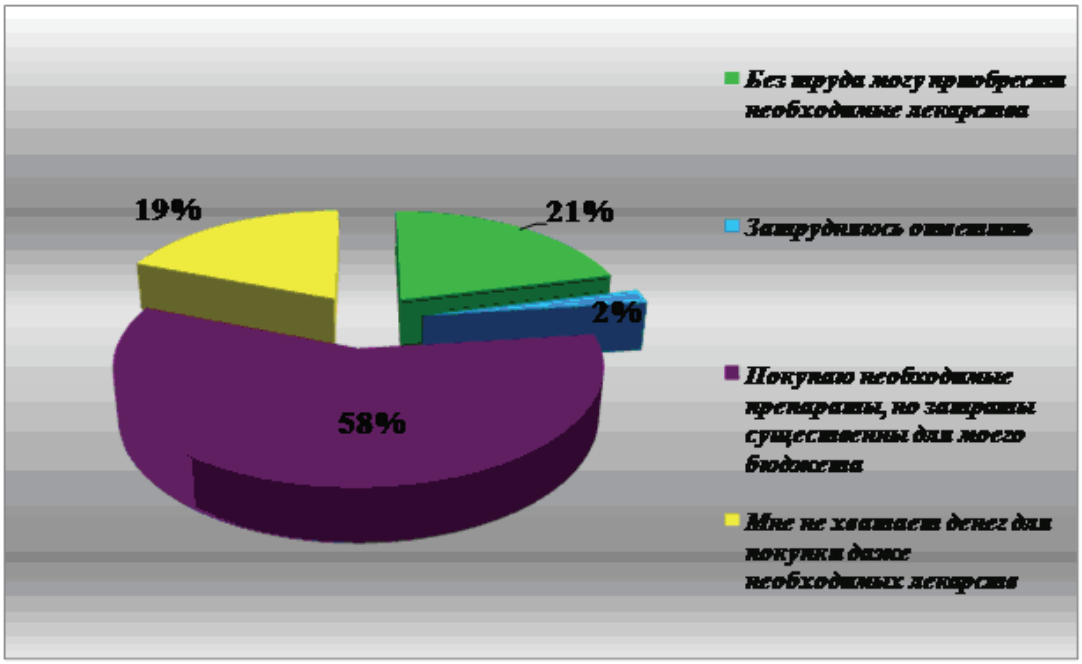


Рис. 4. Результаты опроса граждан России о целесообразности приобретения лекарств в 2010 г. [7]

В ответах на вопрос: «Решение каких проблем позволило бы повысить качество жизни Вашей семьи» каждый респондент мог выбрать неограниченное количество ответов, присваивая степень важности проблемам, где номер 1 – наиболее острая проблема и далее по убыванию важности. Ответы респондентов распределились следующим образом:

1) «завышенные цены на товары первой необходимости» выбрали 639 чел.;
2) «высокие цены и низкий уровень доходов» – 427 респондентов;
3) «низкий уровень доходов» – 218;
4) «высокий уровень инфляции» – 76;
5) «завышенные цены на жилье и отсутствие приемлемого кредитования» – 113;
6) «завышенные тарифы на жилищно-коммунальное хозяйство» – 410;
7) «недопустимая дороговизна медикаментов» – 175;
8) «увеличить налоги для богатого населения и снизить для бедного» – 148;
9) другое – 4 респондента (не отражены в графике).

Из рис. 5 видно, что больше всего население беспокоят цены на предметы первой необходимости, низкий уровень доходов и дороговизна медикаментов, подтверждая данные полученные в вопросе о структуре расходов.

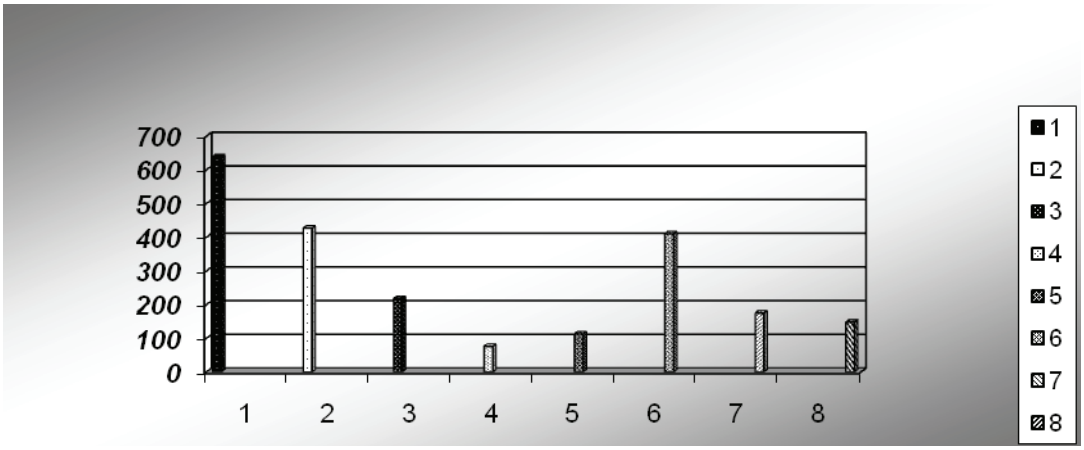


Рис. 5. Значимость проблем из блока «Финансы»

Сумму ежемесячного дохода минимально-достаточную для жизни большинство (708 чел.) опрошенных оценило в 16–20 тыс. р., а интервалы в 5–10 и 11–15 тыс. р. выбрали 97 и 153 чел. соответственно, что подтверждает непредвзятость и искренность респондентов (см. рис. 6).

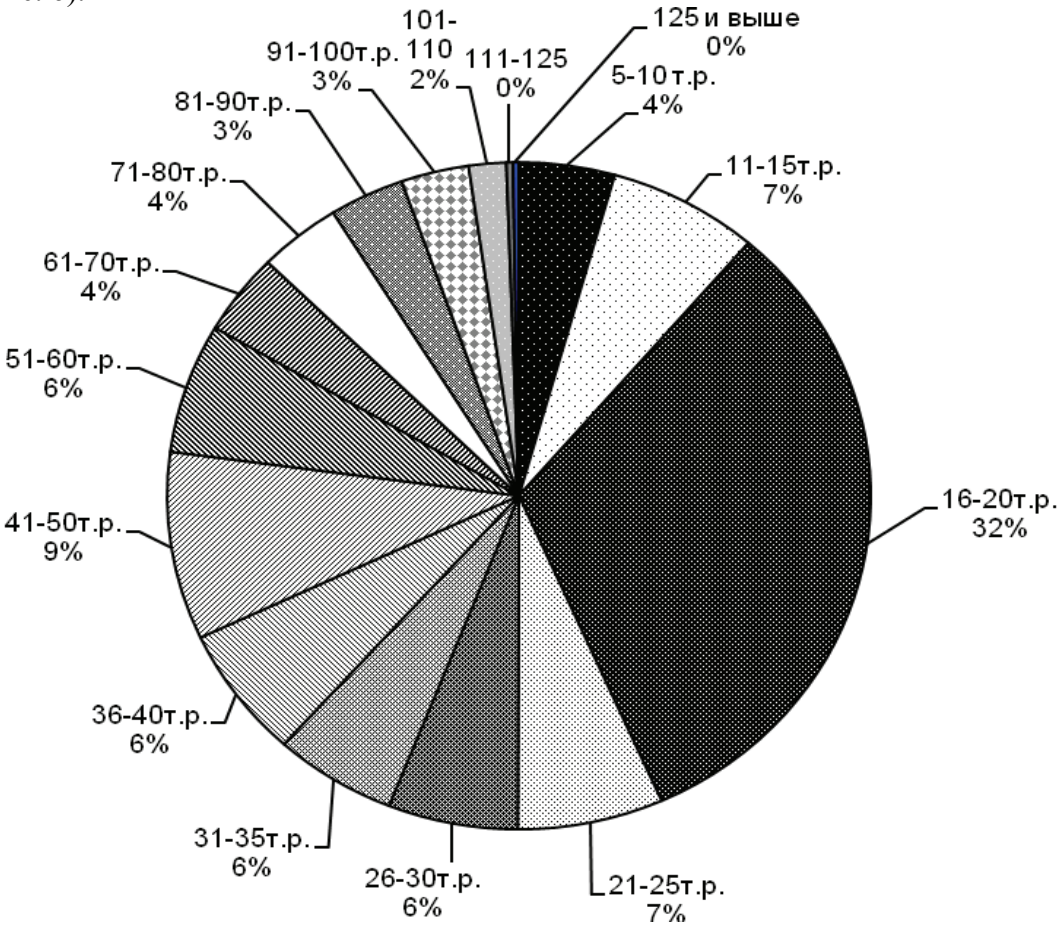


Рис. 6. Какая сумма ежемесячного дохода, на Ваш взгляд, является минимально-достаточной (необходимой) для жизни (тыс. р.)

Согласно рейтингу РИА медианная заработная плата в Краснодарском крае составила 17,8 тыс. р. в 2013 г. Медианная зарплата является величиной, при которой ровно 50 % работников в регионе зарабатывают больше этого уровня, а 50 %, соответственно, меньше. Таким образом, подтверждаются данные результатов, проведенного мониторинга. В отличие от

самого благополучного округа в рейтинге – Ямало-Ненецкого, в котором данный показатель составил 52,4 тыс. р., Краснодарский край существенно отстает, но в то же время в Республике Дагестан данный показатель составил всего 11,6 тыс. р., а в целом по России – 21,3 тыс. р. При этом, в Краснодарском крае отмечен довольно высокий процент – 15,2 % населения, доходы которого менее 9 тыс. р., в отличие от 0,6 % в Ямало-Ненецком и 0,1 % в Камчатском крае, в котором отмечен наименьший процент работников, зарабатывающих менее 9 тыс. р. и 2 % населения с доходами выше 75 тыс. р., в отличие от Тамбовской области, республик Марий Эл и Мордовии, в которых отмечен минимальный процент – 0,6 % респондентов с заработной платой выше 75 тыс. р.

Наивысший показатель отношения медианной заработной платы к стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг в Ямало-Ненецком округе – 3,7 % против наименьшего в 1,3 % в Республиках Калмыкия, Дагестан и 1,8 в Краснодарском крае, что может свидетельствовать о завышенных ценах по отношению к уровню заработных плат либо к наличию неофициальных источников доходов.

Коэффициент Джини, показывающий степень расслоения по уровню доходов населения наиболее высок в Чеченской республике – 40,1 %, Неоспоримым лидером в России по минимальному значению коэффициента Джини является Белгородская область. Коэффициент Джини в этом регионе равен всего 29 %, что говорит о высокой степени социального равенства. Достаточно отметить, что по всей России на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, при проведении выборов в представительные органы власти, за коммунистов, обещающих возврат к социалистическим отношениям, голосует стабильно около 20 % населения [4]. Для сравнения, примерно такой же результат коэффициента наблюдается у Белоруссии, в которой в сильной степени проявляются элементы социалистической экономики, присущие бывшему СССР. В Краснодарском крае данный показатель составил 33,7 %. Если сравнивать результат Белгородской области с экономически развитыми странами, то можно отметить, что в Германии или во Франции, не говоря уже о скандинавских странах, коэффициент Джини даже ниже, чем в Белгородской области (на уровне 25 %), т.е. неравенство еще меньше. С другой стороны, в таких развитых странах как Нидерланды, Испания или Канада этот коэффициент немного выше, т.е. неравенство в доходах здесь больше, чем в Белгородской области. Таким образом, уровень неравенства зарплат (в отличие, впрочем, от их абсолютных значений) в российском регионе-лидере в целом находится на типичном европейском уровне. В целом же неравенство зарплат в России согласно коэффициенту Джинни находится примерно на уровне Японии или Португалии [5].

Таким образом, качество жизни в регионах России, помимо других факторов, зависит от величины заработной платы:

- анализируя уровень заработных плат корректно использовать медианную вместо средней заработной платы;
- в РФ соотношение уровня доходов к уровню затрат на товары первой необходимости крайне низкое, что может приводить к деградации человеческого капитала;
- Краснодарский край занимает среднюю позицию по уровню жизни среди других регионов России, при этом уровень цен в крае находится на довольно высоком уровне.

В качестве рекомендаций по улучшению ситуации в РФ целом и Краснодарском крае, в частности, необходимо, ориентируясь на медианную заработную плату повышать уровень доходов населения, чему должна способствовать государственная политика. В качестве инструментария целесообразно введение Федерального закона о качестве жизни населения, в котором необходимо предусмотреть проведение регулярного мониторинга за качеством жизни населения с целью принятия оперативных мер по исправлению возникающих диспропорций.

Литература

1. Галеева Е.И., Гафиятов И.З. К вопросу об оценке стоимости человеческого капитала России // Проблемы современной экономики. 2013. № 2 (46).

2. Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е., Клещева Ю.С. Накопление человеческого капитала как фактор повышения качества жизни // FUNDAMENTAL RESEARCH. 2012. № 9.

3. Зарецкий А.Д., Клещева Ю.С. Историческая эволюция категории «качество жизни» и предпосылки к его возникновению. Качество жизни: проблемы и перспективы XXI века: монография / под общ. ред. Г.В. Астратовой. Екатеринбург, 2013.

4. Зарецкий А.Д., Клещева Ю.С. Региональная «экономика знаний» как фактор повышения качества жизни // Вестник Южно-Российского государственного технического университета. 2012. № 5.

5. Исследование различий зарплат в регионах России / Официальный сайт РИА Рейтинг/ Государственный сектор. URL:http://riarating.ru/regions_study/20131029/610592758.html (дата обращения: 22.05.2014).

6. Капелюшников Р. Сколько стоит человеческий капитал России? // Вопросы экономики. 2013. № 2.

7. Окрепилов В.В. Развитие экономики здоровья как фактор повышения качества жизни // Экономика и управление. 2011. № 11 (73).

8. Россия заняла невысокое 30-е место в рейтинге стран по расходам на еду. URL: http://riarating.ru/countries_rankings/20121130/610457539.html

9. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю. URL: http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/ru/statistics/population/ (дата обращения: 30.07.2013).

УДК 338.462

ДВИЖЕНИЕ К СТАНДАРТИЗАЦИИ В СФЕРЕ УСЛУГ – ОТРАЖЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

А.Д. Зарецкий[1], Т.Е. Иванова[2]

THE MOVEMENT TOWARDS STANDARDIZATION IN THE SPHERE OF SERVICES – THE REFLECTION OF THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS

A.D. Zaretsky, T.E. Ivanova

Ключевые слова: сфера услуг, качество услуг, стандартизация, социальная ответственность.
Keywords: scope of services, the quality of the services, standardization, social responsibility.

Статья подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 14-02-00313а.

Анализируя наиболее существенные тенденции в секторах экономической деятельности, основатель концепции постиндустриального общества Д. Белл подчеркивал, что в развитых странах в течение второй половины XX в. обозначилась четкая тенденция движения от нарастания материальных благ к приобретению разнообразных услуг. Совершилось «зеркальное изменение пропорций занятости» в структуре экономики – если в начале века лишь трое из десяти работников с США были заняты в сфере услуг, то к 1980 г., по его прогнозам, в ней должно работать семеро из каждых десяти. Объясняется это тем, что «если индустриальное общество определяется через количество товаров, обозначающее уровень жизни, то постиндустриальное общество определяется качеством жизни, измеряемым услугами и различными удобствами…» [1].

Реальность подтвердила прогнозы ученого – доля сферы услуг в ВВП развитых стран Европы, Японии и Америки достигает в настоящее время 70 %, странах Таможенного союза – 50 %. Этот динамичный сектор обеспечивает занятость около 50 % трудоспособного населения, притягивает более 40 % мирового рынка инвестиций, открывает простор для разнообразных инноваций, направленных на создание «умной» городской инфраструктуры. Надежность и качество производственных услуг снижает риски техногенных катастроф, спо-

[1] *Зарецкий Александр Дмитриевич* – доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

[2] *Иванова Татьяна Евгеньевна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

собствует модернизации производственных фондов, расширяет возможности использования современных систем связи и информационных технологий.

Ежегодный прирост международной торговли услугами опережает рост торговли товарами, поэтому не случайно последнее десятилетие XX в. было провозглашено ЮНЕСКО ООН десятилетием услуг. Происходящие на глазах современников качественные преобразования в предоставлении жилищно-коммунальных, бытовых, торговых, медицинских, образовательных, спортивно-оздоровительных и других современных услуг для населения не просто обеспечивают повышение жизненного комфорта, но создают совершенно новое качество жизни, наращивания и эффективного использования человеческого капитала [2].

Постоянно растущие запросы населения, научно-технические достижения и возможности использования инновационных технологий стимулирует развитие малого и среднего предпринимательства, компании которого являются основными производителями услуг, ведут к росту их разнообразия, но в то же время эти субъекты испытывают давление рынка в связи с ужесточением требований к их качеству и безопасности. В данных условиях значительно возрастает социальная ответственность поставщиков услуг и иных заинтересованных сторон за ближайшие и отдаленные последствия своей деятельности. Поэтому государство и бизнес предпринимают различные действия, направленные на создание условий, повышающих гарантии качества услуг. В России укрепляется правовое поле для защиты прав потребителей, приняты и реализуются различные государственные программы, приоритетные национальные проекты и иные инициативы отраслевого, регионального и корпоративного уровня [3].

Особо значимой является государственная деятельность в плане стандартизации и сертификации, что является наиболее адекватным способом формирования устойчивых требований к качеству услуг и процессам их оказания, аккумулирующим в себе передовой опыт и институциональные инструменты регулирования соответствующего уровня качества, удовлетворяющего растущим требованиям потребителей.

Мировая практика стандартизации услуг начала активно развиваться с 2000 г. и в настоящее время находится в активной стадии разработки[1]. Большинство фирм используют европейские стандарты качества, с помощью которых демонстрируют приверженность принципам социальной ответственности перед потребителями и добиваются различных преимуществ, в том числе повышения удовлетворенности заказчиков, доверия к провайдерам услуг, улучшения условий контрактных отношений, усиления рекламного воздействия, роста доли рынка и устойчивости доходов.

Следует отметить, что ввести параметры стандартизации провести оценку услуг различных отраслей и сфер деятельности гораздо сложнее, чем для материальных товаров. Особенности и сложности стандартизации в сфере услуг связаны с необходимостью установления требований к процессам оказания услуг, к обслуживающему персоналу, к условиям обслуживания, что осложняется в большинстве случаев индивидуальным подходом к требованиям клиента. Неотделимость услуг от исполнителя и участие в процессе подчас непредсказуемого покупателя ограничивает или создает полную невозможность количественных характеристик, оценок и испытаний нематериализованных услуг, применения инструментальных методов при контроле и проверке результата оказания услуг, вследствие чего расширяется сфера использования в основном экспертных и социологических оценок степени удовлетворенности потребителя.

---

[1] Объектом стандартизации является также сфера государственных услуг, практическая разработка стандартов качества, которая началась в 1991 г. в Великобритании в связи с принятием Хартии граждан (Citizen s Charter). В России аналогичная работа началась с принятия Правительством РФ Концепции административной реформы в 2005 г. и получила дальнейшее расширение в соответствии с Концепцией снижения административных барьеров и повышения доступности государственных и муниципальных услуг на 2011–2013 годы, предусматривающей масштабную работу по регламентации публичных услуг, создание многофункциональных центров их предоставления, организации «электронного правительства» и др. [4].

Развивающаяся сфера услуг объективно нуждается в национальной стандартизации, находящейся в сфере государственной компетенции. К аргументам, оправдывающим это утверждение, можно отнести следующие.

Во-первых, сфера услуг, как правило, является полем деятельности преимущественно малого и среднего предпринимательства, не имеющего возможности самостоятельно осуществлять разработку технологий и процедур оказания услуг; за последние десятилетия сюда влился огромный поток людей с отсутствием опыта и соответствующих навыков, а подчас – и нужной специальности. Во-вторых, наличие стандартов противодействует недобросовестной конкуренции, снижает риски бизнеса и способствует взаимовыгодному выстраиванию отношений на рынке. В-третьих, международные органы по стандартизации также сравнительно недавно стали заниматься разработкой стандартов на услуги. Ранее стандарты рассматривали как нечто, применимое только к овеществленной продукции. Идея разработки стандартов на нечто нематериальное, каковым являются услуги, является новаторской.

Основополагающие принципы разработки стандартов на услуги аналогичны традиционным и включат безопасность, открытость, широкий выбор, соблюдение прав потребителей, свободный доступ, честность, качество, соблюдение экологических требований, соответствие законодательным нормам, что в полной мере отвечает принципам социальной ответственности бизнеса. Одним из ключевых вопросов стандартизации в этой сфере является идентификация ожиданий потребителей и измерение их удовлетворенности.

В соответствии с межгосударственным стандартом [5] услуга рассматривается как результат взаимодействия поставщика и заказчика и внутренней деятельности поставщика по удовлетворению потребностей заказчика. Требования к услуге должны быть четко выражены характеристиками, поддающимися определению и оценке заказчиком. Процессы, обеспечивающие предоставление услуги, также нуждаются в выражении характеристиками, которые не всегда могут быть определены заказчиком, но непосредственно воздействуют на исполнение услуги. Оба вида характеристик должны обладать способностью подвергаться оценке сервисной организацией на их приемлемость с помощью установленных стандартов.

Одним из основных документов, регламентирующих качество услуг, является международный стандарт ИСО 9004-2-91 «Административное управления качеством и элементы системы качества», где услугам посвящен раздел «Руководящие указания по услугам». Положения данного стандарта дополняются национальным стандартом РФ ГОСТ Р 52113-2003 «Услуги населению. Номенклатура показателей качества», введенный 1 июля 2004 г. [5].

Показатели качества устанавливают на определенных этапах жизненного цикла результата услуги и для каждого из них могут быть выбраны свои индикаторы. Совокупность показателей качества услуг вносят в следующие документы:

- стандарты вида «Номенклатура показателей качества» для конкретной группы (вида) однородных услуг;
- стандарты на услуги, процесс обслуживания (предоставления услуги), предприятия сферы услуг;
- стандарты вида «Требования к обслуживающему персоналу» для различных видов услуг;
- документы системы управления качеством;
- правила, методики и рекомендации по оценке соответствия услуг, процесса обслуживания (предоставления услуги), предприятия и аттестации персонала [6].

Контент-анализ различных источников, в том числе о деятельности международных сертификационных органов, доказывает, что построение системы менеджмента качества и ее сертификация повышают рыночную стоимость компании в среднем на 5–10 %. Наличие международного сертификата может иметь решающее значение при привлечении инвестиций, так как повышает уровень надежности компании и, следовательно, доверия к ней со стороны потенциальных инвесторов. Иными словами, сертификат служит своего рода гарантией для инвестиционных компаний. Стандарты серии ISO 9001 также позволяют:

 улучшать систему управления за счет структурированности и упорядоченности деятельности компании;

 сокращать издержки за счет снижения дефектов продукции и несоответствий в документообороте;

 уменьшать риски за счет большей прозрачности процессов;

 увеличивать объемы продаж за счет повышения удовлетворенности клиентов;

 сотрудничать с западными компаниями (для выхода на западный рынок почти всегда требуется сертификат ISO 9001);

 выигрывать тендеры, объявляемые различными компаниями или государственными органами.

В последние годы в России начали проводить работы по сертификации по стандартам ISO предприятия сферы услуг. Пока доля таких субъектов невелика. Проблема в том, что российские компании, по мнению самих предпринимателей, «воспринимают требования стандартов ISO как еще одно внешнее насилие, а не как способ самоусовершенствования. Зачастую причина, по которой стандарты «не попадают в цель», – репрессивный менеджмент. Сотрудники, зная, что за любую проблему в зоне их ответственности каждого ждет наказание, стараются сузить эту зону, а ответственность сделать расплывчатой и неопределенной, не проявлять инициативы и не предлагать улучшений. В результате наши предприятия решают не как выполнить или применить требования стандартов, а как обойти их» [7].

Однако динамика движения в данном направлении непременно будет положительной, поскольку усиливающаяся конкуренция на рынке услуг, а также требования к безопасности товаров и услуг постоянно повышаются и экономически вынуждает бизнес к этому. Одним из убедительных примеров может, например, служить деятельность в сфере торговли и общественного питания, где развивается система менеджмента безопасности пищевой продукции на основе стандартов ISO 22000, устанавливающих требования и нормы применительно к изготовлению пищевой продукции, ее сертификации, использованию и продаже, т.е. ко всем этапам жизненного цикла. Эквивалентом данного нормативного документа является российский стандарт ИСО 22000 ХАССП, согласно которому услуги общественного питания предприятий различных типов и классов, а также индивидуальных предпринимателей должны соответствовать его требованиям [8]. С 1 июля 2013 г., после вступления семи «пищевых» технических регламентов Таможенного союза, внедрение системы ИСО 22000 ХАССП стало обязательной процедурой.

Разработка и внедрение в практику менеджмента качества услуг современных стандартов и систем сертификации, как апробированного инструментария повышения их качества, позволяет не только повысить гарантии, в первую очередь их безопасности для потребителя, но и содействует изменению его позиции от лояльности к приверженности определенному бренду производителя услуг.

Литература

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования/ Перевод с англ. 2-е изд., испр. и доп. М.: Academia, 2004.

2. Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е. Качество жизни // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2012. № 9.

3. Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е. Корпоративная социальная ответственность. Мировая и отечественная практика: учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. Краснодар: Просвещение-Юг, 2013.

4. Концепция снижения административных барьеров и повышения доступности государственных и муниципальных услуг на 2011–2013 годы. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 10 июня 2011 г. № 1021- р.

5. Межгосударственный стандарт ГОСТ 30335-95, ГОСТ Р 50646-94 «Услуги населению. Термины и определения».

6. ГОСТ Р 52113-2003 «Услуги населению. Номенклатура показателей качества».

7. Воробьев А. Как внедрить систему менеджмента качества на предприятии. http://www.gd.ru/articles/view/id/344-kak-vnedrit-sistemu-menedjmenta-kachestva/#ixzz32hyxy76T

8. ГОСТ Р 50764-95 «Услуги общественного питания. Общие требования».

УДК 657.1

ОТ БАЛАНСА К БАЛАНСУ: РАННИЕ ПРАКТИКИ

***Е.С. Зинченко*[1]**

FROM BALANCE SHEET TO BALANCE SHEET: EARLY PRACTICES

E.S. Zinchenko

Ключевые слова: пробный баланс, «bilancio del libro», переноса сальдо в новые учетные книги
Keywords: trial balance, «bilancio del libro», «summa summarium», transfer the balance to the new account books.

Конец XIX в. и первые семьдесят лет XX в. по праву можно назвать столетием глубоких научных исследований в области истории возникновения и развития бухгалтерии. Начиная от Фабио Беста (Besta) [22] и его последователей, представителей итальянской научной школы, были выполнены крупные исследования в архивах Италии.

В 1865 г. Десимони (Desimoni), тогдашний директор архива г. Генуи, поведал о находке – наиболее ранней, как считалось долгие годы, бухгалтерской книге, которая велась методом двойной записи. Книгу детально исследовал и опубликовал первые статьи Г. Сивекинг (Sieveking) [12, 13].

Профессор А. Сапори (Sapori) в 1934 г. опубликовал свое видение бухгалтерской книги компании Перуцци за 1335–1343 гг. [38].

Профессор Ариго Кастеллани (Castellani) первым, еще в 1950-е годы, обнаружил в государственном архиве г. Флоренции и описал книгу филиала компании Джованни Фаролфи в Салоне (Прованс, Франция), относящуюся к 1299–1300 г. [23].

После Второй мировой войны выделяются имена непосредственных исследователей архивов Томмасо Дзерби (Zerbi) [42] и Федериго Мелиса (Melis) [33]. Итальянские ученые представляли Север Италии. Первый настаиваивал на приоритете Милана в части возникновения двойной бухгалтерии, второй, бывший директор института Франческо Датини в Прато, отдавал пальму первенства Тоскане и компаниям флорентийских купцов за пределами Италии. В семидесятые годы об архивных книгах много писал американец Дж. А. Ли (Lee) [30].

Конечно, нельзя умолчать об общепризнанном американце Раймонде де Рувере. Он писал об итальянских архивах в Генуе, Флоренции, Прато, архивах других стран, хотя не всегда понятно, работал ли он лично с торговыми книгами или использовал их описания другими исследователями. Более того, российский исследователь М.И. Кутер в отдельных случаях ставит под сомнение табличный материал авторитетного ученого, обвиняя его в умышленной перегруппировке показателей [7].

Неоднократно упоминал об архивных исследованиях Э. Перагалло [35], правда, зачастую со ссылкой на других авторов, чаще всего на Фабио Беста [22]. До последних дней проводил архивные исследования Карло Антинори (Antinori) [20–21], один из признанных переводчиков и комментаторов трактата Луки Пачоли.

В XXI в. интерес к архивным исследованиям значительно снизился. По утверждению профессора М.И. Кутера [5, 6, 10, 11], наши западные коллеги считают, что архивы полностью исследованы в прошлом столетии великими учеными, они получили ответы на все волнующие вопросы, и дополнить больше нечего.

Отдельную группу ученых составляют исследователи бухгалтерских трактатов ранних авторов. Этот ряд, естественно, начинается с Фабио Беста, известного антипачолиста. В этом ряду достойное место занимают первые переводчики трактатов Пачоли и его последователей: Э. Иегер, В. Джитти, Э. Вальденберг, О. Бауэр, А. Дюпон, А.С. Литтлтон, П. Кривелли,

[1] *Зинченко Екатерина Сергеевна* – аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

К. Кейль, Дж, Джейсбик, Б. Пенндорф, Э. Перагалло, Р. де Рувер, Э. Вигано, К. Антинори, Г.Р. Хатфилд и др. Этот ряд можно раздвинуть за счет и ныне здравствующих признанных ученых: Б.С. Ями, Э.-Э. Эстебан, Дж. Галасси, Р. Макве, Р. Эдвардс, Ст. Волкер, А. Сангстер, Ст. Зефф.

Как видим, списки весьма скромно представлены российскими учеными. В нем только авторы первых переводов трактата Пачоли на русский язык. Однако нельзя забывать, что русские были третьими, кто перевел Трактата Пачоли на родной язык, за 21 год до первого перевода на английский язык. О.О. Бауэр перевел на русский язык все основные трактаты последователей Пачоли, объединив их в «Мемуары к истории бухгалтерии и памятники священной старины» [1]. С.Ф. Иванов перевел с немецкого языка труд чеха Карла Кейля «О некоторых древнейших обработках трактата Луки Пачиоло по бухгалтерии» [4]. В 1927 г. А.М. Галаган, ученик Фабио Беста, написал замечательную книгу «Счетоводство в его историческом развитии» [2], которая и сегодня весьма полезна для научного познания.

В то время познания россиян в части истории и теории бухгалтерии не уступали другим народам, а многих, например, американцев, значительно превосходили. Но это было тогда, в начале прошлого века. XX в. прошел без нашего участия в научных исследованиях, более того, нам не были доступны результаты труда западных авторов.

В 1958 г. на русский язык профессором М.Ф. Мухиным переводятся около 60 страниц статьи Р. де Рувера [37], которая известна в России под названием «Как возникла двойная бухгалтерия» [15]. Тираж не превышал 1000 экз. Из нее бухгалтеры нашей страны впервые узнали о проводимых в Западной Европе и США архивных исследованиях, которые стали доступны нам только в новом веке.

Профессор Я.В. Соколов – автор многих фундаментальных работ по истории и теории бухгалтерии. Однако его исследования, как и труды Бахчисарайцева и Лозинского, базируются на трудах предшественников, в первую очередь, А.М. Галагана, а также зарубежных авторов.

Профессор М.И. Кутер создал отечественную школу, научные направления которой совмещают литературные источники и архивные исследования. Кутер и его последователи ознакомили россиян и русскоговорящих коллег из ближнего зарубежья с переводами трудов Луки Пачоли, Жака Савари, А.Ч. Литтлтона, Л. Флори. Особую гордость кафедры представляет прямой перевод на русский со староитальянского языка трактата «отца бухгалтерии». Книга не только информативна, но и красочно оформлена. В феврале 2014 г. в Лондоне на конференции, посвященной 520-летию выхода в свет трактата, авторитетный британский ученый Роджер Макве презентовал труд Кубанского госуниверситета в числе 19 лучших изданий, освещающих трактат.

На кафедре сформирован компьютерный архив из более 25000 копий бухгалтерских счетов первых учетных кних Средневековья, отобранных в архивах Прато, Генуи, Флоренции. Это учетные книги 1299–1411 гг. Наша цель – от первых книг средневековой Италии перейти к первым учетным книгам на территории нашей Родины. Таким трамплином может стать книга генуэзской колонии Каффа на территории российского Крыма. Имея опыт построения компьютерных логико-информационных моделей учетной системы коммуны Генуя (1340 г.), такая задача представляется вполне реальной в ближайших планах.

Справедливо напрашиваются вопросы: зачем повторять работу, которую уже проделали западные «авторитеты» и не проще отыскать и перевести на русский язык их публикации? Ответ был дан уже в ходе исследования. Во-первых, исследования, о которых много говорилось, не всегда были детальными, и на них лежала печать «высокой авторитетности» автора, что исключало формирование другого, отличного от сложившегося, мнения. Во-вторых, даже если допустить, что все интересовавшие нас труды находятся на поверхности, то трудно переводить текст (как правило, с итальянского языка или английского языков) вызуально не представляя его предмет и описываемые объеты. В-третьих, требование кубанской научной школы – не принимать на веру ни один текст, даже самых авторитетных авторов, пока это не

получит подтверждение на практичнском материале той эпохи, которая описана в переводимой работе. Кроме того, в ходе исследований у нас появились появились весьма авторитетные консультанты из числа авторов публикаций или, наоборот, их не менее авторитетных оппонентов. Некоторые из них сегодня готовы к совместным тсследованиям.

Автор настоящей публикации принимал участие в изучении комплекса учетных книг компании Франческо Датини в Барселоне. Об этих книгах писали и Ф. Мелис и Р. де Рувер. Де Рувер в основном описывал структуру Бухгалтерского баланса счета «Убытков и прибылей». Однако вопросы глубокого исследования структуры учетных книг, структуры счетов, алгоритмы формирования, методы и учетные процедуры, как правило, оставались без внимания.

Профессор М.И. Кутер и доцент М.М. Гурская исследовали формы выходных сводок и алгоритмы преобразования учетных данных в различных компаниях итальянских купцов (особое внимание уделено компаниям Ф. Датини), расположенных в различных частях Западной Европы.

Наивысший интерес преставляли вопросы:

– форма сводного счета финансового результата;

– поступенчатый характер формирования операционного и финансового результата;

– форма применяемого сальдового баланса («summa summarium» или «bilancio del libro»);

– механизм открытия счетов при уровне развития счетоводства «от баланса к балансу»:

– главенство учетных принципов (ведомственных или территориальных.

Как известно, в в различных главах трактата «О счетах и записях» Пачоли предлагал два баланса, совершенно различных по структуре. Это вводило в замешательство ученых, как в России, так и на Западе. Исследователей баланса можно разделить на три группы:

– первые утверждали, что баланс «summa summarium» есть оборотный, а баланс «bilancio del libro» –сальдовый и необходимо строить два пробных баланса. Изначально таких взглядов придерживался профессор М.И. Кутер. Среди западных исследоватетелей можно назвать труды Э. Перагалло [35];

– вторые, не уделяя должного внимания балансу «bilancio del libro», которой априори мог быть только сальдовым, считали и даже отстаивали, что Пачоли предлагал строить оборотный баланс. При этом спорили, по какой сумме оборотов (до балансирования счета или после) необходимо строить баланс. К сожалению, этим страдала российская научная школа: подобные взгляды разделяли профессор Я.В. Соколов [16, 17], профессор К.Ю. Цыганков [18], доцент С.Н. Карельская [3] и другие. На Западе к их числу можно отнести Э.-Э. Эстебана [25, 26]. Среди современников Пачоли можно назвать Доменико Манцони, который даже построил форму баланса с равными суммами по каждой позиции баланса;

– третьи не сомневались, что пробный баланс Л. Пачоли мог быть только сальдовый и нужно строить только один из двух пробных балансов. Такие позиции четко обозначены в работах в трудах К. Антинори [19–21] и Базиля Ями [40–41].

Проводимые российскими учеными архивные исследования подтвердили правильность третьей группы взглядов. При этом подтвержден приоритет территориального подхода, бухгалтеры выбирали форму баланса «по правилам их местности», и не смотря на различные подходы к форме балансов, средневековые бухгалтеры однозначно понимали главное назначение таких пробных балансов (сальдовый контроль).

В наших предшествующих публикациях [5, 7] приводились фотокопии баланса компании Франческо Датини в Барселоне (на 31 января 1399 г.). Именно о нем писал Р. де Рувер в статье [15, 36], упоминая множество балансов, выполненных в виде книжечек, т.е. по правилу «summa summarium». В работе [9] впервые представлены пробные сальдовые балансы этой же компании на 14 июля 1395 г. и на 16 марта 1398 г., которые также соответствовали правилу «summa summarium».

Как утверждал Э. Перагалло, «на практике бухгалтеры уже давно за долго до Пачоли использовали балансовый счет как просто счет в бухгалтерской книге». Со ссылкой на Ф. Беста [22], он пишет «Андре Барбариго, купец из Венеции, использовал такой счет в своих отчетах в 1434 г. Видимо, в то время пользовались обеими процедурами» [35, с. 392].

В 2013 г. нами найден такой же счет-баланс, принадлежащий компании Датини в Пизе и датированный 1394 г. Как видим, наша находка на 40 лет старше (фото на рис. 1). Текст счета переведен на русский язык и представлен в печати [8].

Приведенный баланс относится к компании Ф. Датини в Пизе (на 13 июля 1394 г.) Не исключено, что этот баланс, построенный по правилу «bilancio del libro», самый ранний из сохранившихся. Источники, упоминающие о нем, не обнаружены даже в работах Федериго Мелиса [33], который считается наиболее авторитетным исследователем архивов средневековых бухгалтерских книг.

Особенность таких пробного сальдового балансов состоит в том, что по каждой строке раздела «Дебиторы», как и раздела «Кредиторы», проставлен адрес счета в старой книге, с которого осуществлен перенос сальдо, и адрес счета в новой книге, на который перенесено сальдо. Таким образом для баланса «bilancio del libro» нет вопросов по процедуре закрытия и открытия счетов.

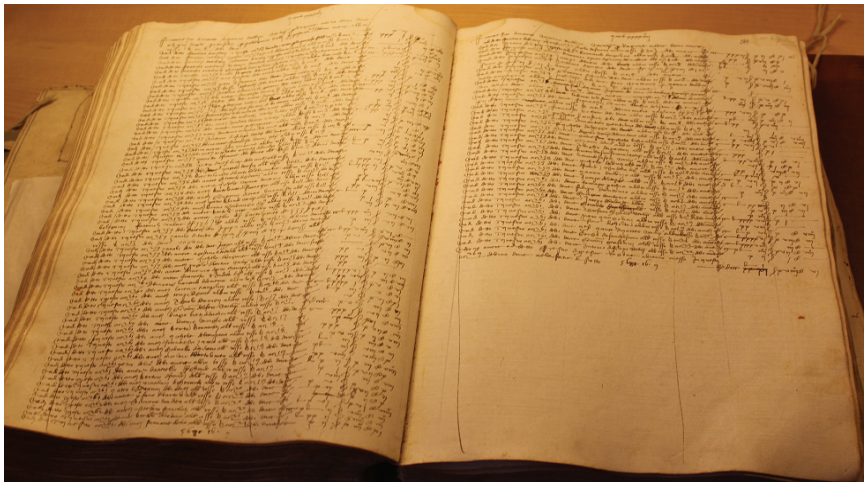


Рис. 1. Первое фолио пробного баланса, построенного по правилу «bilancio del libro» (Prato, AS, D. №361, c. 268 V–269 R)[1]

Особый интерес представляет эта процедура для баланса «summa summarium». Справедливо возникает два вопроса:

– сальдо счетов переносились в новую книгу или в баланс?

– если сальдо переносились непосредственно в новую книгу, то по каким сальдо строился баланс: новой или старой книги?

На рис. 2 приведена схема счета банкира Пиетро Брунетто, занимающего восемь фолио в новой книге. Конечно, построить ее по старой книге или балансу старой книги не представляется возможным, так как на посленем фолио счета указывается номер страницы в балансе, а в балансе приводятся координаты счета в старой книге.

[1] Печатается с разрешения Министерства наследия, культуры и туризма, протокол №1346/28.13.10 от 26 нояб. 2013 г.

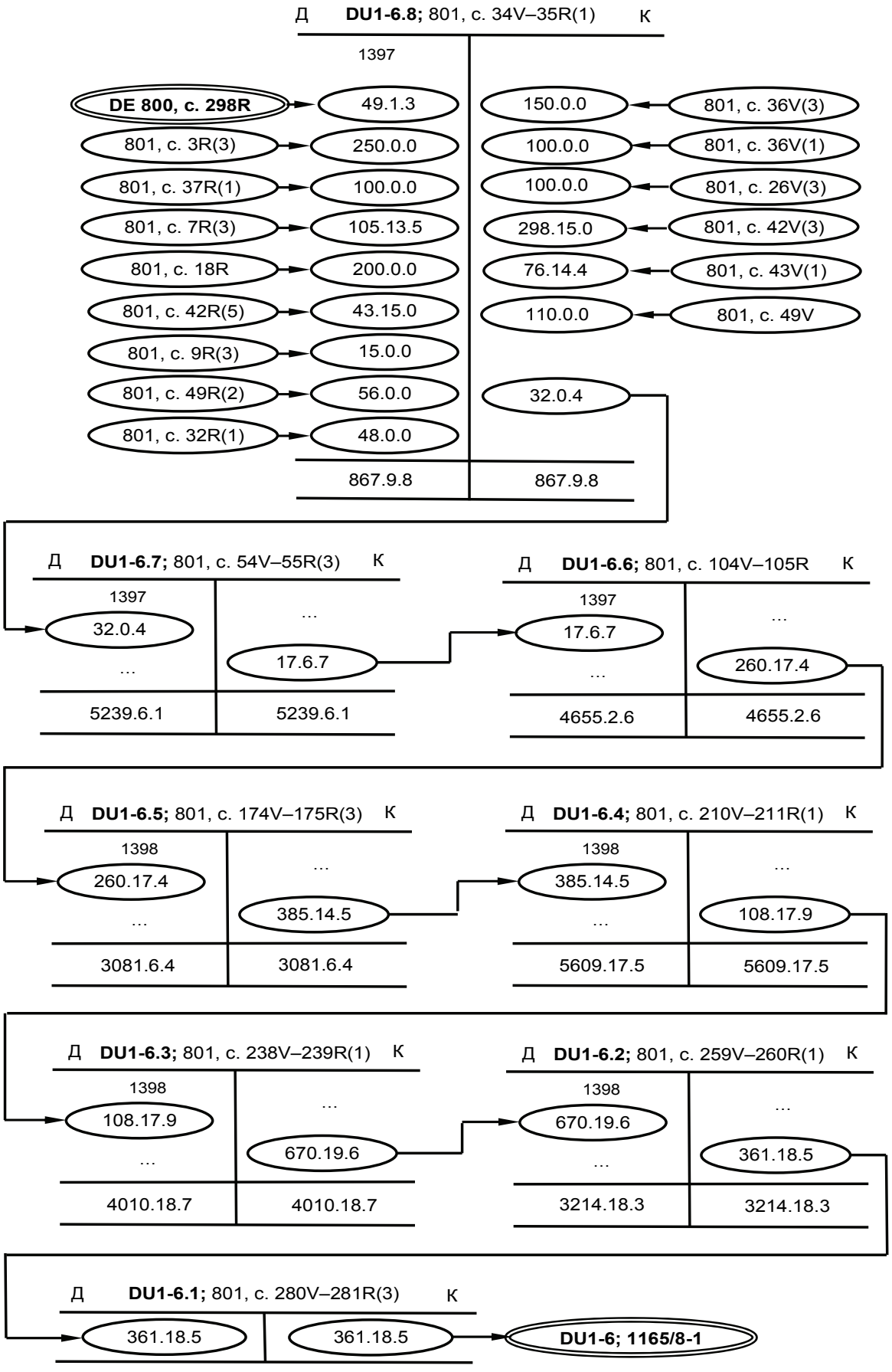


Рис. 2. Счет Pietro Brunetto, банкира, наличными (компания Ф. Датини в Барселоне, 1397–1399 гг.)

Соответственно при построении схемы использовались координаты последнего счета динамической линии счета банкира Пиетро Брунетто (DU1-6.8), приведенные в заключительном балансе уже новой книги. Далее в обратном порядке нами обнаружены все восемь счетов банкира. В таблице приведены показатели характеризующие количество записей в дебете и кредите каждого счета: 188 по дебету и 164 по кредиту.

Показатели, характеризующие количество записей в дебете и кредите каждого счета

№№ п/п	Координаты счета в новой книге	Количество записей	
		Дебет	Кредит
1	34V–35R(1)	9	7
2	34V–35R(1)	39	37
3	34V–35R(1)	32	29
4	34V–35R(1)	21	15
5	34V–35R(1)	34	27
6	34V–35R(1)	28	28
7	34V–35R(1)	24	20
8	34V–35R(1)	1	1
Итого		188	164

На последнем исследуемом счете (DU1-6.1), т.е. первом счете динамической цепочки в новой книге, имеют место координаты последнего счета в старой книге, и нет ссылок ни на баланс старой книги (исходящий), ни на входящий баланс новой книги.

Обнаруженное позволило высказать ряд предположений, которые получили дальнейшее подтверждение на множестве примеров из этой и других учетных книг:

– при использовании баланса «summa summarium» строился только один пробный баланс;

– с высокой степенью точности, можно утверждать, что изначально бухгалтеры переносили сальдо в новую книгу (открывали новые счета без контроля) старой книги. Этому свидетельствует наличие на счетах в новой книге ссылок на последнии счета линии в старой книге;

– скорее всего, бухгалтер строил пробный баланс «при наличии свободного времени». Об этом говорят записи, найденные нами в книгах различных компаний, когда составитель баланса обязуется найти ошибку в будущем;

– самый спорный вопрос, который до конца не ясен в трактате Пачоли, по какой книге (старой или новой) строился баланс? Скорее всего, это была закрываемая книга, но логично строить по новой, чтобы исключить ошибки переноса.

Итак, статья посвящена анализу действий средневекового бухгалтера при работе с ранними книгами. Подтверждено, что на практике применялся один из описанных Пачоли балансов, в зависимости от правил, принятых в данной местности. Оба баланса были сальдовые. Процедура закрытия–открытия счетов для баланса «bilancio del libro» определена самой структурой счета, где в каждой балансовой записи указываоись координаты счета в старой и новой книгах. В работе подробно исследована процедура для баланса «summa summarium», которая по сей день вызывает множество споров у исследователей.

Литература

1. *Бауэр О.О.* Мемуары к истории бухгалтерии и памятники священной старины. М.: Т-во «Печатня С.П. Яковлева», 1911.
2. *Галаган А.М.* Счетоводство в его историческом развитии. М.: Госиздат, 1927.
3. *Карельская С.Н.* Эволюция бухгалтерского баланса // Финансы и бизнес. 2008. № 4.
4. *Кейль К.П.* О некоторых древнейших обработках трактата Луки Пачиоло по бухгалтерии. Очерк к истории бухгалтерии / пер. с нем. С.Ф. Иванова с биографией К.П. Кейля. Могилев, 1910.
5. *Кутер М.И., Гурская М.М.* Естественная форма изначального бухгалтерского баланса // Международный бухгалтерский учет. 2010. №5.
6. *Кутер М.И., Гурская М.М.* «Тайна» балансов Луки Пачоли // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 46.

7. *Кутер М.И., Гурская М.М., Зинченко Е.С.* Какую дату считать днем рождения двойной бухгалтерии // Международный бухгалтерский учет. 2011. №48.

8. *Кутер М.И., Гурская М.М., Зинченко Е.С.* Идеальная бухгалтерия Средневековья: самый ранний пробный баланс в Империи Франческо Датини // Международный бухгалтерский учет. 2014. №7.

9. *Кутер М.И., Гурская М.М., Зинченко Е.С.* Русский след в изучении средневековых балансов // Международный бухгалтерский учет. 2013. №36.

10. *Кутер М.И., Гурская М.М., Кузнецов А.В., Кутер* К.М. Новый этап изучения истории бухгалтерии в России // Международный бухгалтерский учет. 2011. №4.

11. *Кутер М.И., Гурская М.М.. Павлиди О.А., Кузнецов А.В.* Русское начало в исследовании истории возникновения двойной бухгалтерии // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2010. № 3.

12. *Кутер М.И., Гурская М.М., Сидиропуло О.А.* Кубанский университет исследует бухгалтерию муниципалитета Генуя // Экономика устойчивого развития. 2011. №7.

13. *Кутер М.И., Гурская М.М., Сидиропуло О.А*. Ученые Кубанского университета приблизились к разгадке тайн бухгалтерской книги массари Генуи за 1340 г. // Экономика устойчивого развития. 2011. №8.

14. *Пачоли Л.* Трактат о счетах и записях / под ред. проф. М.И. Кутера. М.: Финансы и статистика; Краснодар: Просвещение-Юг, 2009.

15. *Рувер Р. де.* Как возникла двойная бухгалтерия. М.: Госфиниздат, 1958.

16. *Соколов Я.В.* Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996.

17. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика;, 2000.

18. Цыганков К.Ю. История учетной мысли. М.: Магистр; ИНФРА-М, 2013.

19. Antinori K. I conti al tempo dei Malatesta, in Summa, no. 182, October 2002.

20. Antinori Carlo. Luca Pacioli. E la Summa de Arithmetica. Dopo 500 anni dalla stampa della 1a edizione (1494–1994). La vita, le opere, il Trattato XI de computis et scriptures. Istituto poligrafico e zecca dello stato, Roma, 1994.

21. Carlo Antinori: un grande ricercatore, un grande uomo. Ricordi Personali // Rivista Italiana di Ragioneria e di «Economia Aziendale», September-October 2006.

22. Besta, Fabio. La Ragioneria, Venice, 1891–1910, Quoted from the Milan edition of 1929.

23. Arrigo Castellani, Nuovi testi fiorentini del Dugento e dei primi del Trecento (2 tomi, Firenze, 1952). The ledger of Giovanni Farolfi & Company, 1299–1300, is transcribed, almost entire, at T. 2.

24. Esteban Herndndez-Esteve. Comments on some obscure or ambiguous points of the Treatise De Computis et Scripturis by Luca Pacioli / The Accounting Historians Journal, Vol. 21, № 1, June 1994.

25. Hernandez E. Esteban Luca Pacioli: De Las Cuentas Y Las Escrituras. Titulo Noveno, Tratado XI de su Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proportionalita. Venecia, 1494. Estudio introductorio, trduccion y notas por – Esteban Hernandez Esteve. Con una reproduccion fotografica del original. – Editado por Asociacion Espanola de Contabilidad Y Administracion De Empresas (AECA), Madrid, 1994.

26. Jager, Ernst Ludwig, Lucas Pacioli und Simon Stevin, nebst einigen jungeren Schriftstellern uber Buchhaltung. Skizzen zur Geschichte der kaufmdnnischen, staatlichen und landwirtschaftlichen Buchfuhrung, Stuttgart, 1876.

27. Geijsbeek Molenaar J.B. Ancient double-entry bookkeeping — Houston. Texas, 1974.

28. Hatfield R.H. Modern Accounting: Its Principles and Some of Its Problems. New York: D. Appleton and Company, 1909.

29. Henry Rand Hatfield, "Neither Pietra nor Flori,"Journal of Accountancy, Feb. 1943.

30. Lee G.A. The coming of age of double entry: the Giovanni Farolfi Ledger of 1299–1300 // The Accounting Historians Journal. 1977.

31. Littleton A.C. Accounting evolution to 1900. New York: Russel&Russel, 1966. 374 p.

32. Manzoni D. Quaderno Doppio col suo Giornale, secondo il costume di Venezia. Venice, 1540.

33. Federigo Melis, Documenti per la storia economica dei secoli XIII-XVI (Firenze, 1972).

34. Penndorf B. Luka Pacioli — Aus seinem Leben. – Zeitschrift fur Handelswissencchaft und Handelspraxis, 1929, Heft 4.

35. Edward Peragallo. Origin of the Trial Balance // The Accounting Review, Vol. 31, №3 (Jul., 1956).

36. Roover R. de New Perspectives on the History of Accounting // The accounting review. Vol. 30. №3. Jul., 1955.

37. Roover R.de. The development of accounting prior to Luca Pacioli according to the account-books of Medieval merchants // Littleton A.C., Yamey B.S., Studies in the History of Accounting, London, 1956.

38. Sapori A. I libri di commercio dei Peruzzi, Pubblicazioni della Direzioni degli Studi Medievali 1, Milan: Fratelli Treves Editoti, 1934.

39. Vigano Enrico. La technica del bilancio di ificazione nell' opera dei primi trattatisti. Universita Degli Studi di Napoli. Istituto di Ragioneria. Giannini, Napoli, 1968. 143 p.

40. Basil S. Yamey. Luca Pacioli. Exposition of double entry bookkeeping. (Venice, 1494) / Albrizzi editore. Venice, 1994.

41. Basil S. Yamey, The Functional Development of Double-Entry Bookkeeping, Accounting Research Association, Bulletin No. 7, 1940.

42. Zerbi T. Le Origini della partita dopia: Gestioni aziendali e situazioni di mercato nei secoli XIV e XV. Milan: Marzorati, 1952.

УДК 331.108

МАРКЕТИНГОВЫЙ АСПЕКТ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ ТНК

А.С. Илюхин[1], А.А. Кизим[2]

MARKETING ASPECT OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT AND ITS ROLE IN MNK DEVELOPMENT

A.S. Ilukhin, A.A. Kizim

Ключевые слова: ТНК, управление человеческими ресурсами, маркетинг.
Key words: MNK, human resources management, marketing.

В условиях глобализации экономический потенциал определяется не только размерами (масштабом территории) страны, наличием природных ресурсов, мощью финансового капитала. Основной движущей силой общественного развития является человеческий фактор, который придаёт экономике инновационный, интенсивный характер, структурный динамизм, высокое качество. Понимание ключевой роли человеческого фактора в производстве играет важнейшую роль в решении экономических вопросов, поскольку именно этот фактор определяет темп и уровень развития национальной экономики. Исследованию его влияния на экономические и социальные процессы посвящены труды многих исследователей (Р. Паскаль, П. Дракер, У. Оучи, К. Бланшир, С. Исаулова и др.). Как правило, определение роли и потенциальных возможностей персонала начинается с маркетинговых исследований о потребности в персонале и его способностях и возможностях влияния на развитие экономики любого хозяйствующего субъекта (отдельной фирмы, ТНК). Маркетинг как самостоятельное научное направление занял весомое место в ряду достижений экономической и управленческой мысли благодаря результативности маркетинговых технологий. Согласно Никулиной О.В. и Ларченко Е. в настоящий момент в России и во всем мире происходит резкое повышение уровня конкуренции на разных сегментах рынка. Чтобы деятельность компании была максимально эффективной, многие компании идут по пути внедрения инновационных методик и технологий. Как правило, компании предпочитают инвестировать в рекламный креатив, который, по их мнению, должен максимально выделить товар или услугу из множества аналогичных товаров или услуг конкурентов [1].

В современных экономических условиях потребность в маркетинге не только возросла, но и продолжает проявляться в различных сферах деятельности. Подобная тенденция не случайна, так как является естественной реакцией на чрезмерную стихийность развивающегося рынка.

Американская ассоциация маркетинга одобрила в 1985 г. следующую достаточно полную и четкую формулировку: маркетинг представляет собой процесс планирования и воплощения замысла, ценообразования, продвижения и реализации идей, товаров и услуг посредством обмена, удовлетворяющего потребности отдельных лиц и организаций [13].

Согласно классическому определению по Ф. Котлеру, маркетинг – вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена [3].

Существует несколько классификаций видов маркетинга. На рис. 1 приведена одна из них, где критерием определения вида маркетинга выступает характер спроса.

Сегодня можно выделить отдельные направления маркетинга, которые необходимо рассматривать более детально. К ним относятся маркетинг персонала, транспортно-

[1] *Илюхин Анатолий Сергеевич* – соискатель кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

[2] *Кизим Анатолий Александрович* – доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

логистических услуг, набирающий популярность экологический или «зелёный» маркетинг, интернет-маркетинг и др.

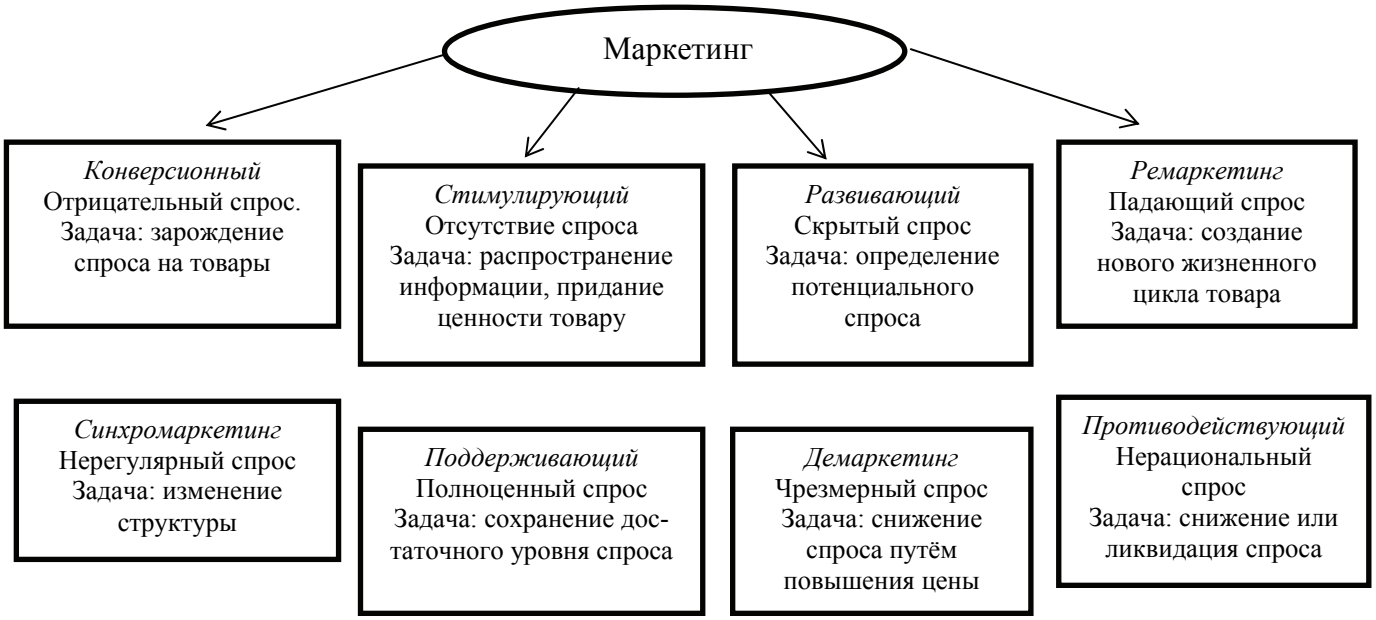


Рис. 1. Классификация видов маркетинга по спросу [13]

В работе О.В. Никулиной [4] отмечено, что инновационная деятельность предприятий связана с разработкой, внедрением, использованием новшеств. Все эти процессы невозможно осуществить без проведения маркетинговых исследований, которые позволяют дать объективную оценку рыночной ситуации в целях достижения желаемого результат с меньшим риском, что особенно важно в условиях инновационного развития. По М.С. Букаеву, маркетинг персонала – вид управленческой деятельности, направленной на долговременное обеспечение организации человеческими ресурсами. Эти ресурсы образуют стратегический потенциал, с помощью которого возможно решение конкретных целевых задач [17]. В работе [2] отмечено, что сущность современного подхода к управлению человеческими ресурсами заключается в том, что люди рассматриваются как основной потенциал корпорации, способный обеспечивать ее успех в конкурентной борьбе, но который при этом необходимо размещать, мотивировать, развивать, чтобы достичь поставленных перед организацией целей.

С развитием маркетинга персонала сформировалось новое понятие HR-бренд. HR-брендинг – это комплекс целенаправленных мероприятий по формированию положительного имиджа работодателя с целью постоянного привлечения и удержания лучших специалистов в своей области. Рассматривая его как процесс, HR-брендинг представляют в виде рис. 2.

В существующих зарубежных организациях в подходах к определению состава и содержания задач маркетинга персоналавыделяют два основныхпринципа [17].

Первый принцип предполагает рассмотрение задач маркетинга персонала в широком смысле. Под маркетингом персонала в данном случае понимается определенная философия и стратегия управления человеческими ресурсами. Цель такого маркетинга −оптимальное использование кадровых ресурсов путем создания максимально благоприятных условий труда, содействующих повышению его эффективности, развитию в каждом сотруднике партнерского и лояльного отношения к предприятию.

Второй принцип определяет маркетинг персонала как особую функцию службы управления человеческими ресурсами. Эта функция направлена на выявление и покрытие потребности предприятия в кадровых ресурсах.

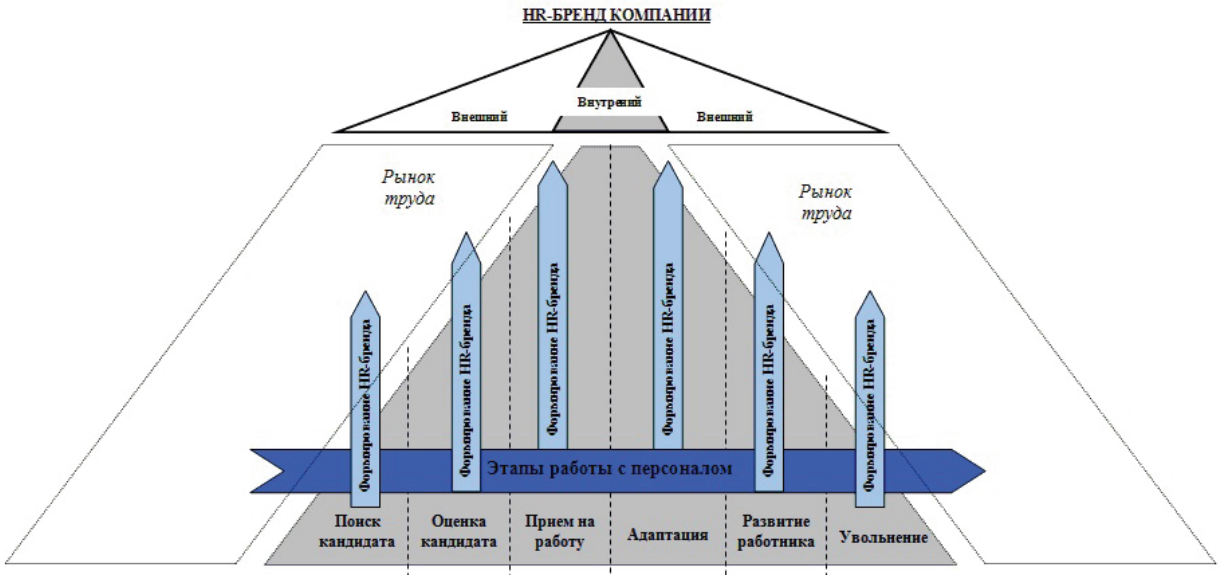


Рис. 2. HR-брендинг как процесс [5]

В международной практике принято различать внешний и внутренний маркетинг персонала. Внешний маркетинг персонала означает, что предприятие концентрирует свои усилия на внешнем рынке рабочей силы. Основной задачей маркетинга персонала является внешнее позиционирование предприятия, что означает передачу потенциальным кандидатам на вакансию позитивного настроя на организацию и обеспечения её необходимыми, профессионально пригодными сотрудниками.

Согласно А. Кибанову и И. Дураковой, исследование внешнего рынка рабочей силы должно быть направлено так же на выявление новых проблем, которые в перспективе могут стать существенными. Внутренний маркетинг персонала сфокусирован на работниках, уже занятых в организации, и подразумевает принятие во внимание и формирование следующих наиболее важных пяти факторов привлекательности места работы:

1) диапазон задач и ответственности работника на конкретном рабочем месте;

2) возможность профессионального роста и реализация карьерных устремлений;

3) возможность обучения, повышения квалификации и переподготовки;

4) производственный климат в коллективе, организационная культура;

5) формирование системы мотивации и стимулирования трудовой деятельности [7].

В кадровом менеджменте маркетинговые технологии востребованы так же, как и в иных областях деятельности. Персонал является важнейшей составляющей современного предприятия и представляет собой ценнейший ресурс развития [8].

Уже привычными задачами службы управления персоналом любой компании являются подбор и прием работников, оценка и аттестация персонала, организация обучения и развитие карьеры, выработка политики в области управления персоналом и обеспечение дисциплины, организация кадрового делопроизводства и проведение корпоративных мероприятий, увольнение и другие. Но не следует забывать и о маркетинге в области управления персоналом, который необходим для эффективной деятельности компании. Маркетинг можно рассмотреть как:

1) управленческую деятельность, направленную на определение потребности в персонале и закрытие вакансий;

2) планирование и оптимизацию всех видов деятельности персонала в компании;

3) выявление факторов внешнего и внутреннего рынка, влияющих на конкретную вакансию, вероятность и скорость ее заполнения и условия, на которых будет принят кандидат.

На наш взгляд если рассмотреть маркетинг персонала как вид деятельности, занимающийся удовлетворением запросов и потребностей компании, то знание HR-специалистами и

менеджерами основ маркетинга в области управления человеческими ресурсами является необходимым условием эффективного функционирования любой компании.

Маркетинг в области управления персоналом как направление деятельности HR-менеджера согласно автору работы [9] состоит:

– из разработки профессиональных требований к кандидатам с учетом общих компетенций и результатов, требующихся данной компании (экономический анализ рабочего места и результата от выполнения поставленных задач);

– определения качественной и количественной потребности в персонале (планирование оптимальной численности компании);

– расчета затрат на приобретение и дальнейшее использование кандидатов (сотрудников);

– выбора оптимальных источников и путей покрытия потребности в персонале;

– исследования потребностей рынка персонала (для своевременной мотивации собственных сотрудников, уменьшения текучести кадров);

– изучения среды, групп и категорий персонала (для своевременной мотивации собственных сотрудников, уменьшения текучести кадров, появления конкурентных преимуществ);

– оценки потенциала спроса на рынке труда на данную компанию (наличие конкурентных преимуществ);

– сегментации рынка труда для данной компании (наличие конкурентных преимуществ);

– подготовки под целевой сегмент маркетинговых мероприятий (изучение и создание имиджа компании, создание информационных каналов и т.д.);

– стимулирования персонала (наличие конкурентных преимуществ).

При подборе персонала часто используют матрицу Мак Кинзи, адаптированный вариант к HR-маркетингу которой представлен на рис. 3.

		Конкурентоспособность работника		
		Высокая	Средняя	Низкая
Привлекательность рабочего места	Высокая	1. Стратегия инвестирования в человеческий капитал и рост. Направлена на постоянное развитие работников, обладающих высокой конкурентоспособностью и лояльностью к организации. Данные работники нередко выступают учителями и наставниками даже для руководителей	2. Стратегия выборочного развития перспективных конкурентных преимуществ, обучение с целью компенсации действия неустранимых слабых сторон, поощрение успехов, а также поиск максимально подходящей области работы. Работники могут выступать наставниками для начинающих специалистов	3. Стратегия избирательности при найме и развитии, возможна эффективная работа на должностях, не требующих высокой квалификации
	Средняя	4. Стратегия активного удержания/привлечения и развития, при этом затрачиваемые ресурсы оправданы высокой степенью конкурентоспособности данной категории работников	5. Стратегия избирательности при найме, главная цель – поддержание результатов работы сотрудников данной категории на оптимальном уровне.	6. Стратегия привлечения отсутствует, что оправдано низкой конкурентоспособностью. При возникновении необходимости высвобождения эта категория персонала подвергается ему в первую очередь
	Низкая	7 Стратегия удержания/привлечения при наличии ресурсов. При реализации данной стратегии некоторые затраты на привлечение и удержание работников могут быть неоправданно велики, требуется детальный анализ ситуации	8. Реализация стратегии привлечения и удержания маловероятна в виду средних показателей конкурентоспособности и низкой степенью заинтересованности в работе на данном предприятии	9. Стратегия привлечения и удержания отсутствует. Большая часть работников данной категории при трудоустройстве в скором времени увольняется

Рис. 3. Матрица маркетинга персонала [10]

Таким образом, современный инструментарий маркетинга персонала напрямую связан с решением задач, стоящих перед экономическим субъектом. Многие отечественные организации под маркетингом персонала подразумевают только ту работу, которая предшествует найму кандидата на вакансию, т.е. внешний маркетинг, не считая собственных сотрудников объектом маркетинга персонала. В действительности же смысл внутреннего маркетинга персонала сводится к тому, что каждый работник обладает такими качествами, что может покинуть организацию и победить в любом конкурсе на новое рабочее место, но не делает этого, так как его удерживают благоприятные условия труда (производственный климат, возможности развития, оплата труда) [11].

Наиболее часто встречаемые и наиболее глобальные проблемы по мнению многих российских учёных − стратегические, отсутствие представления о задачах отдела маркетинга, т. е. отсутствие видения его роли в будущем успехе компании. Маркетинг будет эффективен, когда с его помощью планируется деятельность компании, и он становится объединяющей идеей. Но использование маркетинга для решения текущих проблем (например, быстрая распродажа залежалого товара) не только демотивирует сотрудников, но и становится серьезной угрозой эффективности долгосрочных мероприятий компании [12].

В общем случае служба маркетинга работает исходя из того, что стратегические цели компании уже четко определены и представляют собой некую данность, исходные условия для разработки маркетинговых стратегий. В практике хозяйствования существуют инструменты такого влияния, прежде всего в области маркетинговых коммуникаций. Важно только понимать, что всегда остается последний барьер − личное мнение владельца бизнеса. Есть шанс повлиять и на него, но последнее слово остается за имеющим право принимать решение.

Следует сказать, что причинами неэффективной работы отдела маркетинга по мнению авторов работы [14],зачастую кроются в структурных проблемах, в частности:

 подчиненность маркетинга в компании. Для эффективности рыночной деятельности необходимо, чтобы такие ключевые подразделения в компании, как финансы, сбыт и маркетинг, приходили к общему видению, общей стратегии, а консенсус возможен только среди равных;

 соответствие структуры и стратегии. Структура отдела маркетинга должна соответствовать стратегии компании. Со сменой стратегии должна пересматриваться на вопрос соответствия и структура. Так, хороший план маркетинга содержит пункт и о структурных изменениях.

Серьезную проблему представляет собой и внутреннее взаимодействие (коммуникационные проблемы), а именно [15]:

 отсутствие управляемых информационных потоков (нормальное функционирование службы маркетинга требует эффективных информационных коммуникаций прежде всего внутри компании; при отсутствии соответствующей службы львиную долю задач отдела информационных технологий (IT) маркетинг вынужден брать на себя, а также заниматься созданием и регулировкой информационных потоков внутри компании);

 внутренние коммуникации и внутреннее позиционирование. В работу с клиентами вовлечено намного больше людей, чем работает в отделе продаж. И создать единую объединяющую идею – задача службы маркетинга;

 межфункциональные конфликты, самые глобальные среди которых –с финансовой и производственной службами.

Мы согласны с мнением авторов работы [6], которые отмечают, что одним из наиболее эффективных способов повышения уровня квалификации персонала является создание Центров человеческого развития при высших учебных заведениях.

Сегодня в мире существует несколько основных моделей управления персоналом. Наиболее распространенной моделью является американская модель. Японские компании не являются просто организациями, ориентированными на получение прибыли. Поскольку в Японии распространен пожизненный наем, то и организации в своих отношениях с работниками выходят намного дальше стандартных трудовых отношений.

Ярким примером ТНК с таким типом управления выступает компания Toyota. Для управленческой модели компании Toyota в целом и системы управления персоналом, в частности, характерна особая философия, в основе которой лежит ориентация не на технику и не на финансы, прежде всего на людей. По мнению некоторых исследователей, главная стратегия Toyota − выращивание человеческого капитала. Это предполагает атмосферу доверия и сотрудничества, поддержку и помощь, снятие барьеров между подразделениями. Стоит отметить тот факт, что компания никогда не приобретала другие предприятия, поскольку это могло создать больше проблем и привести к снижению качества человеческого капитала. Существует ряд принципов, на которых строится управление персоналом в компании Toyota [15], которые представлены в таблице.

Принципы управления персоналом в компании Toyota [15]

Принцип	Содержание
1	Принимай управленческие решения с учетом долгосрочной перспективы, даже если это наносит ущерб краткосрочным финансовым целям
2	Процесс в виде непрерывного потока способствует выявлению
3	Используй систему вытягивания, чтобы избежать перепроизводства
4	Распределяй объем работ равномерно (хейдзунка): работай как черепаха, а не как заяц
5	Сделай остановку производства с целью решения проблем частью производственной культуры, если того требует качество
6	Стандартные задачи – основа непрерывного совершенствования и делегирования полномочий сотрудникам
7	Используй визуальный контроль, чтобы ни одна проблема не осталась незамеченной
8	Используй только надежную, испытанную технологию
9	Воспитывай лидеров, которые досконально знают свое дело, исповедуют философию компании и могут научить этому других
10	Воспитывай незаурядных людей и формируй команды, исповедующие философию компании
11	Уважай своих партнеров и поставщиков, ставь перед ними трудные задачи и помогай им совершенствоваться
12	Чтобы разобраться в ситуации, надо увидеть все своими глазами(генти генбуцу)
13	Принимай решение не торопясь, на основе консенсуса, взвесив все возможные варианты; внедряя его, не медли (немаваси)
14	Станьте обучающейся структурой за счет неустанного самоанализа (хансей) и непрерывного совершенствования (кайдзен)

Toyota считается одним из самых надежных работодателей не только в Японии, но и в мире. Компания платит высокую зарплату своим сотрудникам. Что гораздо важнее, в ней действует система пожизненного найма. Этот принцип вообще широко применяется на многих японских предприятиях, и Toyota не является исключением. Однако на зарубежных предприятиях компании, в частности в России, такая система не всегда срабатывает. Так, например, когда в 2007 г. открылся завод Toyota в Санкт-Петербурге, после нескольких месяцев работы предприятия в учебном режиме на нем началась утечка кадров из-за низкой зарплаты и высоких требований к рабочим.

Ещё одним ярким примером эффективного применения методов маркетинга человеческих ресурсов выступает компания Apple. Большинство фирм стараются увеличить производительность труда/продуктивность. Одним из лучших показателей продуктивности является доход на одного работника. Apple производит столько, что это может рассматриваться только как экстраординарный показатель – 2 млн дол. на работника. Другой показатель продуктивности – прибыль на работника – около 478 000 дол. в Apple [16].Компания является сторонником концепции lean-менеджмента. Годами Apple следовала философии «лучше меньше да лучше», которая означает, что если команду намеренно ставить в условия дефицита ресурсов, то можно добиться от нее большей продуктивности и инновационности. В условиях целенаправленно ограниченных ресурсов команда становится более сплоченной. В Apple lean-менеджмент значит, что несмотря на его громадные возможности, каждый работник должен принять мысль о работе в условиях дефицита ресурсов.

Маркетинг персонала становится одним из важнейших факторов развития и повышения эффективности деятельности ТНК. Порой минимальные вложения и максимальное использование «человеческих ресурсов» позволяют предприятию выиграть в конкурентной борьбе. Изучение методик работы с персоналом зарубежных корпораций и внедрения инновационных инструментов реализации маркетинга персонала позволит выявить тенденции и направления, являющиеся наиболее эффективными для развития отечественных ТНК, других типов бизнес-структур в условиях рыночных отношений. Это позволит лучше использовать человеческие ресурсы и добиться высоких показателей своей деятельности в российском бизнесе.

Литература

1. Никулина О.В., Ларченко Е. Разработка инновационных маркетинговых технологий международных сбытовых компаний в вопросах увеличения доли рынка // Экономика и предпринимательство. 2013. № 2 (31).
2. Кизим А.А., Илюхин А.С. Управление человеческими ресурсами в логистических системах ТНК // Экономика устойчивого развития. 2013. № 14.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга. СПб.: Питер, 2014.
4. Никулина О.В. Маркетинг инновационного развития предприятия // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 10.
5. Мансуров Р. Практическое применение моделей оценки HR−брендинга // электронный учебник HR-брендинг. Как повысить эффективность персонала, 2011
6. Кизим А.А., Исаулова С.С., Лузинов С.К. Экономические модели и механизмы развития человеческого фактора в гуманитарном обществе: мировые тенденции и следствия. Краснодар, 2011.
7. Кибанов А., Дуракова И. Организация маркетинга персонала // Кадровик. Кадровый менеджмент. 2008. № 11.
8. Скирневский Д. Маркетинговые аспекты управления персоналом на промышленных предприятиях в кризисный период // Интернет-журнал Промышленный маркетинг. 2010. URL: http://marketprom.ru/article/15/
9. Папонова Н. Маркетинг в области управления персоналом // Кадры предприятия. 2007. № 4.
10. Прошина Ю. А. Теоретические аспекты маркетинга персонала в сегменте пассажирских автобусных перевозок // Молодой ученый. 2013. № 4.
11. Зеркалий Н.Г. Оценка эффективности маркетинга персонала // Проблемы современной экономики. № 2 (30). 2009.
12. Соловьёва Ю.П. Концепция внутреннего маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. 2005. № 4.
13. Виды маркетинга. URL: http://www.grandars.ru/student/marketing/vidy-marketinga.html
14. Длигач А.А., Писаренко Н.Л Проблемы существования отдела маркетинга, наши реалии // Маркетинг в России и за рубежом. 2005. № 3.
15. Зыков А. Принципы современных гуру бизнеса «Дао Toyota» // Управление персоналом. 2012. № 8.
16. Уроки управления талантами от Apple, http://abmgroup.ru
17. Букаева М.С. Маркетинг персонала в системе управления человеческими ресурсами // Экономические науки. Менеджмент и маркетинг. 2013. №2.

УДК 336.647:648

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Ю.В. Калайдин[1], М.Е. Листопад[2]

THE ANALISIS OF SYSTEM OF ECOLOGICAL SAFETY IN KRASNODAR KRAI

Y.V. Kalaidin, M.E. Listopad

Ключевые слова: система экологической безопасности, экологические проблемы.
Key words: system of ecological safety, environmental problems.

В самом общем виде экологическую безопасность можно определить как состояние защищенности человека и среды его обитания от угроз, создаваемых антропогенным или ес-

[1] *Калайдин Юрий Владимирович* – соискатель кафедры прикладной экономики и управления персоналом, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

[2] *Листопад Мария Евгеньевна* – доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

тественным воздействием на окружающую среду. Традиционно выделяют глобальный, региональный и локальный уровни реализации экологической безопасности [1].

Глобальный уровень управления экологической безопасностью предполагает прогнозирование и отслеживание процессов в состоянии биосферы в целом и составляющих ее сфер. Суть глобального контроля и управления – в сохранении и восстановлении естественного механизма воспроизводства окружающей среды биосферой, который направляется совокупностью входящих в состав биосферы живых организмов. Управление глобальной экологической безопасностью является прерогативой межгосударственных отношений на уровне ООН, ЮНЕСКО, ЮНЕП и других международных организаций.

На региональном уровне экологическая безопасность реализуется посредством экологизации экономики, новых экологически безопасных технологий, поддержания темпов экономического развития.

На локальном уровне производится решение конкретных локальных проблем. Управление локальной экологической безопасностью реализуется на уровне администраций муниципальных образований и отдельных предприятий.

Проблема охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности Краснодарского края на сегодняшний день становится одной из центральных и это связано с тем, что дальнейшее устойчивое развитие, поддержание высокого качества жизни человека, здоровья и безопасности граждан, могут быть обеспечены только при условии сохранения природных систем и стандартов качества окружающей среды.

Уникальность природного капитала Краснодарского края заключается в его мультиресурсности, что? с одной стороны, дает практически безграничные возможности для развития, с другой – создает определенные проблемы с выбором альтернатив использования природных ресурсов и рождает высокие межсекторальные экстерналии. Выгодное географическое положение, чрезвычайно благоприятные климатические условия определяют экономическое районирование и инвестиционную привлекательность региона. В то же время возрастающий многокомпонентный прессинг создает определенные угрозы достижению целей регионального устойчивого развития. Все это делает проблему функционирования института экологической безопасности как никогда острой и актуальной.

Анализ информации об экологической обстановке в муниципальных образованиях Краснодарского края, сведений о состоянии основных природных компонентов, об особенностях воздействия на них транспорта, промышленности и сельского хозяйства, а также о принимаемых мерах государственного регулирования в области обеспечения экологической безопасности и охраны окружающей среды позволил выделить ряд проблемных направлений [2].

Несмотря на значительные усилия органов исполнительной власти на сегодняшний день система экологической безопасности Краснодарского края далека от совершенства, а отдельные природоохранные мероприятия носят бессистемный характер, что и привело в конечном итоге к возникновению ряда экологических проблем на территории региона. Исходя из сложившейся экологической ситуации, определен перечень приоритетных экологических проблем, классифицированных по уровню риска для здоровья людей и сохранения экосистем.

Наиболее приоритетной по степени негативного воздействия на здоровье населения является *проблема выбросов вредных веществ в атмосферу от передвижных источников*. Ежегодно увеличивающаяся численность автотранспорта в крае (343 автомобиля на1000 чел.) неизбежно приводят к увеличению объемов выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух. За последние 5 лет рост объемов выбросов в атмосферный воздух составил 8,3 %. Учитывая, что Краснодарский край является курортным регионом в летний период количество автомобилей увеличивается еще на 2,5 млн единиц. Все эти факторы свидетельствуют об остроте проблемы и усилению ее остроты в ближайшее время.

Особое место среди экологических проблем Краснодарского края по-прежнему занимает *проблема образования, размещения, обезвреживания отходов производства и потребле-*

ния. Ежегодно в крае образуется и размещается на полигонах около 2 млн т отходов. При захоронении отходов на свалках безвозвратно теряются такие виды вторичного сырья как металлы, картон, бумага, стекло и т.д. В частности, в среднем по Краснодарскому краю выбрасывается более 100 тыс. т черных и цветных металлов, 600 тыс. т макулатуры, 80 тыс. т стекла,400 тыс. т пищевых отходов.

В крае накоплено более 12 млн т промышленных и бытовых отходов, и их число ежегодно продолжает расти. Отсутствие развитой системы утилизации и переработки отходов в продукты вторичного потребления ведет к их накоплению на свалках, которые, как правило, не соответствуют экологическим требованиям.

Загрязнение водных объектов на территории Краснодарского края также является одной из основных экологических проблем. Краснодарский край является крупным курортным регионом и от качества поверхностных водных объектов зависит его дальнейшее развитие как курортного региона.

Анализ источников загрязнения поверхностных водных объектов по муниципальным образованиям края показал, что в настоящее время приоритетными из них являются следующие:

 сброс загрязненных сточных вод в водные объекты ввиду отсутствия очистных сооружений либо их ненормативной работы;

 недостаточное развитие канализационных сетей;

 отсутствие на местности границ водоохранных зон и прибрежных защитных полос несоблюдение их режимов;

 аварийные ситуации и стихийные бедствия;

 плохое техническое состояние и ненормативная длина глубоководных водовыпусков в прибрежной зоне Черного и Азовского морей;

 поступление загрязненного поверхностного стока с территории населенных пунктов.

Загрязнение окружающей среды нефтью и продуктами ее переработки – экологическая проблема высокой степени опасности, как для сохранности экосистем, так и для здоровья населения. Причина ее – крупные морские порты, доля перевалки нефти и нефтепродуктов через которые составляет около 40 % от всего экспорта страны. Вблизи крупных нефтяных морских терминалов расположены курорты края, для которых нефтяное загрязнение чревато потерей отдыхающих.

Деградация почв стала одной из самых острых экологических проблем края, от решения которой зависит существование и развитие всего агропромышленного комплекса, поскольку почва является основным ресурсом сельскохозяйственного производства, а в крае большая часть почв представлена уникальными кубанскими черноземами. Земли сельскохозяйственного назначения занимают 62,9 % от общей площади Краснодарского края, поэтому качество почвы и ее продуктивность играет важную роль. По данным статистики в крае уже несколько лет складывается отрицательный баланс питательных веществ в почве, сокращаются запасы гумуса, и при этом возрастает загрязнение тяжелыми металлами, нефтепродуктами, пестицидами. Все это может в конечном итоге привести к потере больших площадей черноземных почв, что в свою очередь отрицательно скажется на производстве сельскохозяйственной продукции.

Также среди экологических проблем Краснодарского края выделяется *низкий уровень экологической культуры*, который снижает активность населения в решении экологических проблем, искажает представления о действительной экологической ситуации и это в первую очередь говорит о том, что экологическое просвещение в регионе находится на крайне низком уровне [2].

Достижение целей экологической безопасности может осуществляться только через решение конкретных экологических проблем, с обязательным учетом и анализом экономических и правовых условий, а также административных мер воздействия.

Основополагающим законом в области обеспечения экологической безопасности является Федеральный закон № 7-ФЗ от 10 января 2002 г. «Об охране окружающей среды». Одной из целей принятия этого закона в преамбуле значится обеспечение экологической безопасности. Основой функционирования системы экологической безопасности должно стать предотвращение вредного воздействия хозяйственной деятельности на окружающую природную среду [5].

На краевом уровне функции по обеспечению экологической безопасности осуществляет министерство природных ресурсов Краснодарского края, которое в соответствии с положением осуществляет:

 реализацию государственной политики в сфере охраны окружающей среды, изучения, использования, воспроизводства и охраны природных ресурсов;

 государственную экологическую экспертизу;

 региональный государственный экологический надзор;

 государственный экологический мониторинг;

 федеральный государственный охотничий надзор и федеральный надзор в области охраны животного мира [6].

С 2011 г. с целью проведения государственного экологического мониторинга на территории края создан и начал функционировать Краевой информационно-аналитический центр экологического мониторинга (КИАЦЭМ).

Созданная на базе КИАЦЭМ система наблюдений позволяет оперативно собирать данные о состоянии окружающей среды и основных источниках воздействия на нее, систематизировать и преобразовывать их в виде, необходимом для принятия эффективных управленческих решений в области охраны окружающей среды края.

В 2013 г. в пределах установленных полномочий по осуществлению государственного экологического надзора проведено свыше 1 000 проверок соблюдения требований законодательства в области охраны окружающей среды.

Основными нарушениями требований природоохранного законодательства являются:

 отсутствие разрешительной документации на выброс загрязняющих веществ в атмосферный воздух (по данным государственного доклада «О состоянии санитарно-эпидемиологического благополучия населения в Краснодарском крае в 2012 году» загрязнение атмосферного воздуха является одним из главных факторов, негативно влияющих на здоровье населения);[4]

 несоблюдение экологических требований при обращении с отходами производства и потребления;

 нарушение правил водопользования, режима использования земельных участков и лесов в водоохранных зонах и правил охраны водных объектов;

 невнесение в установленные сроки платы за негативное воздействие на окружающую среду;

 незаконная застройка земель в границах особо охраняемых природных территорий регионального значения Краснодарского края [2].

Анализ эффективности управления системой экологической безопасности на территории края позволяет выявить определенные недостатки.

Во-первых, в некоторых случаях органы управления не обладают в полном объеме полномочиями, позволяющими осуществлять эффективное управление охраной окружающей среды.

Во-вторых, некоторые функции управления не имеют достаточного методического обеспечения (плата за негативное воздействие, регулирование обращения с отходами и др.).

В-третьих, негативное влияние на систему управления экологической безопасностью оказывает систематическое перераспределение полномочий между федеральными и региональными органами управления.

В целях стабилизации экологической обстановки и улучшения качества окружающей среды на территории Краснодарского края, совершенствования системы экологической безопасности, учитывая позитивный опыт европейских стран по экологизации экономики на современном этапе необходимо выполнение следующих мероприятий:

1. Обеспечить адекватное бюджетное финансирование мероприятий, направленных на обеспечение экологической безопасности.

2. Закрепить механизм целевого расходования средств, полученных от платы за негативное воздействие на окружающую среду.

3. Установить дополнительные виды экономического стимулирования природоохранной деятельности для юридических лиц(налоги, кредиты, субсидии и пр.) [3].

4. Разработать план, в соответствии с которым площадь лесов и городских парков Краснодарского края будет ежегодно увеличиваться.

5. Организовать раздельный сбор отходов, обеспечить разработку и выполнение целевых показателей по сбору вторичного сырья с ежегодным сокращением количества отходов, направляемых на полигонное захоронение.

6. Провести рекультивацию мест размещения отходов (свалок), эксплуатация которых не отвечает экологическим и санитарно-эпидемиологическим требованиям.

7. Производить ликвидацию стихийных свалок.

8. Провести реконструкцию существующих очистных сооружений и строительство новых, отвечающих современным требованиям к очистке сточных вод для сокращения сбросов загрязняющих веществ в водные объекты.

9. Сформировать систему страхования экологических рисков.

10. Обеспечить непрерывное функционирование единой территориальной системы наблюдений за состоянием окружающей среды, стимулировать развитие систем производственного экологического мониторинга.

11. Разработать систему непрерывного экологического образования подрастающего поколения.

Часть указанных мероприятий осуществляются министерством природных ресурсов края, путем реализации краевых программ направленных на обеспечение достаточного уровня экологической безопасности в будущем. Только системный характер решения проблем охраны окружающей среды может обеспечить достаточный уровень экономической эффективности природоохранных мероприятий [7].

Не вызывает сомнений, что решение указанных вопросов в Краснодарском крае позволит в долгосрочной перспективе повысить конкурентоспособность экономики края, будет способствовать поддержанию высокого уровня экологической, продовольственной, промышленной безопасности, а также обеспечит сбалансированное развитие региона как экологически чистого и инвестиционно привлекательного курорта.

Литература

1. Экология и безопасность жизнедеятельности / под ред. Л.А. Муравья. М.: Юнити-Дана, 2000.

2. Доклад о состоянии природопользования и об охране окружающей среды Краснодарского края в 2012 г.

3. Бобылев С.Н., Ходжаев А.Ш. Экономика природопользования: учебник. М., 2003.

4. Государственный доклад «О состоянии санитарно-эпидемиологического благополучия населения в Краснодарском крае в 2012 году».

5. Федеральный закон № 7-ФЗ от 10 янв. 2002 г. «Об охране окружающей среды».

6. Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 19 октября 2012 г. № 1250 «О министерстве природных ресурсов Краснодарского края».

7. Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 14 октября 2013 г. № 1200 «Об утверждении государственной программы Краснодарского края «Охрана окружающей среды, воспроизводство и использование природных ресурсов, развитие лесного хозяйства» на 2014–2020 годы.

УДК 001.895:336:336.7

ПЕРСПЕКТИВЫ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТА РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

А.А. Кизим[1], А.П. Крылов[2]

PROSPECTS OF MICROFINANCE AS A TOOL IN DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS SUPPORT

A.A. Kizim, A.P. Krylov

Ключевые слова: субъект малого предпринимательства, микрофинансирование, микрокредитование, экономическое развитие.

Keywords: small businesses, microfinance, microcredit, and economic development.

Предпринимательская деятельность является важнейшим фактором развития предприятия, а также в значительной степени влияет на развитие экономики страны в целом. Сегодня, в условиях стремительного развития техники, науки и технологий, а также постоянного качественного изменения спроса, на которое крупные предприятия не в состоянии вовремя реагировать, малые предприятия выходят на первый план в силу своей гибкости и возможности быстро переориентировать производство.

В соответствии с определениями Еврокомиссии от 6 мая 2003 г. малыми считаются предприятия со штатной численностью сотрудников не менее 50 чел., среднегодовым оборотом не более 10 млн евро и суммой баланса не более 10 млн евро.

Понятие, формы, регламенты деятельности субъектов малого предпринимательства в РФ закреплены в Федеральном законе от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», который вступил в силу с 1 января 2008 г. (рис. 1).

Важно также отметить, что предпринимательская деятельность, которая в России требует регистрации в качестве ИП, во многих странах мира (например, в США) не требует какой-либо государственной регистрации.

В мировой практике к малым предприятиям относят предприятия в зависимости от величины таких критериев, как среднегодовое число занятых работников, объем активов предприятия и ежегодный оборот.

В некоторых европейских странах размер численности занятых в малом бизнесе колеблется. Так, например, в Великобритании, число занятых на мельчайших фирмах от 1 до 23 чел., на мелких – от 24 до 99. Во Франции малыми являются предприятия, количество занятых на которых не превышает 500 чел., а годовой оборот не более 20 млн евро. Отнесение же к группам предприятий по численности персонала различается в зависимости от отрасли, в которой функционирует предприятие. В Японии отнесение предприятий к малым и средним осуществляется в зависимости от величины уставного капитала и численности работающих, причем в добывающей, обрабатывающей промышленности и в строительстве численность работающих не должна превышать 300 чел., в оптовой торговле – 100, в розничной торговле и индустрии услуг – 50 чел. [13].

Следует отметить, что малое предприятие может создаваться не только в результате открытия своего дела, но также по поручению крупных компаний для ведения дел отдельных видов производства и установления более тесных связей с рынком, малые предприятия здесь также часто ведут научные разработки. Так, промышленные корпорации «Ford» и «Chrysler» приобретают отдельные компоненты для своих автомобилей в основном у малых предпри-

[1] *Кизим Анатолий Александрович* – доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

[2] *Крылов Александр Петрович* – соискатель кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

ятий, а такие ритейлеры, как «C. Penny» и «Seaes», контактируют с многочисленными малыми предприятиями, чтобы обеспечить их продуктами для реализации.

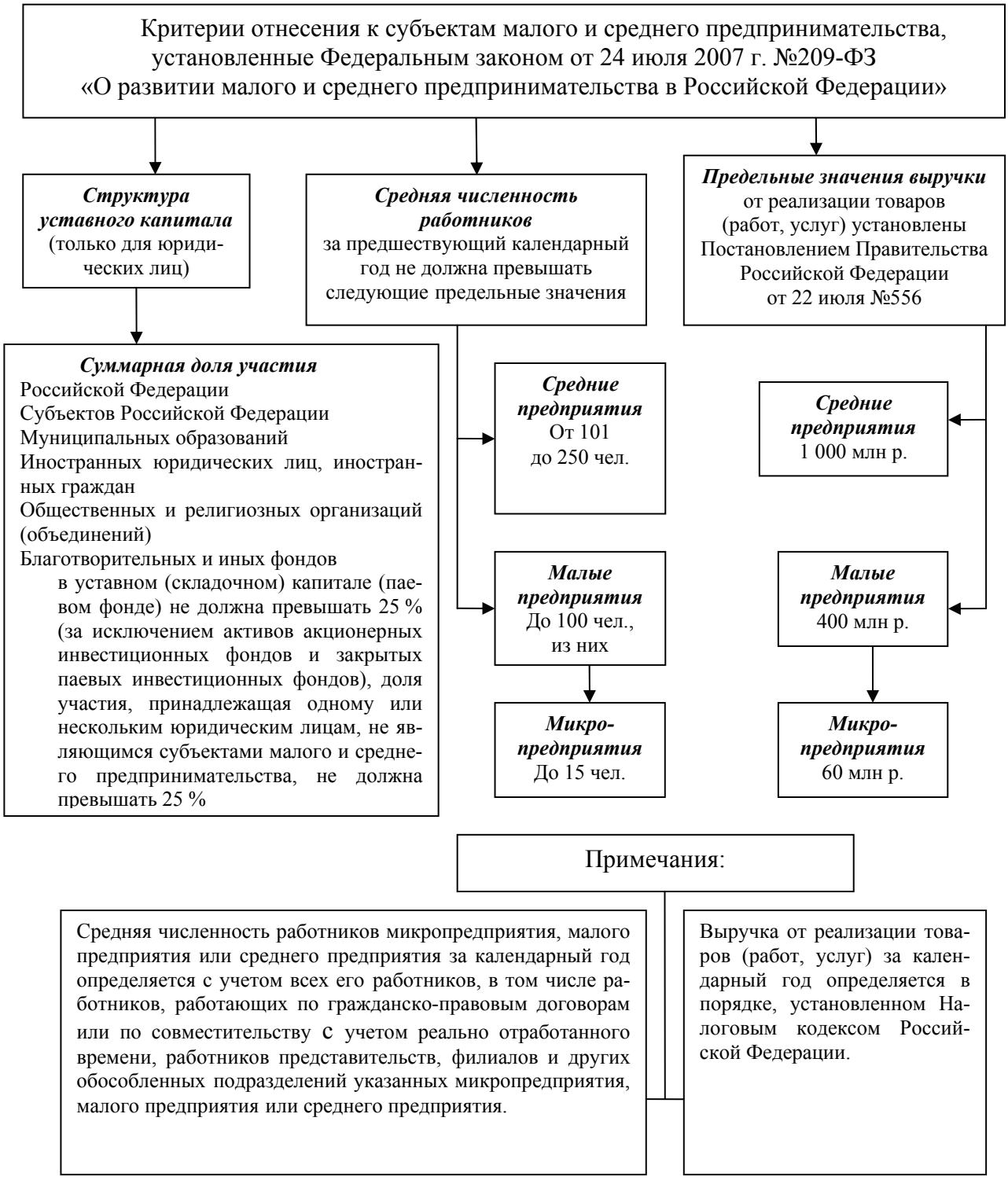


Рис. 1. Распределение субъектов предпринимательства на микро, малые и средние согласно критериям, установленным Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ

Таким образом, предприятия малого бизнеса исходя из структурного признака можно разделить на 2 группы (табл. 1).

Таблица 1

Виды малых предприятий в зависимости от структурной принадлежности

Группа предприятий	Свойства	Преимущества	Недостатки
Входящие в структуру предприятий более высокого уровня	Входят в структуру консорциумов, холдингов, образуют филиальную сеть	Большие финансовые, кадровые (качественный менеджмент), технологические возможности. Низкий уровень рисков	Зависимость от решений руководства, малая
Одиночные самоорганизованные предприятия	Действуют самостоятельно, на конкурентном рынке аналогичных предприятий	Большие возможности для маневра и переориентации деятельности, свобода действий	Высоки риски всех типов

Малый бизнес сегодня отличает множество особенностей деятельности.

Во-первых, деятельность субъектов малого предпринимательства подвержена значительным рискам. К ним стоит отнести риск создания нового дела, недостаточно обеспеченного ресурсами, и трудности роста, вызванные высокой уязвимостью перед непредвиденными обстоятельствами и случайностями, недостаточную диверсификация малых предприятий, зависимость от малейшего колебания конъюнктуры рынка [10].

Во-вторых, отличительной особенностью малого бизнеса является его стремительное обновление. По данным Всемирного банка, через год существования среди новых малых предприятий остается 50 % действующих, через три года эта цифра составляет 8 %, через 5 лет – не более 3 %. В большинстве случаев, причиной становится банкротство, в остальных – переход на новый уровень – средний или крупный бизнес. Предприниматели переходят в более рентабельные отрасли и идут за налоговыми льготами [12].

В-третьих, характерной особенностью предприятия малого бизнеса является также невысокий уровень профессионализма в менеджменте, трудности в привлечении высококвалифицированных кадров, а также, как правило, высокий уровень занятости руководителя предприятия, часто выполняющего совместно множество функций по учету и управлению.

Положительное влияние деятельности малого бизнеса на экономику трудно переоценить. Итак, по нашему мнению, необходимо выделить ряд первостепенных задач в экономике страны, которые способно выполнять малое предпринимательство:

– увеличение занятости трудоспособного населения;

– обеспечение развития секторов производства товаров и услуг,

– внедрение нововведений в различных секторах экономики,

– обеспечение мобильности технологических изменений,

– создание острой ценовой и неценовой конкуренции, которая, в свою очередь, ведет к снижению цен и предоставлению потребителю продукции и услуг более высокого качества,

– предоставление возможности для государства получать немалые средства в форме совокупных налоговых поступлений,

– как следствие всех перечисленных пунктов – формирование среднего класса.

Кроме того, малые предприятия, как правило, эффективнее используют имеющиеся факторы производства, в связи с чем добиваются более высокой рентабельности продукции, работ и услуг. Деятельность малых предприятий является неотъемлемой частью процесса создания и поддержания социально-экономической стабильности в стране в части обеспечения стабильности рыночных отношений (зарубежные ученые считают, что стабильность обеспечивается при условии, когда 20–30 % граждан страны имеют собственное дело), а также необходимой мобильности в условиях рынка путем создания глубокой специализации и разветвленной сети кооперации производства, что в итоге приводит к динамичности хозяйственного развития и значительному экономическому росту национальной экономики.

Все эти, а также другие экономические и социальные функции малого предпринимательства позволяют поставить его развитие в разряд первоочередных государственных задач и делают его неотъемлемой частью реформирования экономики России.

На современном этапе малый бизнес в России развивается довольно активно. Для того чтобы наглядно представить информацию об этом, приведем статистику по данному сектору.

Малый бизнес в России развивается, количество предприятий растет, о чем свидетельствует динамика количества малых и микропредприятий (рис. 2).

Развитие малого бизнеса способствует созданию новых рабочих мест. Так, удельный вес занятых на малых предприятиях в динамике можно проиллюстрировать следующим образом (рис. 3).

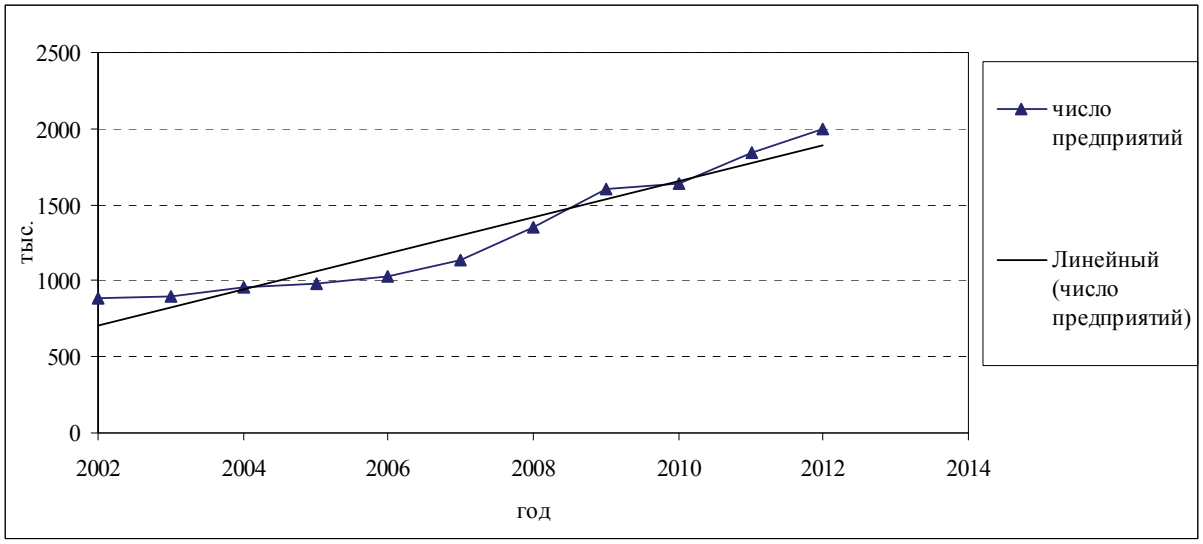


Рис. 2. Динамика изменения количества субъектов малого предпринимательства, включая микропредприятия (составлено авторами по: [3–5])

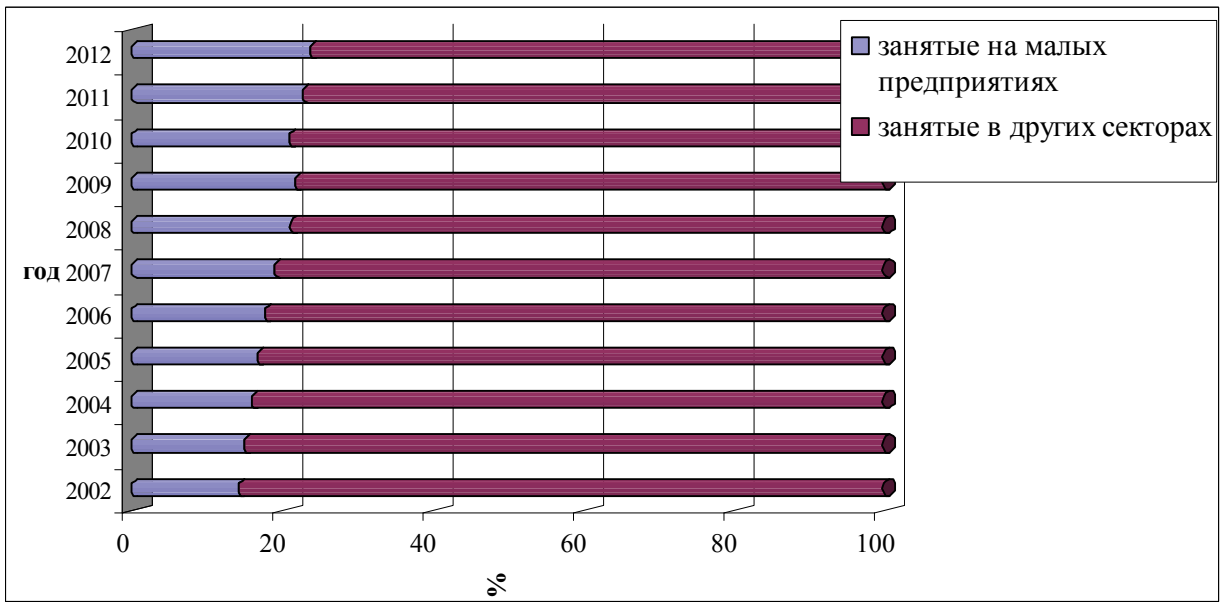


Рис. 3 Динамика удельного веса численности работников, занятых на малых предприятиях в общем количестве занятых (составлено авторами по: [3–5])

Согласно планам российского правительства, к 2020 г. доля трудоспособного населения, занятого в малом бизнесе, должна увеличиться с 25 до 70 %. По обороту субъектов малого предпринимательства и степени развитости инфраструктуры их поддержки лидирует на

сегодняшний день Москва, за ней следует Санкт-Петербург. Эти два города по итогам 2012 г. сосредоточили 27,2 % всего оборота малых предприятий России.

Плотность малых предприятий по федеральным округам можно представить следующей диаграммой (рис. 4).

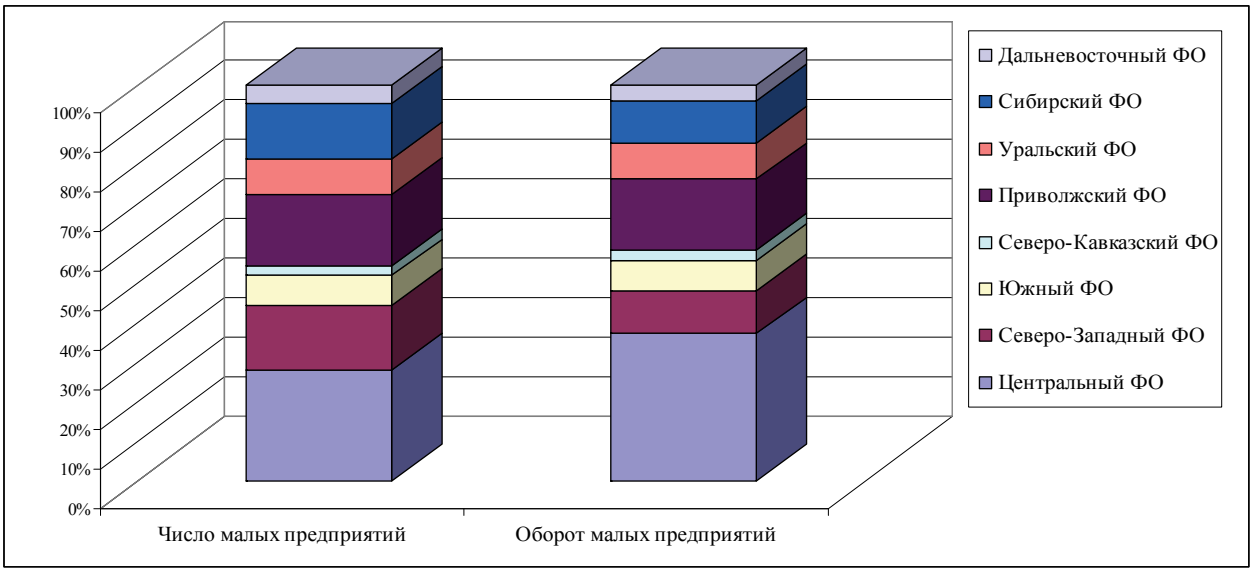


Рис. 4. Распределение малых предприятий по количеству и обороту по федеральным округам в 2012 г. (составлено авторами по: [5])

Наглядно преобладающее количество малых предприятий Центральном и Приволжском Федеральных округах, однако проанализировав заселенность в этих районах, мы выявили реальный уровень обеспеченности регионов результатами деятельности малых предприятий (рис. 5).

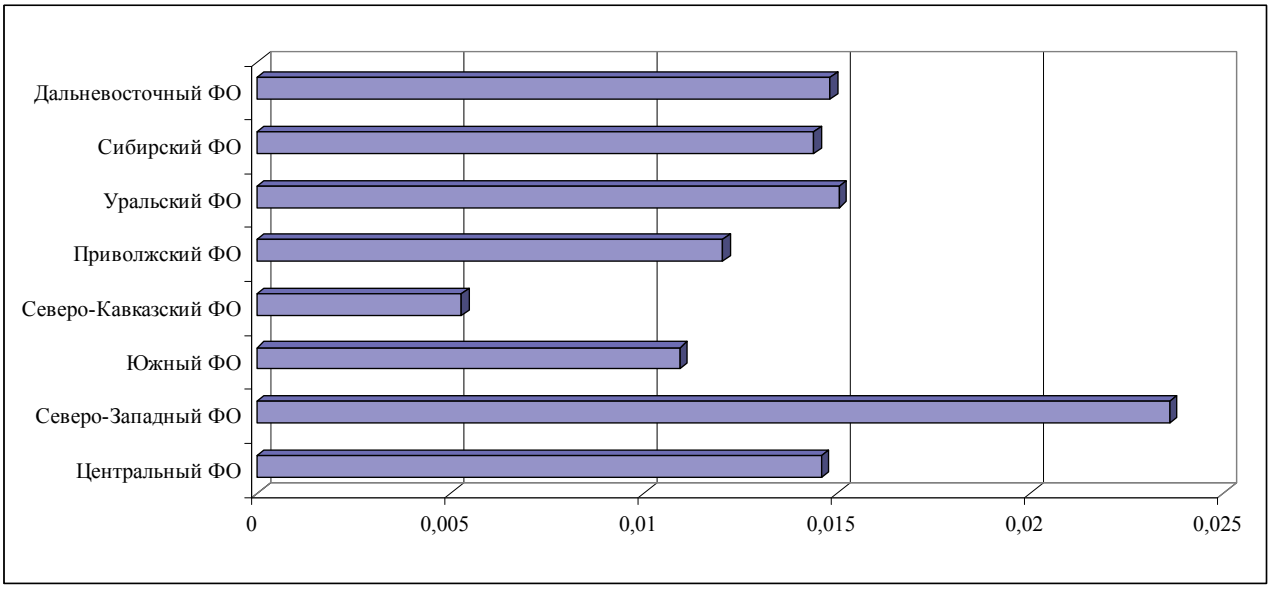


Рис. 5. Уровень обеспеченности населения результатами деятельности малых предприятий по федеральным округам в 2012 г. (составлено авторами)

Таким образом, выявляем, что наиболее развитым в плане малого предпринимательства в нашей стране является Северо-Западный федеральный округ с преобладающей долей г. Санкт-Петербурга. Самую низкую оценку по количеству малых предприятий, приходя-

щихся на одного жителя округа, получил Северо-Кавказский федеральный округ, где относительным лидером выступает Ставропольский край.

Необходимо отметить также, что распределение деятельности малых предприятий по отраслям также неоднородно.

На сегодняшний день большинство предпринимателей заняты в сферах торговли (оптовой и розничной), операций с недвижимым имуществом (аренда, другие услуги), а также обрабатывающих производств и строительстве. Малые предприятия развиваются в России, как в количественном, так и в качественном аспекте, однако недостаточными темпами. Также важно, что в период мирового финансового кризиса малые предприятия попали в первую группу шока от падения покупательского спроса, тем не менее в силу своей мобильности они первыми стали реагировать на изменившуюся обстановку на рынке. В современных условиях насыщения потребительского рынка первостепенными задачами эффективной деятельности малых предприятий становится эффективное управление такими функциональными сферами как маркетинг, логистика и финансирование основной деятельности. В малом бизнесе при организации процесса маркетинга руководители и маркетологи испытывают определенные трудности при включении общих методов и процедур маркетинга в деятельность малых предприятий. Это является следствием нескольких основных причин [9].

Во-первых, маркетинг в малом бизнесе в большинстве случаев носит стихийный характер. Процесс институционализации маркетинговой деятельности идет крайне медленно. Во-вторых, в силу специфики малого бизнеса маркетолог и руководитель малого предприятия должны обладать универсальными маркетинговыми знаниями и умениями. Достаточно близкими рассуждениями в области подготовки и управления персоналом, использования инновационных технологий маркетинга, логистики, финансирования являются работы многих российских ученых [14–16]. И третьей причиной является отсутствие теоретической модели маркетинга для малого бизнеса. При этом исторически маркетинг малого бизнеса рассматривается через призму маркетинга крупных компаний.

Малые предприятия обладают своей спецификой, которая отражается, в том числе, и в невозможности конкурировать с более крупными компаниями за доступ к каналам сбыта, освоения новой продукции, а также в высоких затратах на коммуникации с потребителем. Этот факт обусловил поиск инструментов маркетинга, которые бы являлись наименее затратными, и привел к использованию малобюджетного маркетинга, который представляет собой маркетинговые инструменты привлечения и удержания клиентов, которые предполагают минимальные расходы, а иногда можно вообще обойтись без бюджета [7].

В условиях современного рынка логистика занимает значительное место в деятельности предприятий, которые стремятся быть конкурентоспособными. Она позволяет удовлетворять запросы потребителей, превращаю компанию в единую систему, основанную на взаимодействии всех направлений ее активности во внутренней и внешней среде.

Использование на малом предприятии логистической системы предусматривает управление всеми операциями как единой деятельностью. Для этого на предприятии необходимо организовать специальную логистическую службу, которая будет управлять материальным потоком, начиная от формирования договорных отношений с поставками и заканчивая доставкой готовой продукции потребителю.

Основные задачи логистики на малом предприятии (поддержание стандартов качества производства, транспортировка, снабжение, информационное обеспечение, управление заказами) должны решаться в рамках фирменной логистической стратегии, её оптимизации управления материальными и сопутствующими им потоками с точки зрения [8]:

– оптимизации уровней всех групп запасов внутри производственно-технологического цикла и складской системы;

– сокращения времени производственно-технологического цикла;

– уменьшения логистических издержек на всех этапах движения материального потока.

Финансовое обеспечение бесперебойности деятельности малого предприятия играет важную роль в современных условиях, данный фактор занимает третье место в рейтинге факторов-препятствий для развития малого предпринимательства по данным опроса 2012 г., проведенного общественной организацией «ОПОРой России» (табл. 2).

Таблица 2

Рейтинг препятствий для развития малого предпринимательства [7]

Препятствия	Степень их влияния, %
Низкая доступность персонала	47
Высокий уровень налогов	36
Низкая доступность финансов	22
Общий спад в отрасли	18
Несправедливая конкуренция	17
Коррупция	8
Неразвитая инфраструктура	7
Требования регулирующих органов	7
Низкая доступность помещений	6
Организованная преступность	1

Во всех развитых странах, как правило, имеются различные специальные государственные органы поддержки малого бизнеса, осуществляются как финансово-кредитная, так и другие меры поддержки малых предприятий.

Для малых предприятий при поддержке государства и общественных организаций работает система помощи малым предприятиям, по которой можно получить льготный кредит с использованием субсидирования процентной ставки, а также услуг гарантийных фондов, оформить лизинг, например, через фонды имущественной поддержки на местах, или венчурное финансирование.

Малые предприятия активно используют в своей работе средства владельцев бизнеса, а также их знакомых и родных. Тем не менее довольно актуально кредитование малого бизнеса со стороны коммерческих банков. Как правило, банки делают упор на следующие типы кредитных продуктов для малого бизнеса [6]:

- срочные кредиты, обеспеченные залогом;
- срочные кредиты, обеспеченные финансовым поручительством третьих лиц;
- срочные кредиты под залог приобретаемого имущества;
- лимиты задолженности с типом погашения «овердрафт».

Достаточно новыми для России инструментами, зачастую недоступными субъектам малого бизнеса являются лизинг и факторинг. В то же время необходимо отметить, что эти источники не способны предоставить для самоинвестирования тех возможностей, которые имеются у крупных предприятий.

По результатам множественных исследований и опросов представителей малого бизнеса было выяснено, что большинство предпринимателей больше нуждаются не столько в субсидировании, льготных кредитах и лизинговых услугах, сколько в их доступности, лояльности по отношению к малому бизнесу с точки зрения рисков и близком и доверительном сотрудничестве. Исходя из этого можно сделать вывод о необходимости внедрения и развития системы микрофинансирования в РФ в целях поддержания представителей малого предпринимательства, особенно в период зарождения деятельности.

Понятие микрофинансирования появилось не так давно. Прародителем теории использования небольших займов для пополнения средств беднейших слоев населения, предпринимателей является выходец из Бангладеш профессор Мухаммед Юнус, основавший в 1976 г. «Grameen Bank» для выдачи ссуд бедным Бангладеша [9].

Микрофинансирование изначально осуществлялось некоммерческими организациями (кредитные потребительские кооперативы, фонды и некоммерческие партнерства), однако в

последние годы наметилась тенденция использования данных программ банками и коммерческими компаниями.

В общем смысле микрофинансирование является сектором финансовых отношений, в рамках которого базовые финансовые услуги предоставляются людям с низким уровнем доходов, которые не в состоянии претендовать на пользование стандартными банковскими услугами. *По нашему мнению, микрофинансирование – сфера деятельности по предоставлению финансовых услуг субъектам малого предпринимательства, как начинающим, так и действующим, которые не имеют доступа к банковским услугам и/или достаточного залогового обеспечения, положительной кредитной истории.*

Микрофинансирование представляет собой гибкую форму классического кредита, позволяющего без особых препятствий начать бизнес без наличия стартового капитала и кредитной истории, в то же время способствуя решению трех основных задач:

– увеличение количества индивидуальных предпринимателей;

– рост налоговых поступлений в бюджет;

– наработка кредитной истории для дальнейшего развития субъектов малого предпринимательства с помощью банковского сектора.

Центральным элементом микрофинансирования является микрокредитование, откуда, впрочем, и возник сектор. Помимо него в состав микрофинансирования также входят микрострахование, микровложения, микролизинг.

Микрокредитование представляет собой предоставление средств в небольших размерах на короткие сроки, в нашем исследовании для микропредпринимателей, на условиях возвратности и выплаты процентов за пользование на различные текущие расходы.

В большинстве случаев в мировой практике потребителями микрофинансовых услуг являются граждане развивающихся стран, либо стран третьего мира. Однако необходимо отметить, что данный вид услуг стал активно применяться в развитых странах для финансирования микропредприятий. Но там микрокредитование не является основополагающим сектором поддержки в силу примерно одинаковой обеспеченности граждан финансовыми ресурсами. Микрокредитование же в России представляется нам наиболее успешной разновидностью поддержки и финансирования. На сегодняшний момент, если брать учет государственную поддержку, достаточно распространено льготное финансирование, субсидирование части процентных ставок по банковским кредитам. Однако следует отметить, что эта схема работает эффективно лишь в странах со стабильной, процветающей экономикой, в рамках которой создаются мотивы для спонсорства иных организаций, помимо государства. В России микрокредитование становится необходимым механизмом для развития начинающего предпринимательства, малого и микробизнеса. Для предпринимателя микрофинансирование становится целесообразным для исполнения срочных текущих выплат, закупки оргтехники, выплаты заработной платы небольшому штату сотрудников или же покрытия текущих кассовых разрывов.

Литература

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 27.07.2007 № 209-ФЗ.

2. Российский статистический ежегодник 2013. Статистический сборник ФСГС, М., 2013.

3. Малое и среднее предпринимательство в России 2010. Статистический сборник ФСГС, М., 2010.

4. Малое и среднее предпринимательство в России 2012. Статистический сборник ФСГС, М., 2012.

5. Малое и среднее предпринимательство в России 2013. Статистический сборник ФСГС, М., 2013.

6. Власов И.П. Кредитование малого и среднего бизнеса: перспективы развития // Финансы и кредит 2012. № 3(339).

7. Кизим А.А., Филичкина Т.Б. Маркетинг и логистика в контексте развития предприятий малого бизнеса // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2014. № 1 (44).

8. Кизим А.А., Ченцова Т.А. Логистика и ее принципы в сфере малого бизнеса // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2013. № 12 (43).

9. Максименко О. Большие заботы о малых деньгах // Финанс. 2009 № 20-21(303-304).

10. Утамурадов А.Н. Финансовая поддержка малого бизнеса // Финансы и кредит. 2011. № 13(349).

11. Официальный сайт Внешэкономбанка. URL: http://www.veb.ru (дата обращения: 25.04.2014).
12. Официальный сайт Всемирного Банка. URL: http:// www.worldbank.org (дата обращения: 25.04.2014).
13. Официальный сайт МСП Банка. URL: http://www.mspbank.ru (дата обращения: 26.04.2014).
14. Дедкова И.Ф., Баранник Ю.А., Пашьян М.А. Моделирование компетенций персонала как важнейшее условие эффективной деятельности службы управления персоналом // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 3.
15. Никулина О.В., Покуль В.О. Маркетинговая концепция реализации инновационных идей // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2009. № 24(57).
16. Александрова Е.Н., Филичкина Т.Б. Формирование системы маркетингового управления в малом бизнесе //Теория и практика общественного развития: электронный научный журнал: режим доступа:http://www.teoria-practica.ru/-3-2014/economics/aleksandrova-filichkina.pdf № 3. (20.03.2014 дата выхода на сайте).

УДК 330.322:658

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

А.А. Кизим[1], О.В. Михайлюк[2], С.М. Саввиди[3]

FEATURES OF INVESTING ACTIVITIES ON INDUSTRIAL ENTERPRISES IN MODERN BUSINESS ENVIRONMENT

A.A. Kizim, O.V. Mikhailyuk, S.M. Savvidi

Ключевые слова: промышленное предприятие, инвестиционная деятельность, инвестиционные проекты, инвестиции в основной капитал.
Keywords: industrial enterprise, investment, investment projects, investment in fixed assets.

Одним из важных факторов инновационно-экономического развития любого государства является высокая инвестиционная активность и развитые инвестиционные технологии, способствующие обеспечению экономического роста и повышению благосостояния общества. От рациональной реализации инвестиций как на макро-, так и на микроуровне зависит производственный потенциал страны. Обладая высоким научно-техническим, производственным и кадровым потенциалами, промышленные предприятия и их функционирование определяют стратегические направления развития экономики, наукоемких товаров народного потребления, а также играют ключевую роль в структурном реформировании российской экономики [2].

Внедрение инвестиционных проектов промышленных предприятий, связанных с организационными и техническими мероприятиями, нацеленными на решение экономических, социальных, экологических и иных задач, в свою очередь, предполагает эффективное использование капитальных, трудовых и финансовых ресурсов субъектов народного хозяйства, являя собой одну из тенденций современных предприятий в условиях динамичности и неопределенности внешней среды [12]. Инвестиции в современной экономике носят всеобщий, базисный, объективный характер, отражая уровень развития производства, и представляют собой систему экономических отношений, складывающихся в процессе производства по поводу аккумулирования и использования ресурсов в целях общественного развития. На общеэкономическом уровне инвестиции требуются для:

– расширенного воспроизводства;

– структурных преобразований в стране;

[1] *Кизим Анатолий Александрович* – доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).
[2] *Михайлюк Ольга Владимировна* – кандидат экономических наук, старший преподаватель, ГОУ СПО ЯНАО «Ямальский многопрофильный колледж» (г. Салехард).
[3] *Саввиди София Михайловна* – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

– повышения конкурентоспособности отечественной продукции;

– развития инфраструктуры;

– решения социально-экономических проблем, в частности проблем безработицы, экологии, здравоохранения, развития системы образования и др.

На микроуровне инвестиции способствуют:

– развитию и упрочнению позиций компании;

– обновлению основных фондов;

– росту технического уровня фирмы;

– стабилизации финансового состояния;

– повышению конкурентоспособности предприятия;

– повышению квалификации кадрового состава;

– совершенствованию методов управления [13].

Инвестиции являются объектом управления в рамках проведения инвестиционной деятельности предприятия. Основными признаками инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов, определяющими основные подходы к ее анализу, являются [4]:

– неопределенность, связанная с перенесением результатов инвестирования на относительно долгосрочную перспективу;

– ожидание увеличения исходного уровня благосостояния предприятия;

– необратимость в связи с временной потерей ликвидности.

С учетом выбора направлений инвестирования инвестиционную деятельность предприятий возможно разделить на две основных группы: внутреннюю и внешнюю инвестиционную деятельность. Внутренняя инвестиционная деятельность предполагает комплекс действий по самоинвестированию предприятия, использованию источников инвестиций на интенсивное и экстенсивное развитие данного предприятия.

Проведение в рамках данной инвестиционной политики перечисленных мероприятий приводит к росту потенциала предприятия, диверсификации производства, экономии капитальных вложений, результатом чего в конечном итоге становятся повышение конкурентоспособности и соответственно рост прибыли.

Внешнее направление инвестиционной деятельности промышленного предприятия включает все виды инвестирования за пределы среды функционирования данного хозяйствующего субъекта. Основными объектами инвестиций в таком случае выступают другие компании, а инструментами являются различного рода ценные бумаги. Для осуществления какого-либо вида инвестиционной деятельности предприятию необходимы финансовые средства. Источниками инвестиционных ресурсов могут стать как собственные резервы предприятия, так и привлеченные средства. Как правило, при сравнительно небольших объёмах требуемых капитальных затрат, а также при постепенном поэтапном проведении технического перевооружения или реконструкции используются внутренние источники в виде нераспределённой прибыли.

Среди собственных инвестиционных источников фирмы отдельного внимания заслуживает акционерный капитал. В связи с его увеличением могут быть эффективно профинансированы достаточно крупные проекты, связанные с техническим перевооружением, модернизацией или реконструкцией предприятия. Тем не менее следует учитывать, что данный способ привлечения инвестиций промышленными предприятиями связан со значительными трудностями и рисками, ассоциированными в первую очередь с эмиссией и размещением акций и сохранением контроля над деятельностью предприятия.

Одним из наиболее эффективных путей финансирования промышленно-технического развития предприятия является инвестиционный кредит сроком свыше одного года под залог основных активов кредитуемого предприятия. Сравнительно новым для российской экономики путём привлечения финансовых ресурсов для реконструкции и развития промышленного предприятия является финансовый лизинг. Арендатор (лизингополучатель) получает

оборудование для его промышленного использования на срок договора. По истечении срока действия договора с учетом условий контракта имущество либо возвращается лизингодателю, либо арендатор получает право выкупить его по остаточной стоимости. Важно указать на то, что в отличие от инвестиционного долгосрочного кредита в случае финансового лизинга на себестоимость конечной продукции могут быть отнесены не только процентные платежи, но и основные [6].

Исходя из направленности и степени инвестиционной стабильности, промышленные предприятия можно разделить на экспортоориентированные, наукоёмкие, а также ориентированные на продукцию для внутреннего рынка (табл. 1). Подобное разграничение промышленных предприятий по уровню платёжеспособности определяет возможные источники финансирования их деятельности.

Таблица 1

Классификация и характеристика промышленных предприятий (составлено авторами по: [5])

Группа промышленных предприятий	Характеристика	Уровень рентабельности	Инструменты привлечения финансовых ресурсов
Экспортоориентированные	Активно и регулярно осуществляют экспортные операции, проводят целенаправленную работу по расширению присутствия и упрочнению положения на внешнем рынке	Высокая	Форвардные контракты, иностранные облигации
Наукоёмкие	Разработка и развитие новых продуктов и услуг с использованием инновационных технологий	Средняя	Банковское кредитование инновационных проектов под залог, лизинг, инвестиционные налоговые кредиты
Ориентированные на внутренний рынок	Функционирует прежде всего на внутреннем рынке страны, ориентация на внутренний спрос	Низкая	Банковское кредитование, госзаказы, возвратный лизинг

Инвестиционный проект представляет собой одноразовое, ограниченное во времени целенаправленное осуществление комплекса мероприятий, обусловленных объемом требуемых к вложению средств, с четко установленными требованиями к качеству результатов в условиях соблюдения ресурсных ограничений и специфической организационной структуры, которая предполагает специально разработанную для проекта систему взаимоотношений задействованного персонала, их причастность к конечному результату реализации работ.

Реализация инвестиционных проектов на промышленных предприятиях обладает рядом отличительных особенностей. С учетом текущих тенденций в экономике среди них можно выделить следующие [7]:

– инвестиционные проекты на промышленных предприятиях носят как эволюционный, так и революционный характер;

– уникальность и многофункциональность;

– ограниченность времени внедрения и реализации;

– необходимость минимизации использования ресурсов;

– высокая степень неопределенности и риска ввиду уникальности и масштабности проводимых мероприятий; творческая активность исполнителей вследствие новизны решаемых задач.

Комплексная категория «управление инвестиционными проектами» состоит в методологии организации, планирования, руководства, а также координации трудовых, финансовых, материально-технических ресурсов на протяжении цикла реализации проекта, направ-

ленной на эффективное достижение поставленной цели и удовлетворение интересов участников с использованием современных методов и технологий управления.

На процессы реализации инвестиционных проектов промышленными предприятиями действует широкий спектр факторов, среди которых следует перечислить приоритеты в реализации структурной трансформации экономики региона, состояние отрасли, характеризующееся стадией ее жизненного цикла, структура и конкурентоспособность отрасли промышленности, законодательство и нормативная база, соответствие инвестиционного проекта стратегии деятельности компании, степень разработанности инвестиционного проекта и технологий его реализации, наличие производственной базы и инфраструктуры для реализации инвестиционного проекта, объем инвестиций, требующихся для реализации проекта.

Для принятия решений в области управления инвестиционной деятельностью на промышленных предприятиях необходима полная исходная информация, состоящая в первую очередь из ретроспективного описания производства на момент проведения анализа и в будущем, т.е. прогноза развития. Данный подход к анализу и оценке эффективности инвестиционной деятельности промышленных предприятий может быть реализован в рамках выполнения следующих основных этапов [11]:

1) моделирование потоков новой продукции, ресурсов и денежных средств;

2) учет результатов анализа рынка и отрасли, финансового состояния предприятия, влияния реализации инвестиционных проектов на окружающую среду;

3) определение посредством сопоставления предстоящих интегральных результатов и затрат с ориентацией на достижение требуемой нормы дохода на капитал при обеспечении их соизмеримости;

4) учет влияния внешних и внутренних факторов, включая такие, как инфляция, задержка платежей, неопределенность и риск.

Технология отбора инвестиционных проектов, как важнейший элемент стратегического управления инвестиционной деятельностью предприятия, в общем случае должна включать следующие основные этапы: первичный анализ и отбор проектов – качественный анализ, позволяющий изначально отсеять нерентабельные проекты, а также проекты, в корне идущие вразрез со стратегией предприятия; подготовку технико-экономического обоснования – детальный прогноз денежных потоков, анализ рисков, расчет показателей эффективности проекта; окончательный отбор – ранжирование проектов по приоритетам, отбор проектов в рамках доступных инвестиционных ресурсов; стратегический контроль реализации проектов – регулярная переоценка перспектив проекта с учетом новой информации, рыночных изменений.

Чтобы обладать конкурентными преимуществами, промышленным предприятиям необходимо обновлять и совершенствовать бизнес-цели. В связи с этим инвестиционный риск может быть поставлен в один ряд с рисками, которые могут угрожать реализации стратегических целей предприятия. Многие предприятия определяют значимость управления инвестиционными рисками как приоритетную.

Процесс управления рисками инвестиционной деятельности включает три основные этапа [10]: выявление последствий деятельности экономических субъектов в ситуации риска, приспособление процесса инвестиционной деятельности к изменяющимся условиям среды, а также разработку и осуществление мер, при помощи которых могут быть нейтрализованы или компенсированы вероятностные негативные результаты предпринимаемых действий.

Основные приемы, способы и методы принятия решений в условиях рисков и неопределенности предполагают использование моделей, основанных на тех или иных идеальных допущениях и предположениях. Как только эта аксиоматическая база перестает соответствовать реальной действительности, можно ожидать чрезвычайно сильных и грубых ошибок и искажений результатов, при этом, как правило, оказывается невозможной реализация теоретических построений и подходов на практике.

Комплекс инструментов по устранению и минимизации какого-либо вида риска на промышленном предприятии должен включать следующие меры [3]:

– оценку приемлемости полученного уровня риска;

– оценку возможности снижения риска или его увеличения (в случае, когда полученные значения риска значительно ниже допустимого, а увеличение степени риска обеспечит повышение ожидаемой отдачи);

– выбор методов снижения рисков; оценку целесообразности и выбор вариантов снижения рисков.

В целом система управления рисками инвестиционной деятельности должна быть построена на основе реккурентного подхода, т.е. быть способной к постоянному модифицированию с применением комплекса методов управления на всех этапах поступающим информационным потокам, т.е. быть адаптивной к изменениям окружающей среды, возникающей в ходе инвестиционной деятельности.

Непременными условиями эффективного управления инвестиционной деятельностью промышленного предприятия с учетом фактора неопределенности являются оптимальное сочетание централизации и децентрализации управления инвестиционной деятельностью, разработка новых целей по совершенствованию организации аналитического обеспечения методического аппарата управления инвестиционной деятельностью, научный подход к процессу организации аналитического обеспечения управления инвестиционной деятельностью, взаимодействие и разумная регламентация отношений участников инвестиционного процесса, постоянство аналитического обеспечения и информационной достаточности управления инвестиционной деятельностью, а также непрерывность повышения квалификации менеджеров по управлению инвестиционной деятельностью [8].

Переходя к анализу текущего состояния инвестиционной предпринимательской активности в нашей стране, отмечаем ежегодный характер изменения инвестиций в основной капитал (рис. 1).

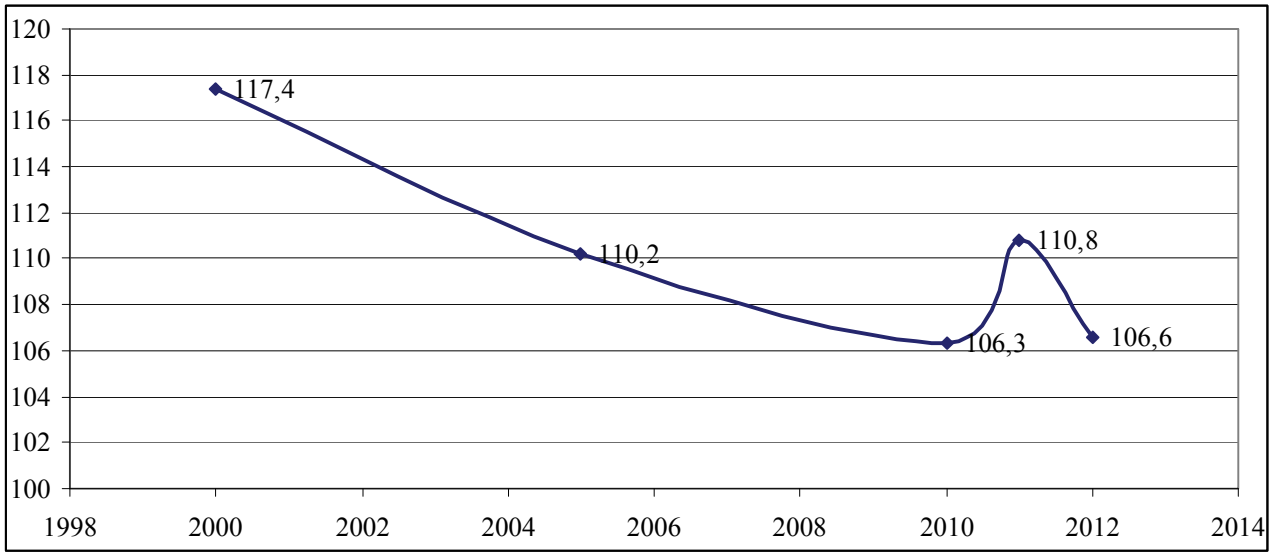


Рис. 1. Инвестиции в основной капитал, в процентах к предыдущему году в сопоставимых ценах (составлено авторами по: [1])

Вместе с тем основная часть капитальных инвестиций по-прежнему используется для поддержания действующей производственной базы, лишь незначительная часть финансовых средств идет на обновление основных производственных фондов (табл. 2).

Также высока доля инвестиций российских предприятий в развитие автоматизации и механизации существующих производственных процессов.

Таблица 2

Распределение предприятий в разрезе целей инвестирования в основной капитал ([1]), %

Цели инвестирования в основной капитал	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Увеличение производственных мощностей с неизменной номенклатурой продукции	42	28	32	32	30
Увеличение производственных мощностей с расширенной номенклатурой продукции	34	38	29	30	35
Автоматизация и механизация существующего производственного процесса	51	51	46	47	50
Внедрение новых производственных технологий	41	46	32	39	38
Снижение себестоимости продукции	42	49	38	43	42
Экономия энергоресурсов	39	49	38	42	42
Замена изношенной техники и оборудования	56	73	67	69	70
Создание новых рабочих мест	30	25	18	21	22
Охрана окружающей среды	48	50	37	40	41

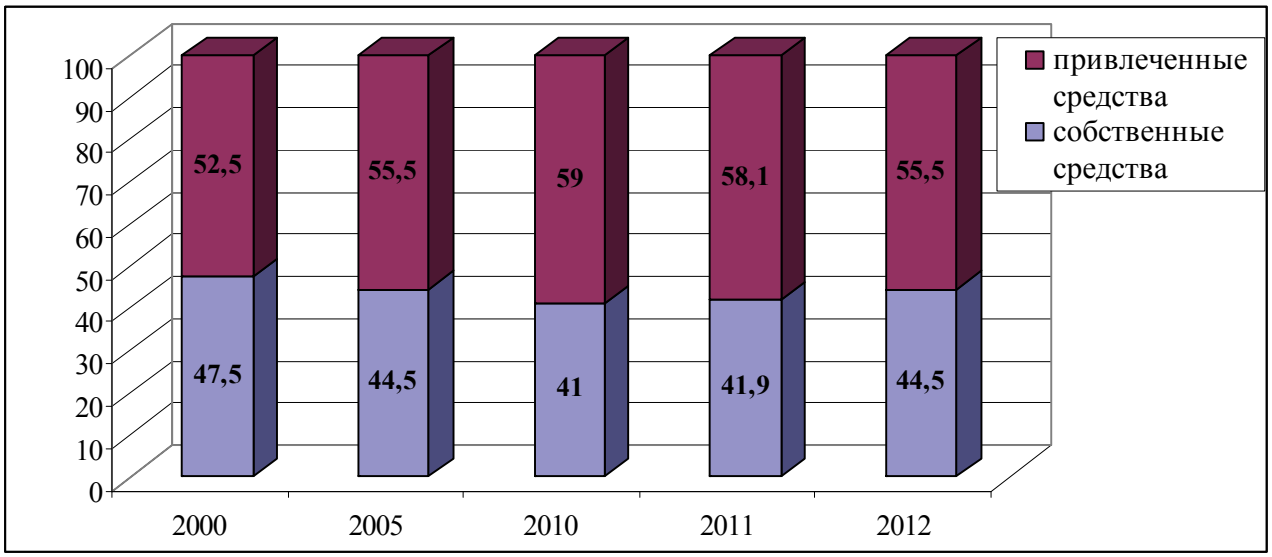


Рис. 2 Источники финансирования инвестиций в основной капитал (составлено авторами по: [1])

В составе привлеченных источников инвестиций большую долю занимают кредиты банков и бюджетные средства (рис. 3).

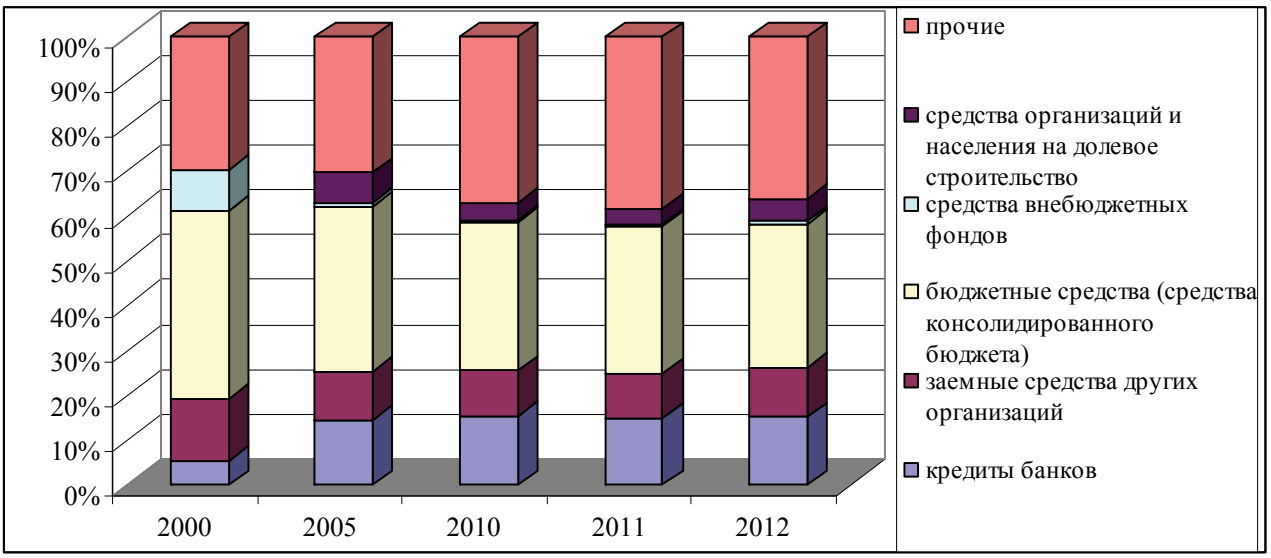


Рис. 3. Составляющие привлеченных источников инвестиций в основной капитал (составлено авторами по: [1])

В структуре инвестиций в основной капитал по сферам деятельности за 2012 г. наибольший удельный вес занимают такие отрасли промышленности и предпринимательства как транспорт и связь, операции с недвижимым имуществом, добыча полезных ископаемых и обрабатывающие производства (рис. 4).

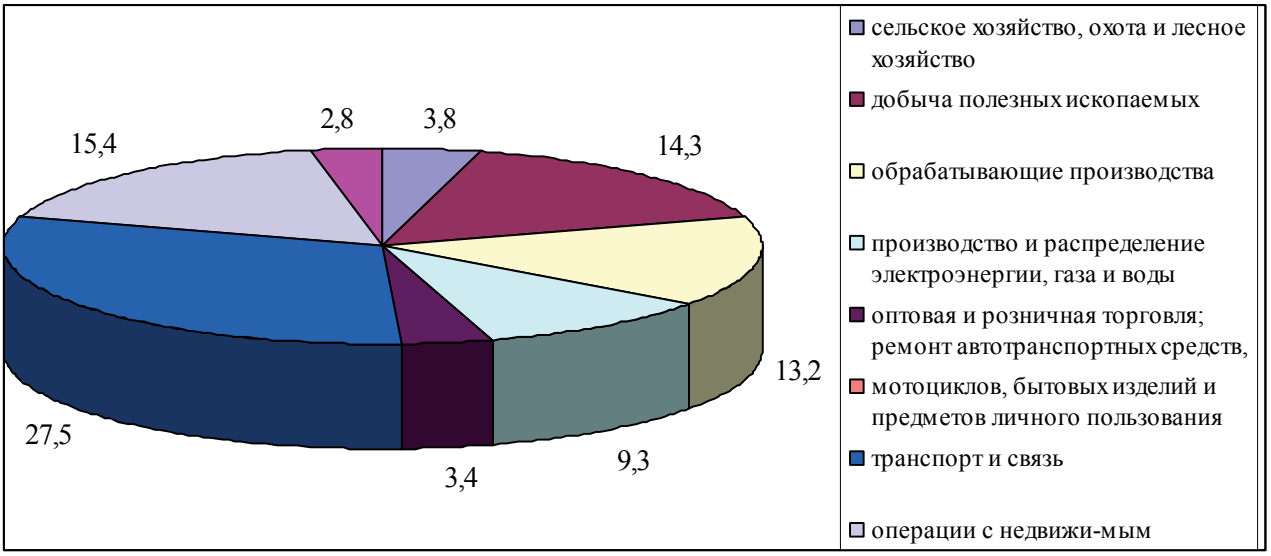


Рис. 4. Основные составляющие структуры инвестиций в основной капитал по отраслям экономической деятельности (составлено авторами по: [1])

Анализ динамики отраслевой структуры инвестиций в основной капитал за последние годы выявил устойчивую тенденцию к сокращению объемов инвестирования в отрасли ТЭК и металлургии и одновременному увеличению доли таких производственных комплексов, как строительство, транспорт и связь, распределение электроэнергии, газа и воды.

Перечень отраслей, которые являются относительно благополучными это, в первую очередь, отрасли, ориентированные на экспорт, именно они предъявляют активный спрос на инвестиции. Вероятно, эта помощь могла бы проявиться не только в форме бюджетного финансирования, но и в облегчении налогового пресса, а также путем государственных заказов, проведения разумной протекционистской внешнеэкономической политики, принятия мер по восстановлению уровня благосостояния населения, его платежеспособного спроса на отечественную продукцию [9].

Факторами, существенно сдерживающими инвестиционную активность промышленных предприятий в России, являются динамика инфляционных процессов, низкая эффективность капитальных вложений, ограниченное финансирование государственных инвестиционных программ, недостаточный платежеспособного спроса, неблагоприятный инвестиционный климат, слабое развитие инфраструктуры инвестирования.

Также стоит указать на достаточно низкую теоретическую разработку отдельных вопросов инвестиционного менеджмента, механическое внедрение опыта развитых стран в на большинстве российских промышленных предприятий. Инвестиционная деятельность промышленных предприятий в России, так же как и организация внутренней среды организации, нуждаются в серьёзном реформировании: до сих пор нет адекватной законодательно-нормативной базы в данной области, отсутствуют новые подходы к формированию инвестиционных ресурсов и методам управления ими [8].

В рамках реализации мер по совершенствованию инвестиционной деятельности промышленных предприятий России, по мнению авторов, необходимо использовать возможности капиталоемкого роста за счет полноценной загрузки простаивающих производственных мощностей; обеспечить гарантии инвестиций, направляемых в сферу промышленного производства; наладить механизм перелива капитала с финансовых рынков на инвестиционные цели реального сектора экономики с помощью методов государственной поддержки; обеспе-

чить поддержку импортозамещающих конкурентоспособных отраслей, а также усилить инновационную направленность инвестиционной деятельности. Посредством гибкой налоговой инвестиционной политики государство способно сыграть роль стратегического инвестора в инновационном секторе и промышленном производстве, обеспечить опережающие темпы роста национальной экономики. В сфере непосредственно функционирования промышленных предприятий залогом успешной инвестиционной политики должны стать надлежащее сочетание обоснованных целевых установок, качественных управленческих решений по их воплощению, а также создания и эффективного функционирования инвестиционной инфраструктуры управленческой среды.

Литература

1. Статистический ежегодник 2013 / ФСГС. М., 2013.
2. Багиев Е.Г. Проблемы конкурентоспособности в современной экономике // Проблемы современной экономики. 2009. № 2 (30).
3. Бакеева И.Р. Выбор оптимального источника инвестиций в основные фонды промышленного предприятия // Российское предпринимательство. 2010. № 11. Вып. 2 (123).
4. Балдин К.В., Передеряев И.И. Инвестиции в инновации. М.: Дашков и К, 2012.
5. Бочаров В.В. Инвестиции. СПб.: Питер, 2011.
6. Гукова А.В., Егоров А.Ю. Инвестиционный капитал предприятия. М.: Кнорус, 2010.
7. Еленева Ю.Я., Абросимова О.С. Концептуальные основы стратегического управления инвестиционными затратами промышленного предприятия // Российское предпринимательство. 2011. № 10. Вып. 2 (194).
8. Мальщукова О.М. Проблемы разработки инвестиционной политики предприятия // Вопросы инновационной экономики. 2012. № 4 (4).
9. Пронина Н.В. Механизм финансовой муниципальной поддержки инвестиционной деятельности // Российское предпринимательство. 2013. № 3 (201).
10. Сироткин С.А., Кельчевская Н.Р. Экономическая оценка инвестиционных проектов. М.: Юнити-Дана, 2012.
11. Черняк В.З. Управление инвестиционными проектами. М.: Юнити-Дана, 2012.
12. Никулина О.В. Тенденции развития современных предприятий в условиях динамичности и неопределенности внешней среды // Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 17 (122).
13. Кизим А.А., Саввиди С.М., Солахов П.А. Факторы и условия социально-экономического развития региона: инвестиции, инфраструктура, проекты (на примере Краснодарского края): монография. Краснодар: Кубанский гос. ун-т; Просвещение-Юг. 2013.

УДК 330.162: 332.012.2

МЕСТО И РОЛЬ ДУХОВНОЙ СФЕРЫ В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

О.Г. Кириллова[1], С.А. Борисов[2], Д.Д. Калинин[3]

THE PLACE AND ROLE OF THE SPIRITUAL SPHERE IN THE DEVELOPMENT OF SOCIAL SYSTEMS

O.G. Kirillova, S.A. Borisov, D.D. Kalinin

Ключевые слова: духовная сфера, социальная система, информационная подсистема, система ноосферы будущего, взаимосвязь технической, биологической, социальной и духовной систем, соотношение неопределенностей в различных системах.

Keywords: spiritual sphere, social system, information subsystem, system of the noosphere of the future, the relationship between technical, biological, social and spiritual systems, uncertainty relation in different systems.

В настоящее время роль и значение духовной сферы в развитии социальной системы актуальны как никогда. *Духовная система* или духовная сфера общества – это система отношений между людьми, определяющая духовно-нравственную жизнь общества, представлен-

[1] *Кириллова Ольга Григорьевна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры прикладной экономики и управления персоналом, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

[2] *Борисов Сергей Алексеевич* – кандидат экономических наук, доцент кафедры прикладной экономики и управления персоналом, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

[3] *Калинин Дмитрий Дмитриевич* – кандидат экономических наук, доцент кафедры прикладной экономики и управления персоналом, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

ную такими подсистемами, как религия, мораль, искусство идеология, культура, наука. Значимость духовной сферы определяется ее важнейшей, приоритетной функцией определения ценностно-нормативной системы общества, которая, в свою очередь, отражает уровень развития общественного сознания и интеллектуально-нравственный потенциал общества в целом [1]. До сих пор учеными оспаривается, что было вначале исторически первой формой общественного сознания: моральное или религиозное сознание? С нашей точки зрения, обе эти формы появились одновременно и только в дальнейшем, по мере развития цивилизации, формируется политическое, затем – научное сознание.

Духовная система является самой возвышенной сферой жизнедеятельности общества и человека. Именно здесь рождается и реализуется то, что, прежде всего, отличает человека от других живых существ, ибо «Всё остается людям!». Во все времена духовная сфера определяла уровень потребностей, интересов и ценностей. Если XX в. называли веком потребностей и потребления, то XXI в. именуют веком ценностей.

Духовные *потребности* в отличие от материальных формируются и развиваются в процессе социализации личности (человек: рациональный – эмоциональный). Они обусловлены всей совокупностью обстоятельств жизни людей и выражают объективную необходимость духовного освоения ими окружающего их природного и социального мира. А.П. Егоршин отмечает: духовные потребности отражают потребности человека в духовных благах, которые создаются в процессе интеллектуальной деятельности в таких отраслях народного хозяйства как наука, образование, культура, социальное обеспечение и политическое управление [2, с. 662].

На формирование *интересов* со стороны общества, подчеркивает А.Г. Здравомыслов, наибольшее воздействие в экономике оказывают институты и системы распределения жизненных благ, через которые решается наиболее существенная задача: соотнесения результата деятельности и признания этого результата через вознаграждение; в политике – это интеграция или раскол, в духовной сфере – это тип культуры. Под *ценностями* понимают положительную или отрицательную значимость для человека объектов окружающего мира. Критерии и способы оценки этой значимости находят выражение в нравственных принципах и нормах, идеалах, жизненных установках, целях. В экономике ценности определяют ориентацию на рынок или государство, в политике – на власть как средство или самоцель, в духовной сфере – интерпретация высших ценностей [3, с. 103].

Таким образом, потребности, интересы и ценности как движущие силы духовной системы можно отнести к факторам, создающим интеллектуальный и эмоционально-психологический фон межличностного общения и во многом обусловливают его содержание.

Развитие духовной системы во многом зависит от социальной системы. Какой смысл мы вкладываем в понятие *социальной системы*? Во-первых, на макроуровне, зависящее от взаимовлияния экономических, политически, правовых, медицинских, образовательных подсистем, определяемых статусом государства, особенно если речь идет о «ноосфере будущего» (ноосфера – это, с одной стороны, сфера разума и труда, с другой – управляемая социоприродная гармония, рис. 1). Во-вторых, на микроуровне – это ориентация на максимально возможное развитие и использование способностей людей в организации (предприятии).

Быстро изменяющиеся природно-климатические и социально-экономические условия жизни на Земле ставят новые цели и задачи, несопоставимые по своим масштабам, сложности и комплексности с задачами гармонизации устойчивого развития XX в. А.И. Субетто отмечает: «Возник императив выживаемости человечества в XXI в. как императив перехода к *ноосферной эволюции* – управляемой социоприродной эволюцией на базе общественного интеллекта и образовательного общества» [4, с. 27].

В центре рис. 1 находится информационная подсистема, целью которой является формирование и развитие единого образовательного пространства, она является *базовой* подсистемой и единым сектором взаимодействия остальных трех подсистем [5]. Каков отклик на

информационную подсистему зависит в первую очередь от состояния духовной подсистемы (вспомним: «В начале было слово!»).

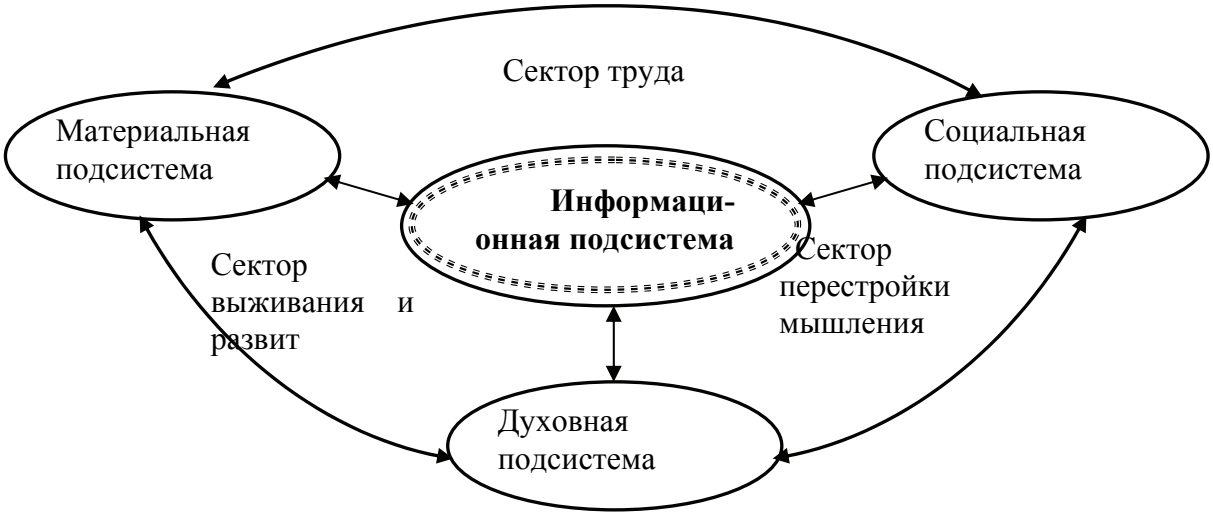


Рис. 1. Система ноосферы будущего

В начале XX в. Ленин произнес искрометную фразу: «Из всех искусств – для нас важнейшим является кино!». Используя современную терминологию, можно назвать *кино* нанотехнологией XX в. Сегодня, спустя сто с лишним лет, *информационная подсистема* – это не только кино, но и все средства массовой информации. Причем в XXI в. роль информационной подсистемы неоспоримо возросла: в мире происходят глубокие социально-экономические потрясения, мы уже современники открытой *информационной войны* между Западом и Россией, а в Украине проводится политика пропагандистской лжи, Украина – на грани социальной катастрофы: развала страны.

Духовная подсистема ответственна одновременно за два сектора [5]: вместе с информационной и материальной подсистемами – *сектор выживания и развития.*

Предлагаем несколько примеров.

1. Во времена многочисленных войн против России, начиная с Дмитрия Донского, именно сила духа русского народа помогала в борьбе с врагом.

2. Наводнение осенью 2013 г. на Дальнем Востоке, вызванное разливом реки Амур: были затоплены большие районы в Хабаровске крае, Еврейской автономной области, Приамурье, объединило народ России для борьбы со стихией. Во время наводнения на Дальнем Востоке, вызванное разливом реки Амур, людям, с одной стороны, приходилось приспосабливаться к разгулу водной стихии (выживать), с другой стороны, для восстановления затопленных населенных пунктов был поставлен вопрос о развитии новой инфраструктуры, отвечающей всем современным требованиям, причем, возводить поселки стали только на возвышенностях;

– вместе с информационной и социальной подсистемами – *сектор перестройки мышления*. Пример: Когда *социальная система* в Украине практически «рухнула», люди в Крыму объединились в одном духовном порыве, чтобы отстоять свои права на свободу личности и возможности говорить на своем родном русском языке. В мировой истории развития цивилизации произошло феноменальное событие: на основании референдума (16 марта 2014 г.) народ автономной республики Крым проголосовал за воссоединение с Российской Федерацией. Причем, в референдуме участвовали более 90 % населения Крыма (на Западе не поверили: у них на голосование приходят 25–50 % всего населения)! В течение одной недели,

практически без выстрелов Крым был воссоединен с РФ. Полтора миллиона населения Крыма вновь обрели свою Родину. Этот факт еще будет изучаться и историками, и политологами, и военными всего мира. Таким образом, роль духовной системы нельзя не учитывать.

На плечах *социальной подсистемы* лежит ответственность за решение глобальных проблем, связанных с развитием ноосферы: управленческие решения принимают руководители всех рангов, уровень их интеллекта лежит в плоскости духовной подсистемы. Именно здесь находиться сектор перестройки мышления.

Что же происходит в области духовной сферы за рубежом? А.А. Фролов констатирует: «Длительное господство в европейских странах либеральной концепции права породило лавинообразный рост духовных патологий и нравственных девиаций, сводящих на нет многотысячелетнюю историю духовного восхождения человека, его выделения из состояния животности… Только в 2013 г. в наиболее технологически продвинутых странах Запада произошла массовая легитимация откровенных патологий, связанных со стремительно набирающим темпы «движением ЛГБТ»: узаконивание однополых браков; утверждение «полиаморной семьи», которая, по мнению ее адептов, «развивает личность» (Великобритания); принятие законов об «интерсексе» (Германия) и о «сексе на улице» (Голландия); удаление из документации, заполняемой при рождении младенцев, указания на пол (Австралия). К этому уместно добавить реализацию властями Швейцарии проекта создания «фастфуд-борделей», разрешение американским геям на участие в движении бойскаутов, квалификацию психиатрами США педофилии как сексуальной ориентации, либерализацию отношения к педофилии в Норвегии. Окончательно утрачены границы между добром и злом, энергично и форсированно продвигает этот мир к полному освобождению от морали, в направлении «редукции человека к зверству» [6].

Б.М. Генкин приводит высказывание одного из наиболее авторитетных отечественных экономистов профессора Е.Г. Ясина: «Бывают, однако, особые времена порчи нравов, связанные чаще всего с крупными социальными потрясениями, когда предельно допустимая норма нечестности превышается многократно, угрожая устоям общества. Тогда возникает своего рода противонорма, терпимое отношение к разным гадостям, распространяющееся ощущение, что обманывать, брать взятки, воровать вроде общепринято и позволительно. Цинизм становится открытым» [7, с. 65]. Рыночные отношения привнесли духовно-нравственное опустошение первых лиц государств и организаций (предприятий), которые привели к обнищанию народных масс, проводится политика двойных стандартов.

На вопрос «Что такое мораль?» А.А. Гусейнов отвечает: «Мораль (нравственность) состоит в том, чтобы не убивать и не лгать» [8, с. 13]. В таком случае Украина и, все, кто за ней стоят, проводят аморальную политику.

А.И. Субетто подчеркивает, *нравственность как категория культуры несёт в себе теперь уже не только функцию обеспечения «человеческого общежития», функцию устойчивости в развитии, но и функцию обеспеченности прогностичности общественного интеллекта*. Далее автор обращает внимание на требования к качеству общественного интеллекта, которые усиливаются в условиях роста напряжённости между обществом и природой в социоприродных системах [4, с. 12].

Духовная система, безусловно, реагирует на все изменения, происходящие в других системах: технической, биологической, социальной. Представим взаимосвязь технических, биологических, социальных и духовных систем (рис. 2), все они обладают различным уровнем неопределенности в результате реализации управленческих решений.

Соотношение неопределенностей наибольшее в социальной и духовной системах. Именно поэтому в мировой практике намного легче получить статус профессионала в технической системе (можно привести довольно большой список всемирно известных физиков, химиков, конструкторов, изобретателей от рабочего до ученого). Значительно меньше выдающихся ученых биологов, медиков, ботаников и т.д. Совсем мало выдающихся управленцев, руководителей государств или организаций.

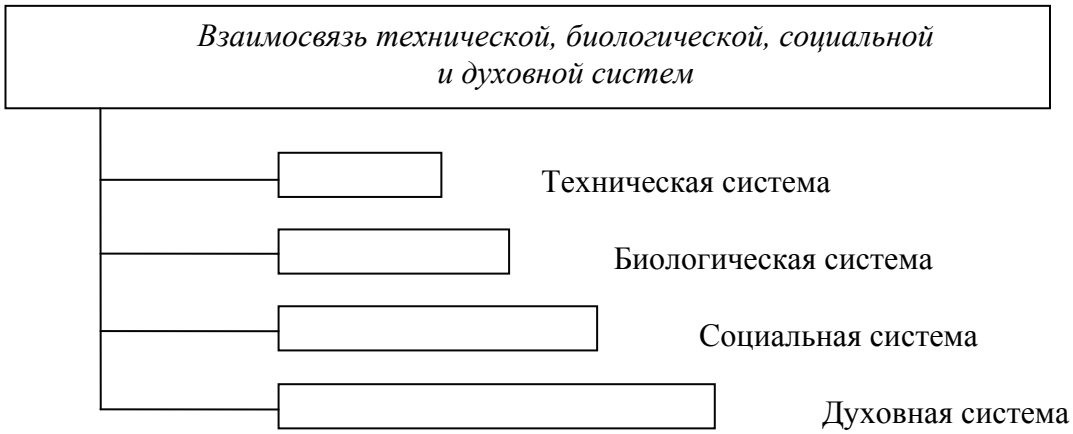


Рис. 2. Соотношение неопределенностей в различных системах

Техногенная цивилизация привела к глобализации не только экологического, но и социально-экономического кризиса, характеризующегося нарастанием многочисленных и усложняющихся рисков. В связи с этим, в настоящее время проблема нравственности в ноосферном образовании является наиболее актуальной. А.И. Субетто отмечает, что ноосферное образование немыслимо без ноосферной культуры, ноосферной науки, ноосферной системы духовности и нравственности [4, с 19]. Одна из основных задач ноосферного образования – повышение уровня высокой нравственности. На практике мы часто наблюдаем обратную картину. В евразийском пространстве только наша страна обладает большими запасами природных ресурсов. Однако в погоне за прибылью не останавливаются ни перед чем: процветает коррупция, постоянное повышение цен, задержка заработной платы и т.д.

Рассмотрим развитие духовной системы – на микроуровне – это должно занимать центральное место в *организационной культуре* каждой организации или предприятия: ориентация на максимально возможное развитие духовно-нравственного потенциала работников. Нравственность в организации рассматривают как уровень сознания и ответственности, социальной зрелости, идейной убежденности и стимулирования труда.

В.А. Спивак подчеркивает, нравственная составляющая личности – это квинтэссенция души человека, определяющая смысл и цели его существования, способы достижения целей, стиль жизни, отношение к себе и другим. Нравственность является тем ключевым фактором, который способен определить личность как положительную или как отрицательную. И хотя это крайние позиции континуума, на котором имеется место для массы полутонов, превалирование положительного или отрицательного в оценке окружающих влияет на роль и перспективы личности, на ее цели и средства их достижения. Нравственно-мотивационный потенциал может оцениваться и на основе элементов морального сознания человека. Моральное сознание, как и другие формы общественного сознания (политическое, правовое, эстетическое, религиозное и др.), отражает социальное бытие людей, фиксирует моральные отношения, представляет собой субъективную сторону нравственности. Система морального сознания не должна быть противоречивой. Отобранные позиции служат критерием оценки поведения, определения добра и зла, рассмотрения сути конфликтов. Человек должен иметь не только некую систему ценностей, но и систему принципов, которыми он руководствовался бы в своем поведении. В противном случае условия поведения ему будут диктовать другие люди [9].

Б.М. Генкин объединяет *нравственность* и *умение работать в коллективе* в один из компонентов трудового потенциала организации и далее приводит показатели, характеризующие нравственность:

- для работника – это отношение к окружающим;

 для предприятия – это взаимоотношения между сотрудниками, потери от конфликтов;

 для общества – это отношения к инвалидам, детям, престарелым, социальная напряженность, преступность, [7, с. 53].

Нравственность неотделима от качества выпускаемой продукции (сферы услуг), об этом говорит пятый принцип П. Друкера: выполнение работы каждым сотрудником должно базироваться на личной ответственности за порученное дело и оценке своего личного вклада в общее дело [10, с. 44]. Велика роль самооценки персонала! П. Друкер отмечал, что управление на основе поставленных целей и самоконтроля означает более сильную мотивацию – желание сделать как можно лучше, а не просто обеспечить *достаточный минимум*. Далее автор подчеркивает: более жесткий «контроль извне» заменяется требовательным и эффективным «контролем изнутри» [11, с. 133, 139]). Благодаря самооценке японцы добились (в 1970-е гг.) высокого качества выпускаемой продукции, внедрив у себя принцип «ноль дефектов»: на один миллион штук изделий – один брак!

Задача руководителя организации заключается в том, чтобы найти такой набор элементов, при котором синергия персонала носила бы созидательный характер. Так, например, известный офтальмолог С. Федоров (создатель еще в СССР впервые в мире комплекса микрохирургии глаза) предложил формулу успеха:

$$A = (Q \cdot K) / N,$$

где A – успех;

Q – количество оказываемых услуг;

K – качество выполняемой работы;

N – количество «бездельников».

Положительная синергия персонала – это прежде всего с высоким качеством выполненная творческая работа, благоприятный климат, и прибыль.

Речь идет о качестве подготовки руководителя (специалиста) – важнейший фактор в развитии духовно-нравственной сферы в системе ноосферы будущего предприятия. Перефразируя известную фразу: *руководитель несет ответственность за тех, кого принял на работу*. Поэтому руководители обязаны на работе следить за нравственным потенциалом и здоровьем своих сотрудников, создавая *благоприятные* условия для выполнения качественной работы. Работодатели должны не только разработать программу по созданию *благоприятных* условий труда, но также по развитию спорта и активного отдыха на предприятиях: организовать спортивные секции при предприятиях, вовлекать всех сотрудников в спортивные соревнования, организовывать выезды на природу и т.д. Здесь нет ничего нового, это было на советских предприятиях, все это надо возрождать. Только в настоящее время правительство Российской Федерации начинает обращать внимание на здоровье российской нации (опять вернулись к сдаче норм ГТО). Существует безусловная связь между физическим и духовным состоянием человека [12, с. 379]. Не зря в народе говорят: здоровый дух в здоровом теле! (автор приводит восточную мудрость: человек мыслит не головой, а всем телом!).

Итак, обращаем внимание на духовную систему и такой важный показатель как нравственность, выражающая патриотизм к своей организации, определяемая такими критериями как: гордость за принадлежность к своей организации, готовность отстаивать её интересы, увлеченность работой сделать больше и лучше. Надо жить не только завтрашним днём, а и послезавтрашним, т.е. оставить не только детям, но и внукам национальное богатство нашей России. В этой связи вопросы нравственности и качества жизни выходят на первый план, они в руках наших руководителей. Современные руководители сами должны обладать качествами высокой нравственности.

Литература

1. URL: http://w4eptw.narod.ru/Obchest/C3.htm
2. Егоршин А.П. Управление персоналом, Нижний Новгород, НИМБ, 2009

3. Здравомыслов А.Г. Социология конфликта: Россия на путях преодоления кризиса: учеб. пособие для студентов высших учебных заведений. 2-е изд., доп. М.: Аспект Пресс, 1995.

4. Субетто А.И. Основания становления ноосферного образования в России // Носферное образование в евразийском пространстве: кол. монография / под науч. ред. А.И. Субетто. СПб.: Астерион, Кострома: Изд-во КГУ им. Н.А. Некрасова, 2009.

5. Молочников Н.Р. Человек и ноосфера: системный подход // Международная конференция естествознания на рубеже столетий: технические науки. Т. 1. Дагомыс, 2001.

6. ФроловА.А. Стратегические проблемы развития высшего образования в современной России // Вестник Алтайской академии экономики и права. Вып. 2 (34).

7. Генкин Б. М. Экономика и социология труда: учеб. для вузов. 2-е изд., испр. и доп. М.: Издательская группа НОРМА – ИНФРА-М, 2004.

8. Мораль: разнообразие понятий и смыслов: сб. науч. тр. М.: Альфа-М, 2014.

9. Спивак В.А. Управление персоналом для менеджеров: учебное пособие. М.: Эксмо, 2007.

10. Кириллова О.Г. Система категорий в теории управления персоналом: учеб. пособие. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2006.

11. Друкер П.Ф. Практика менеджмента: пер. с англ.: учеб. пособие. М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.

12. Морозов Н.К. Миссия Смольного Университета – Университета Здоровья в контексте ноосферного образования // Ноосферное образование в евразийском пространстве: кол. монография / под науч. ред. А.И. Субетто. СПб.: Астерион; Кострома: Изд-во КГУ им. Н.А. Некрасова, 2009.

УДК 001.895

ВЫБОР МОДЕЛИ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В.В. Ковалев[1], Л.Я. Мищенко[2]

THE SELECTION OF MODERNIZATION'S MODELS FOR RUSSIAN ECONOMIC

V.V. Kovalev, L.Y. Mishchenko

Ключевые слова: модернизация социально-экономических систем, модели модернизации, условия выбора, национальная и временная идентификация, адаптация, прогрессивная трансформация, многовариантность процесса, модернизационный потенциал.

Keywords: modernization of social and economic system, models of modernization, conditions of selection, national's and time's identification, adaptation, progressive transformations, process multi-variant approach, modernization potential.

Не вызывает сомнений, что превращение России в развитую экономическую державу, характеризующуюся высокотехнологическим ресурсосберегающим уровнем производительных сил, высокими стандартами потребления, способную отстаивать в мире свои экономические интересы, напрямую связано с осуществлением масштабной модернизации, затрагивающей экономическую, социальную и институциональную сферы. Вместе с тем проблема модернизации остается одной из наиболее сложных и болезненных для российской экономики, что вызывает закономерный интерес к изучению феномена модернизации в различных сферах, выявлению движущих сил, обоснованию выбора ее эффективных моделей и инструментов, определению роли государственного регулирования в процессе модернизационных преобразований.

Переход от осознания необходимости и неотложности модернизации в России к осуществлению практических шагов по ее реализации не может обойтись без обоснованного выбора одной из нескольких альтернативных моделей модернизации, определяющих ее основные цели и средства их достижения. Причем неоднозначность, а во многих случаях противоречи-

[1] *Ковалев Виталий Викторович* – аспирант кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

[2] *Мищенко Любовь Яковлевна* – доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

вость представлений, сложившихся по этому поводу в отечественной и зарубежной науке, делает такой выбор достаточно сложным.

По нашему мнению, одним из важнейших условий обоснованного выбора является определение требований к модели модернизации в России. В числе наиболее важных требований, как это указано в Послании Президента РФ от 12 ноября 2010 г, выдвигается требование системности. Действительно, если экономика и общество в целом концептуально предстают перед нами в виде социально-экономической системы, под которой понимается относительно устойчивая часть окружающего мира, характеризующаяся внешней целостностью – взаимосвязью и взаимосогласованностью компонентов, независимо от принципа структуризации – и внутренним многообразием – наличием разнокачественных компонент, позволяющих системе осуществлять экономическую деятельность, то и кардинальные преобразования элементов и взаимосвязей системы должны учитывать необходимость сохранения ее системных свойств, не разрушать сбалансированности и пропорциональности ее функционирования и развития.

Требование системности модернизационных преобразований вроде бы не вызывает сомнений, однако понимание принципов его реализации в научном сообществе существенно разнится. Так, например, Г.Б. Клейнер рассматривает системную модернизацию как необходимость поддержки и развития базовых подсистем народного хозяйства, образующих один из важнейших видов экономических ресурсов – системный ресурс [6].

В противовес понятию системной модернизации он приводит примеры ее несистемных моделей – это модернизация, локализованная на определенной территории страны или отрасли (очаговая) или на определенном временном промежутке (краткосрочная), на определенных объектах-лидерах (прорывная), на перенесении не связанных между собой технологий и институтов других стран или других исторических периодов (мозаичная или эклектичная), а также догоняющая, использующая в качестве ориентира траектории движения и достижения развитых стран мира.

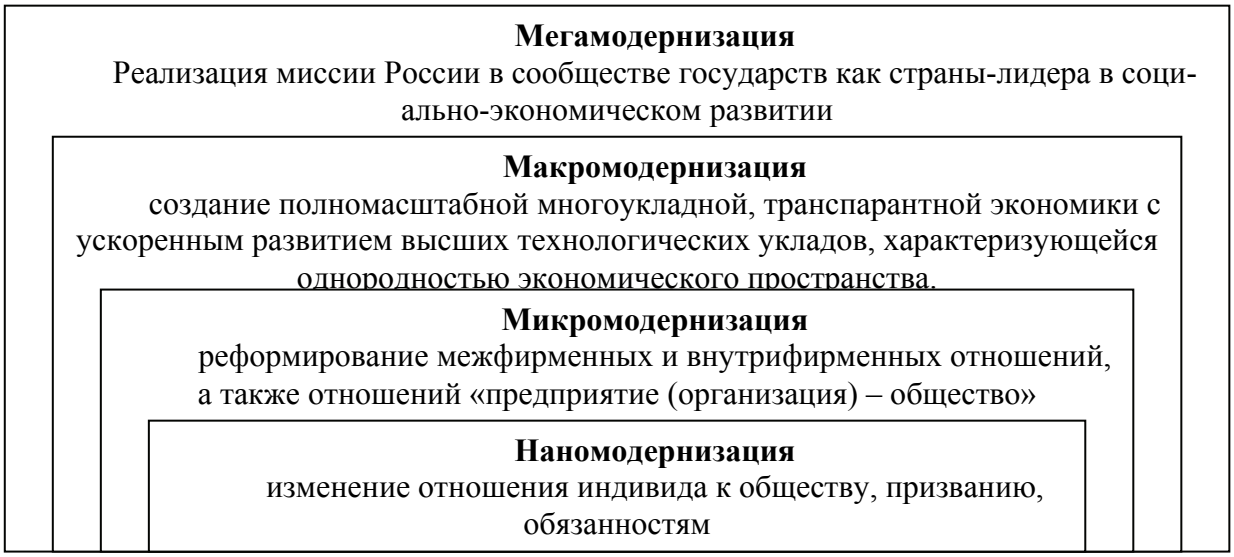
Особое внимание ученый уделяет критике наиболее популярных в научном сообществе моделей догоняющей, связанной с заимствованием из институционального пространства развитых стран так называемых промежуточных институтов [10] и прорывной модернизации, концентрирующей внимание на ускоренном развитии наиболее передовых нано-, био-, информационно-коммуникационных и других когнитивных технологий и той части социально-экономического пространства страны, которая базируется на этих прорывных технологиях. В противоположность прорывной модернизации рассматривается как несистемный также вариант подталкивающей модернизации, основанной на ускоренном развитии отстающих фрагментов социально-экономического пространства страны.

Давая критическую оценку данным моделям модернизации, Г.Б. Клейнер утверждает, что в условиях пространственной фрагментации и нестабильности российской экономики, такие модели не могут быть эффективны, так как полученные при их использовании результаты не смогут распространяться в пространстве и сохраняться во времени. Так, например, прорывная модернизация, по его мнению, будучи ориентированной на лидеров развития, увеличит их отрыв от аутсайдеров и тем самым еще более нарушит единство социально-экономической системы.

Концепцию догоняющей модернизации, при которой США и наиболее продвинутые страны Евросоюза рассматриваются как форпосты социально-экономического развития, также была подвергнута критике в работах В. Лившица и С. Лившица [7]. Заметим, однако, что некоторые ученые, соглашаясь с тем, что далеко не всегда модели модернизации, приемлемые для США и западноевропейских стран, хороши для России, в то же время готовы признать правомерность модифицированной формы этой позиции: то, что было хорошо для США или стран Западной Европы на соответствующей стадии развития, будет хорошо для современной России. Данная точка зрения получила отражение в теориях догоняющего раз-

вития В. Мэя [8], опережающего развития С.Ю. Глазьева [3], концепции трансплантации промежуточных (по стадиям развития) институтов В.М. Полтеровича [9].

В качестве наиболее перспективной модели ученые данного направления научной мысли предлагают системную модернизацию, понимаемую как «согласованное, эволюционное и последовательное изменения всех аспектов функционирования и/или строения социально-экономической системы, сохраняющее ее идентичность и направленное на более полное познание и воплощение ее миссии» [6]. По их мнению, только модернизация, охватывающая все уровни экономики от мега- до наноуровня, повысит ее системные свойства и гомогенность, обеспечит долговременное сохранение полученных позитивных результатов и гармонизацию всего социально-экономического пространства страны. Визуализация представлений о системной модернизации экономики страны дана на рисунке.



Фронтальная модель системной модернизации экономики

Подобная точка зрения имеет большое число сторонников, считающих, что концентрация усилий на развитии прорывных отраслей и технологий при неизменности положения в других важнейших производственных и инфраструктурных отраслях – пищевая промышленность, промышленность строительных материалов, транспорт, связь и др. – вряд ли даст положительный результат. Более того, они считают, что история не знает ни одного случая успешной очаговой модернизации, в то время как примеры успешных фронтальных модернизаций демонстрируют Польша, Китай, Бразилия, Чили, Индонезия, Малайзия, Таиланд, Вьетнам и др. Исходя из этого делается вывод, что, реализуя стратегию модернизации, государство должно создавать благоприятные условия развития для всех отраслей, включая ключевые, сопряженные и поддерживающие отрасли [1].

Таким образом, сторонники фронтальной модернизации главную проблему видят в том, что российские власти реализуют на практике модель, ориентированную на подъем пяти-семи прорывных отраслей, что, по их мнению, не может привести к успеху, поскольку следует прилагать усилия к улучшению условий развития экономики в целом.

Однако в экономической литературе имеет место и прямо противоположная точка зрения, согласно которой не очаговой модернизации, равно как и равномерности модернизационных преобразований в территориальном и отраслевом разрезах на самом деле не бывает [2]. Аргументируя свою точку зрения, сторонники очаговой модернизации рассматривают ее как один из видов развития, а общефилософское понимание развития, по их мнению, строится на его очаговости, точках роста, концентрации и интенсификации.

Исходя из сформулированных положений, в ходе модернизации не следует рассчитывать на преодоление региональных и отраслевых неравенств в экономическом развитии страны. Такие неравенства существовали и будут существовать всегда, поскольку они имеют под собой не только различие в развитых факторах (технологии, финансы, кадры, инфраструктура и др.), но и ресурсно-климатические, пространственно-географические, демографические и коммуникационные особенности. Единственное достижимое равенство в этих условиях – это равенство возможностей населения участвовать в экономической и общественной жизни страны.

Как мы видим, экономическая наука выдвигает две основные и при этом взаимоисключающие модели осуществления модернизации страны – фронтальную и очаговую. Возникает вопрос, какая из моделей наиболее адаптивна для России? Попробуем дать ответ на этот вопрос применительно к одному из наиболее сложных и затратных направлений модернизационных преобразований – технологической модернизации.

Как вариант, рассмотрим с позиций имеющихся условий реализации и возможных последствий фронтальный подход, предполагающий широкомасштабный переход на использование новейшего оборудования из числа доступного. Этот вариант привлекателен тем, что позволяет в короткие сроки устранить разрыв между примитивной и продвинутой экономикой. Более того, приобретая новейшие оборудование и технологии, страна может использовать их как отправную точку для дальнейшего самостоятельного движения по пути технологического развития. Не менее важен и психологический эффект от всего нового и лучшего в технико-технологическом оснащении экономики.

Однако, если даже абстрагироваться от ограниченности ресурсов, прежде всего инвестиционных, которые Россия может направить на цели модернизации, нельзя не принимать во внимание такие страновые особенности как различия в стоимости факторов производства, качестве человеческого капитала и занятости.

Известный факт, что обладание новейшими технологиями остается на сегодняшний день прерогативой США, Японии и ведущих стран Западной Европы – капиталоизбыточных стран с высокой долей интеллектуальных активов, где инвестиции легкодоступны, а техника стоит относительно недорого. Совсем другая история с живым трудом, который, напротив, стоит дорого по сравнению с менее развитыми странами, и его высокая стоимость только в некоторой степени компенсируется более высокой квалификацией.

Последнее обстоятельство объясняется общим подъемом образовательных стандартов в развитых странах и связанным с этим устойчивым сокращение разрыва в оплате между квалифицированным и неквалифицированным трудом. В среднем в Европе, например, квалифицированные рабочие зарабатывают только на 30–40 % больше, чем неквалифицированные, тогда как в менее развитых регионах, квалифицированные рабочие получают заработную плату в два или три раза выше, чем неквалифицированные [4]. В этих условиях любой рационально мыслящий европейский или американский предприниматель будет пытаться сократить расходы, связанные с выплатой высокой и постоянно увеличивающейся заработной платы работникам и максимально заменить ручной труд техникой. Высокая эффективность такой замены не вызывает сомнений и вполне сочетается с отрицательным приростом населения в развитых странах.

Но насколько подобный курс адекватен состоянию менее развитых экономик, где стоимость живого труда остается крайне низкой, а инвестиционные ресурсы и новые технологии далеко не так доступны как в развитых странах? Помимо этого, при переходе на использование новейших технологий вряд ли удастся в короткие сроки решить проблему соответствия качественных характеристик человеческого капитала их требованиям. Особенно в случае, когда в стране еще не сформировалась адекватная современным требованиям обучающая система. Это означает, что большинство работников не сможет обеспечить себя рабочими местами в высокотехнологичных отраслях и будет вытесняться в и без того перепол-

ненные традиционные, не модернизированные секторы экономики – сельское хозяйство и мелкую торговлю.

Что касается занятости, то если в менее развитых странах инвестиции в традиционные технологии обычно приводят к росту числа рабочих мест, занятости и тем самым способствуют увеличению популяции, то в случае инвестирования в капиталоемкие процессы мы получаем обратный результат. Следовательно, фронтальный переход на использование новейших технологий вряд ли гарантирует российской экономике быстрый социально-экономический прогресс, скорее наоборот. Что предпочтительно для США, Японии, ведущих стран Западной Европы оказывается неприемлемым для условий России, где модернизация экономики, сведенная к трансплантации чуждых для нее элементов, будет обречена на провал.

Нельзя признать обоснованной, по нашему мнению, и рекомендуемую некоторыми сторонниками фронтального подхода модель постепенной модернизации. Эта модель базируется на утверждении, что развитые отрасли, сформировавшиеся в стране, хотя и опираются на устаревшие методы производства, способны модернизироваться с большей эффективностью. Речь идет о возможности модернизации экономики на уже доступном технологическом базисе. При этом ожидается, что темпы модернизации будут достаточно высокими, так как не потребуется коренная перестройка производства.

Но постепенная модернизация также столкнется с рядом серьезных практических препятствий. Большую часть основного оборудования, необходимого для такого рода модернизации, придется импортировать из высокоразвитых стран, которые не производят старых типов машин. Кроме того, морально устаревшее оборудование, как правило, ориентировано на производство продуктов, не соответствующих современным стандартам. Эти продукты все еще могут быть удовлетворительными для внутреннего потребления, но они вряд ли будут пользоваться спросом на международных рынках. Это не позволит стране использовать преимущества международного разделения труда и международного технического сотрудничества.

Таким образом, существуют серьезные аргументы в пользу отказа от фронтальной модели модернизации России, как чуждой реальным условиям, сложившимся в стране, и несущей в себе немалые риски и угрозы. Такая модель, хотя и учитывает в какой-то мере накопленный в стране потенциал, но мало приспособлена к возрастающему в условиях глобализации межстрановому конкурентному взаимодействию и другим изменениям, произошедшим в мире с начала процесса постиндустриализации. В этой связи возникает необходимость поиска некой альтернативной модели модернизации, учитывающей как общемировые тенденции, так и специфику России.

Исходя из приведенных соображений, единственным эффективным вариантом модернизации в условиях России, по нашему мнению, является прорывная модернизация, основанная на приоритетах развития и, так называемых, «точках роста». Причем мы считаем, что выбор данной модели отнюдь не означает отказа от принципа системности модернизационных преобразований, поскольку с позиций системного подхода устойчивость и гомогенность системы сохранятся, если при внесении изменений в отдельные элементы системы, соответствующие преобразования произойдут и во всех взаимосвязанных с ними элементах и отношениях. Так, развитие приоритетных отраслей потребует направленных изменений в проводимой государством макроэкономической политикой, правом поле экономической деятельности, научной и образовательной сфере, системе экономических взаимоотношений и других составляющих. Развитие приоритетных отраслей при этом может сочетаться с существенным сокращением в неприоритетных отраслях.

Крайне важным аспектом реализации данной модели модернизации является обоснованный выбор приоритетов развития, в основе которого, по нашему мнению, должны лежать такие критерии как:

 экономическая эффективность или способность отраслей создавать высокий уровень добавленной стоимости;

 использование наряду с собственными страновыми сравнительными преимуществами доступа к страновым преимуществам других стран, открывающегося под действием тенденции глобализации;

 обеспечение рационального уровня диверсификации отраслей, позволяющего избежать рисков нежелательного изменения рыночной ситуации;

 достижение максимального мультиплицирующего воздействия на развитие других отраслей экономики;

 поддержание приемлемого уровня экономической безопасности;

 инновационная направленность развития экономики с учетом имеющихся научно-технических заделов и возможностей конкурентоспособного присутствия на рынках инновационной продукции.

Следует отметить, что в современных условиях определяющую роль в обеспечении устойчивости и конкурентоспособности национальной экономики играет ее соответствие критерию инновационной направленности развития. Однако реализация данного критерия затруднена низкой инновационной активностью российских промышленных предприятий. В этой связи наряду с преобразованием отраслевой структуры важнейшим направлением модернизации российской экономики является перестройка ее архитектуры в направлении перехода на инновационный путь развития. Решение этой задачи требует коренного изменения в способах организации национального хозяйства, поскольку ни отраслевой, ни региональный принцип организации не вполне адекватны условиям инновационной экономики. Предпочтение должно быть отдано формированию внутри традиционной индустриальной архитектуры новых сетевых инновационно-проводящих структур, имеющих на поверхности явлений форму инновационных технологических платформ или кластеров. Проектирование инновационно-проводящих структур должно включать следующие этапы:

1) определение базовых технологических платформ для построения на их основе инновационно-проводящих сетей и кластеров;

2) конкурсный отбор участников, в том числе зарубежных;

3) построение информационно-коммуникационных систем, в том числе системы междусферной циркуляции продукции и знаний;

4) разработка эффективных мотивационных механизмов и мер государственной поддержки;

5) формирование условий для устойчивого функционирования и развития сформированных инновационно-проводящих структур, их постепенная интеграция в мировое инновационное пространство.

Нельзя согласиться также со сторонниками фронтальной модернизации в том, что очаговая модернизация не имеет положительных исторических примеров. Такие примеры имеются в истории Франции, Японии и США. В частности, в послевоенной Франции главной задачей антикризисных преобразований национальной экономики стала модернизация основного капитала и отраслевой структуры экономики. Отметим, что условия и проблемы осуществления модернизации французской экономики того времени были во многом созвучны условиям и проблемам современной российской экономики – масштабная отсталость технико-технологической базы экономики, дефицит инвестиционных ресурсов, несовершенство рыночных отношений [5].

Для решения имеющихся проблем требовалось сконцентрировать в руках государства средства для последующего перераспределения их в отрасли, способные привнести наиболее быстрый и значимый вклад в возрождение экономики и послужить основой прогрессивных преобразований в ее структуре. Одновременно следовало принять меры к росту государственных доходов как основного источника инвестиций. Эта задача была решена посредством расширения сферы предпринимательской деятельности государства путем включения в нее, как высокорентабельных отраслей-доноров, так и новых отраслей, становление которых требовало существенной финансовой поддержки государства. В числе приоритетных были из-

браны такие отрасли промышленности, как атомная энергетика, самолето- и ракетостроение, электротехника, электроника, химия, машиностроение. Межотраслевой перелив капитала в перспективные отрасли осуществлялся через механизм формирования и использования государственного бюджета. О масштабах этого явления можно судить по таким данным: к середине 1950-х гг. государство располагало 36 % национального имущества, в государственном секторе предпринимательства создавалось около 13 % внутреннего национального продукта; на долю государственной собственности приходилось 97 % угольной промышленности, 95 % выработки газа, 80 % авиационного производства и выработки электроэнергии, более 40 % автомобильной промышленности.

Поддержка развития приоритетных отраслей промышленности Франции сопровождалась процессами концентрации и централизации производственной и финансовой сфер. Актуальность такого рода мероприятий объяснялась тем, что уже в середине XX в. в мире сложилась тенденция, в соответствии с которой интернационализация бизнеса и концентрация экономического потенциала компаний стали решающим средством обеспечения национальной конкурентоспособности. В этой связи правительство Франции всесторонне стимулировало процессы слияний и поглощений; создания финансово-промышленных групп, фирм-гигантов и национальных компаний международного масштаба.

В качестве одного из главных инструментов проведения антикризисных преобразований послужило введение индикативного планирования, носившего обязательный характер для предприятий государственного сектора и рекомендательный для частнопредпринимательских структур. В последнем случае ставилась задача помочь частным компаниям в выборе наиболее перспективных направлений развития. Во многом благодаря этому обстоятельству восстановление экономики Франции отличалось продуманностью и преемственностью проводимых мероприятий. Первоначально была решена задача модернизации и укрепления государственного сектора экономики, что позволило мобилизовать достаточно ресурсов для поддержки прогрессивных преобразований в частнопредпринимательской сфере, в том числе за счет предоставления субсидий, кредитов и налоговых льгот. Следующим шагом стал отказ от протекционизма и переход к политике открытой экономики. Эта мера не могла повредить окрепшим в ходе модернизации национальным производителям, но в то же время не позволяла им утратить на фоне тепличных условий протекционизма присущий рынку стимул к постоянному развитию – конкуренцию.

Определенные перемены произошли во внешнеэкономической политике, ее главным императивом стало вытеснение с континента американских и британских товаров. Структурная перестройка промышленности в соответствии с требованиями НТП способствовала развитию интеграции с другими европейскими странами. Производство на внешний рынок развивалось в 1,2 раза быстрее, чем для целей внутреннего потребления. Главным направлением экспортной деятельности стали страны «Общего рынка», в которых сосредоточилось 28 % французских капиталов, размещенных за рубежом.

Наряду с модернизацией материального производства в рамках экономической политики решались задачи финансового оздоровления страны и возврата бежавших капиталов. Наиболее значимой мерой в этом направлении можно считать выпуск в 1958 г. внутреннего займа на выгодных для крупного капитала условиях..

Еще один удачный пример – модернизация экономики США в 1960–1970 гг., в ходе которой на первый план государственной промышленной политики было выдвинуто свертывание структурно-депрессивных производств как неэффективно расходующих ресурсы. В процессе их ликвидации или частичного свертывания высвобождались ресурсы, площади, рабочая сила, которые затем были перераспределены в приоритетные отрасли.

Структурной перестройке промышленности США предшествовал довольно длительный подготовительный период, в течение которого были определены отрасли и производства, подлежащие свертыванию; национальные приоритеты, а также состав мероприятий и конкретные сроки их проведения. В число структурно-депрессивных включались в первую

очередь экологически вредные, ресурсо- и трудоемкие отрасли. Учитывая значительные масштабы структурной перестройки было разработано несколько программ модернизации, обладающих преемственностью во времени.

Рассматривая передовой зарубежный опыт модернизации, нельзя не отметить, что в развитых странах широкое распространение получила практика развертывание выпуска новой продукции, техники и оборудования на имеющихся производственных мощностях после их частичной перегруппировки, которая в основном осуществляется через слияния или поглощения фирм. Во многих странах модернизация и реконструкция производства рассматриваются как ведущие направления структурных преобразований. Например, в США в начале 1990-х гг. доля расходов на модернизацию и реконструкцию составила 70–80 % от общего объема инвестиций в основной капитал (в черной металлургии – более 85 %, в текстильной промышленности – 82, в автомобилестроении – 77, в авиационной и ракетно-космической промышленности – до 90 %).

Реализация программ структурной перестройки требует также изменения отраслевой структуры инвестиций, осуществляемого через межотраслевой и международный перелив капитала. Межотраслевой перелив предусматривает перераспределение инвестиционных потоков между отраслями и внутри крупных корпораций в пользу наиболее перспективных отраслей и производств, отказ от инвестирования в развитие производств, базирующихся на устаревших технологиях. Этот процесс осуществляется через диверсификацию или биржевой канал в форме новой эмиссии акций предприятий.

Для России важнейшим направлением перелива капитала может стать механизм реинвестирования высоких экспортных прибылей добывающих компаний в развитие отраслей обрабатывающей промышленности. Следует стимулировать также высокую динамику процессов слияния добывающих компаний с производствами первых переделов в вертикально интегрированные структуры с ориентацией на последующее включение в них производств более высокой степени обработки и добавленной стоимости. Этот процесс уже идет, но недопустимо низкими темпами.

Принимая во внимание приведенные рассуждения, мы можем утверждать, что модернизация российской экономики должна опираться на очаговую модель. В первую очередь речь идет об опережающих модернизационных преобразованиях приоритетных отраслей российской промышленности. Решающими условиями эффективной реализации модернизационных преобразований являются пересмотр государственной политики накопления; обеспечения межотраслевого перетока капитала в приоритетные отрасли и сферы деятельности; смещения акцентов с интенсивного финансирования государством не дающей должной отдачи научно-технической сферы, на модернизацию промышленного производства и совершенствования работы по повышению инвестиционной привлекательности предприятий.

Литература

1. Алексашенко С. Очаговая модернизация не имеет шансов на успех // Русский журнал. 2010. № 5.

2. Алексеев В. В., Побережников И. В. Школа модернизации: эволюция теоретических основ // Уральский исторический вестник. 2000. № 5–6.

3. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010.

4. Доклад «Заработная плата в мире в 2010–2011 гг. // Международная организация труда. 2010. № 1.

5. История мировой экономики / под ред. А.Н. Марковой. М., 1995.

6. Клейнер Г. Системный ресурс экономики // Вопросы экономики. 2011. № 1.

7. Лившиц В.Н., Лившиц С.В. Системный анализ нестационарной экономики России. СПб.: Алетейя, 2010.

8. Май В. Посткоммунистическая Россия в постиндустриальном мире: проблемы догоняющего развития // Вопросы экономики. 2002. № 7.

9. Полтерович В.М. Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007; Стратегия модернизации Российской экономики / под ред. В.М. Полтеровича. СПб.: Алетейя, 2010.

10. Степин В.С. Стратегия глобализации и диалог культур. Диалог культур и партнерство цивилизаций: становление глобальной культуры. X Междунар. Лихачевские науч. чтения: СПб.: СПбГУП, 2010.

УДК 339.97

ГЕОТРАНЗИТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ ЕВРОРЕГИОНА «ДОНБАСС» (ВНЕ ПОЛИТИКИ)

***Л.А. Котова*[1]**

GEO TRANSITORY POTENTIAL FOR DEVELOPMENT OF THE EUROREGION «DONBASS» (OUT OF POLITICS)

L.A. Kotova

Ключевые слова: геотранзитный потенциал, экологизация экономики, Еврорегион «Донбасс», дорожное картирование, 7-я Рамочная программа ЕС по научно-технологическому развитию, федеральная целевая программа межнационального статуса, геоэкономика, финансирование проекта.

Keywords: geo-transit, greening the economy, Euroregion «Donbass», road mapping, the 7th EU Framework Programme for Research and Technological Development, the federal program of international status, geo-economics, project financing.

Сегодня в условиях формирования нового технологического уклада, вектором развития выступают технологии «нового природопользования». Синергизм и действенность составляют суть перехода экономики на траекторию устойчивого развития, ответственность за которое должны разделить государства, международные правительственные и неправительственные организации, ТНК.

Декларируемая цель перехода мировой экономики на устойчивое развитие сторонниками этой идеи считается в принципе достижимой. В аналитическо-обзорных материалах Международного Валютного Фонда (МВФ) Д. Стросс-Кан констатирует: «…Мир должен принять модель с низким содержанием углерода для роста. ...Существует необходимость мыслить нестандартно и придумать инновационные способы предоставления денег. Я не могу поверить, что мы не есть решение этой огромной проблемы…» [9].

Обновленный конфликт между экологией и экономикой наблюдался во многих странах, прошедших путь ускоренного роста. Так, о социально-эколого-экономических проблемах объединенной Германии конца XX в. дискутируют в своих рабочих материалах «Экологические проблемы региональной структурной политики» представители научного сообщества Европы H. Diejenbacher, C. Kunert, H.G. Nutzinger: «…экологическое восстановление региона … неотъемлемая часть экономической реструктуризации и это попытка сделать количественные заявления о требуемом уровне инвестиций…. особенно в области экологического восстановления и экологической реструктуризации. Однако это задачи, которые требуют значительной части государственного финансирования. В результате в течение длительного времени это приводит − возможно, более чем десятилетие − к огромным требованиям − не всегда политически популярным, но важным экономически и экологически − перераспределению государственных средств в пользу новых регионов…» [10, с. 10−12].

Основной вопрос состоит в том, за счет каких средств экологическая политика отечественных и иностранных компаний в России может быть усовершенствована?

В решении проблем устойчивого и сбалансированного развития неоднородного экономического пространства Еврорегиона «Донбасс» (далее ЕР «Донбасс» − примечание автора) и поиска согласования масштабов управляемого мега- и мезотерриториального развития интегрирующих мировых уровней получают стратегическое значение разработки сценарных экономических прогнозов на кратко-, средне- и долгосрочную перспективу и обеспечивают предложения по проведению экономических преобразований для органов государственной власти [5; 6; 7].

[1] *Котова Лариса Анатольевна* – преподаватель кафедры менеджмента и экономики, Новошахтинский филиал Южного федерального университета (г. Новошахтинск).

Роль современных технологий форсайта базируются не просто на подготовке «аналитического прогноза» по проблемам социохозяйственных субъектов экономики, детально проработанных сценариев, но и на создании условий для объединения, для консолидации стейкхолдеров [3]. Форсайт-эффект разработанных сценарных моделей развития должен отражать связь с «Приоритетными направлениям развития науки, технологий и техники Российской Федерации» в области критических технологий, рационального природопользования, энергоэффективности в соответствии с перечнем, утвержденным Указом Президента РФ от 7 июля 2011 г. № 899.

Гармонизация интересов управления данной областью приводят к осознанию беспроигрышных источников новой экономической предпосылки трансформации потоков эколого-экономического капитала мира. Владение Россией и Украиной, как «causa же formalis и causa finalis заключаются в самом субъекте развития» естественной силы, богатой сырьевыми источниками и преимуществом Еврорегиона «Донбасс» как эпицентра нового «шелкового пути» Юго-Евразийского МТК [3].

В. Матвеев, политический эксперт, член AEE International Association for Energy Economics комментирует происходящие события на Украине: «В контексте продолжающейся экспансии США, западных ТНК и спецслужб на территории бывшего СССР я уверен, что будущее нашей Отчизны – за региональной интеграцией с продолжением комплексного расширения интеграционных пространств с вхождением Украины в Таможенный Союз и Единое экономическое пространство в составе России, Белоруссии и Казахстана» [4].

«Скупка американской инвест-группой Franklin Templeton примерно пятой части гособлигаций Украины на номинальную сумму 5 млрд дол., делает зарубежную частную структуру крупнейшим кредитором Украины и инструментом политического и экономического давления» [1] Принципиально важным остается тот факт, что долговые обязательства Украины обеспечены землей. Указанный долговой пакет может стать разменной монетой в борьбе за контроль над высоколиквидными ресурсами на Украине.

Пекин, предоставивший Государственной продовольственно-зерновой корпорации Украины кредит на сумму 3 млрд дол., погашение которого будет производиться сельхозпродукций, подписал с Украиной контракт на 99 лет на аренду 3 млн га.

В свою очередь, инвестиционный фонд Franklin Templeton будет обладать возможностью продать долговые обязательства Пекину, который заинтересован в укреплении на плодородных землях Украины, как существенном инструменте по реализации своей геополитической стратегии Украина – Россия. Очевидно укрепление политических, социальных и экономических связей в масштабах Евразии и Европы по Юго-Евразийскому международному транспортному коридору (МТК).

В этой связи представляется актуальным проведение научного сопровождения вновь создаваемых инструментов эффективного управления территориальным развитием в мезограницах геопространства ЕР «Донбасс» в формате федеральной целевой программы межнационального статуса (ФЦП МНС). Реализация данного проекта сформирует новый импульс развития геотранзитной архитектуры экономики ЕР «Донбасс».

Достижение устойчивого и сбалансированного развития территории зависит от формирования «правильной» экономики, точнее, от входящих компонентов и их пропорций. Сегодня можно констатировать факт иной концепции в стратегии модернизации регионов, еврорегионов и макрорегионов. Концепция «зеленой» экономики не может заменить собой концепцию устойчивого развития или концепцию лидерства в области энергоэффективности. Все более очевидно преодоление неоднородности экономического пространства ЕР «Донбасс» через геоустойчивость мегапроектирования, в основе которого выступает концепция триединства «зеленая» экономика, энергетика, устойчивое развитие».

Системы приоритетов, влияющие на принятие решений о поддержке научных разработок, распределении бюджетных средств и адресного стимулирования научной и инновационной деятельности с учетом целевых установок программ социально-экономического раз-

вития страны, приобретают актуальность на пути укрепления научного сотрудничества России со странами − членами ЕС и государствами, ассоциированными с 7-й Рамочной программой ЕС по научно-технологическому развитию (7РП). Россия относится к категории «страны − партнеры международного сотрудничества» (ICPC) в рамках инициативы ERA.Net RUS Plus, в рамках которой будет профинансирован ряд совместных проектов. Для участия в конкурсах в большинстве случаев необходимо создание консорциума или подключение к уже существующему консорциуму.

Участие в рамках специальных акций международного сотрудничества (Specific International Cooperation Actions (SICA)) возможно при условии решения проблем единых как для России, так и стран − партнеров и имеющих глобальное значение. Для создания консорциума необходимо минимум четыре независимых юридических лица: два − из разных стран-членов ЕС, два − из России. Каждая схема финансирования уже в своем названии содержит информацию о действиях, которые предполагается осуществить по конкретному конкурсу.

Автором презентуется научно-исследовательская работа (НИР) «Геоэкономика: геоэкономический подход к управлению экономической неоднородностью ЕР «Донбасс». Основной целью НИР является: построение крупномасштабного проекта и научное сопровождение эффективного инструмента стратегического управления территориальным развитием в мезограницах экопространства ЕР «Донбасс − федеральная целевая программа межнационального статуса (ФЦП МНС).

Результаты, полученные в ходе реализации проекта, могут представлять интерес как для научного, политического, административного так и для бизнес-сообщества. Во-первых, по итогам будет обоснована специфика преимуществ ЕР «Донбасс» как эпицентра нового «шелкового пути» Юго-Евразийского МТК, во-вторых, одним из ключевых результатов станет механизм перевода индустриальных кластеров в инновационные, синхронизирующий процессы по учреждению ИУР территории, выполняющий функции проводника концепции триединства «зеленая» экономика, энергетика, устойчивое развитие»; в-третьих, внедрение трансграничного кластера по геоустойчивому принципу с поддерживающей ролью позволит в стратегическом мегапроектировании добиться «оптимального сочетания экологических и экономических функций производства» и «уровня зрелости пространственно-экономических условий» в контексте вышеизложенной проблематики. Это спутник основного кластера, в котором реализуется супранациональное конкурентное преимущество.

Первым вектором развития организационно-управленческой структуры ИУР ЕР «Донбасс» выступает ЦТТ − долгосрочный базис по привлечению мировых инвестиций в макроэкономику мезопространства; интеграции игроков при сопровождении крупных международных инвестиционных проектов за счет добавленной стоимости, образуемой в результате геотранзитного статуса мезотерритории; трансферт технологий в области чистой энергетики и формированию модели в области эколого-экономического сопровождения природных территорий ЕР «Донбасс» в соответствии с формулой «венчурной экосистемы России «Экология + Технология + Чистая Энергетика».

В реализации научного международного проекта предполагается выделить три этапа:

первый – «ЕР «Донбасс» в пространственно-временном континууме устойчивого развития Южного макрорегиона»; предполагаемое использование: оценка влияния мезопространства ЕР «Донбасс» на структурно-инвестиционные трансформации в хозяйственном комплексе макрорегиона.

второй – «Построение крупномасштабного проекта и научное сопровождение эффективного инструмента стратегического управления территориальным развитием в мезограницах экопространства ЕР «Донбасс − федеральная целевая программа межнационального статуса (ФЦП МНС); предполагаемое использование: результаты исследований представляют интерес по реализации комплекса стратегического программирования социально-экономического развития территории и разработки целевых программ территориального

уровня и процесс взаимоувязки на всех уровнях власти: федеральной, региональной и муниципальной.

третий – «Международная эколого-экономическая интеграция: «Зеленые» инновации в экономике России»; предполагаемое использование: создав научно-практическую модель венчурной «экосистемы» ЮМР, Россия обеспечит активизации по привлечению и концентрации необходимых ресурсов в макрорегион для эффективной интеграции в глобальное и национальное экономическое пространство и выступит держателем инновационной ренты как результата монополизации активов, находящихся на территории Южного макрорегиона. В результате новая стратегия экополитики ЕР «Донбасс» послужит усилением траектории движения по стратегическому тренду ЮМР.

А. Алексеев, Н. Кузнецова в статье «Инновационный потенциал реального сектора: неутраченные иллюзии?» констатируют признак современной индустриальной системы как «…способность воспринимать новые продукты и технологии, тогда как инновационная отличается способностью создавать таковые. За кажущейся малой значимостью этого различия проявляется принципиальная проблема − способность либо неспособность национальной экономики создавать инновации …» [2, с. 13].

Послесловие. Главным фактором риска развития ЕР «Домбасс» сегодня является политический кризис на Украине. По мнению многих экспертов, при таких обстоятельствах перспективы приграничного сотрудничества в рамках ЕР «Донбасс», концентрирующего до 40 % товарооборота Ростовской области с Украиной, сегодня не вполне понятны. Ведь развитие ЕР было одним из ключевых элементов экономической политики губернатора области В. Голубева. В конце января 2014 г. в г. Луганске состоялось присоединение к нему в качестве 4-го участника Воронежской области. Кроме того, интерес к сотрудничеству проявляли Харьковская, Одесская, Днепропетровская области, а руководство Запорожской области даже выступало с идеей создать ещё один еврорегион − «Азов». В рамках ЕР «Донбасс» было заявлено несколько трансграничных проектов экономического сотрудничества, например, создание железнодорожно-автомобильных терминалов с функциями интермодальной обработки грузов и логистических центров на границе. Но в конце февраля 2014 г. обстановка в сопредельных регионах резко обострилась. Новые власти отправили в отставку глав Донецкой и Луганской областей А. Шишацкого и В. Пристюка, чьи подписи стояли в соглашениях с Ростовской областью 2010–2011 гг. о создании ЕР «Донбасс». Можно только надеяться на то, что новый губернатор Донецка С. Тарута, который ранее являлся председателем совета директоров «Индустриального союза Донбасса», продолжит начатое сотрудничество. По мнению журнала «Эксперт Юг», с теоретической точки зрения для этого есть все препосылки: группу ИСД контролирует Evraz Holding, основным акционером которого является Р. Абрамович**,** а ближайший деловой партнёр С. Таруты О. Мкртчан владеет краснодарским футбольным клубом «Кубань» [8].

Однако очевидно, что в сложившейся ситуации, в условиях сохраняющейся эскалации украинского конфликта, приходится высказывать лишь чисто гипотетические соображения.

Литература

1. Акулы финансового мира в борьбе за материальные ресурсы Украины // Проект Украинский выбор, 2011–2012. Электрон. текстовые дан. URL: http://vybor.ua/article/economika/akuly-finansovogo-mira-v-borbe-za-materialnye-resursy-ukrainy.html (дата обращения: 01.03.2014).

2. Алексеев А., Кузнецов Н. Инновационный потенциал реального сектора: неутраченные иллюзии // Экономика. 2013. № 2.

3. Деружинский Г.В., Вукович Г.Г. Теоретические аспекты исследования отношений, складывающихся по поводу поддержания экологического равновесия // Экономика устойчивого развития. 2012. № 10.

4. Котова Л.А. Форсайт в пространственно-экономической трансформации Еврорегиона «Донбасс» // Региональная экономика. Юг России. 2013. № 2.

5. Митрофанова И.В. Южный регион как пространство стратегического программирования // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2009. № 8.

6. Митрофанова И.В. Совершенствование технологии стратегического программирования развития южного макрорегиона // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2009. № 9.

7. Митрофанова И.В., Чаркин С.А., Митрофанова И.А. Институциональное обеспечение стратегического планирования территориального развития в России // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. 2011. Т. 11, № 1.

8. Проценко Н., Кисин С. Первые потери // Эксперт Юг. 2014. № 10−12 (7−30 марта).

9. IMF Proposes «Green Fund» for Climate Change Financing // International Monetary Fund. Электрон. текстовые дан. URL: http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2010/NEW013010A.htm

10. Diejenbacher H., Kunert Ch., Nutzinger H.G. Ökologische Probleme regionaler Strukturpolitik: Probleme und Lösungsmöglichkeiten nach der Vereinigung // Arbeitsgruppe Ökologische Wirtschaftspolitik (Hg.). Marburg: Metropolis, 1992.

УДК 631.115.8:633.73(597)

РОЛЬ КООПЕРАЦИИ В ПРОИЗВОДСТВЕ И РЕАЛИЗАЦИИ КОФЕ ВО ВЬЕТНАМЕ

В.М. Кошелев[1], Нгуен Хыу Нгуен Суан[2]

ROLE OF COOPERATION IN THE COFFEE PRODUCTION AND SELLING IN VIETNAM

V.M. Koshelev, Nguen Khyu Nguen Suan

Ключевые слова: ЦСС, кофе, провинция Даклак, Вьетнам, фермер, кооперация.
Keywords: CSS, coffee, Dak Lak province, Vietnam, farmer cooperatives.

Стоимость каждого продукта создается во всех звеньях производственной цепочки. Некоторые ученые (1,2) считают, что ЦСС состоит из серии необходимых мероприятий для претворения мысленного продукта (или услуги) через различные этапы производства в конечный реальный продукт и его утилизации после использования. Если понятие цепочки поставок относится к процессу превращения материальных элементов в конечные продукты для потребителей, то понятие ЦСС относится к формированию стоимости продуктов (услуг), которая увеличивается при движении от начальных звеньев цепи до конечного потребителя (3).

При переходе от административной экономики к рыночной, особенно после вступления в ВТО, вьетнамские фермеры столкнулись с большой конкуренцией в производстве и торговле продукции на рынках. Чтобы выжить в условиях большой конкуренции, фермерам необходимо повысить доходность своей деятельности. Добиться этого невозможно без государственной поддержки и без применения нетрадиционных подходов в организации производственно-сбытовой деятельности фермеров и их участия в ЦСС.

Существует много форм организации взаимодействия субъектов воспроизводственного процесса в экономике, и кооперация является одной из них. Существование и развитие сельскохозяйственных кооперативов несомненно играет значительную роль в сельскохозяйственном производстве и развитии сельских районов Вьетнама (1, 2), обеспечивая рост благосостояния фермерам через свои мероприятия и услуги. В первом пункте первой главы примерного устава сельскохозяйственного кооператива Вьетнама (6) написано, что сельскохозяйственный кооператив является самостоятельной экономической организацией, в которой фермеры и работники добровольно вкладывают средства и усилия для развития не только коллективных, но и индивидуальных производительных сил в соответствии с законом.

Сотрудничество в области сельского хозяйства является объективным требованием. Однако, несмотря на то, что государство высоко оценивает роль кооперативов и других форм коллективной организации экономики в сельском хозяйстве и материально поддерживает их

[1] *Кошелев Валерий Михайлович* – доктор экономических наук, заведующий кафедрой управления и сельского консультирования, РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева (г. Москва).

[2] *Нгуен Хыу Нгуен Суан* – соискатель кафедры управления и сельского консультирования, РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева (г. Москва).

развитие, созданная во Вьетнаме модель кооперации по разным причинам еще не проявила своих сильных сторон в полной мере. Неэффективная деятельность многих кооперативов снижает доверие фермеров к кооперации, что сказывается на замедлении развития сельского хозяйства в стране в целом.

В результате анкетирования было установлено, что фермеры с разными душевыми доходами имеют различную экономическую эффективность производства и реализации кофе. I группа с душевым доходом меньше 0,5 млн донгов (донг.) имеет самую низкую условную рентабельность, которая составляет 14,7 %, а II и III группы с душевым доходом соответственно от 0,5 до 1,5 млн донг. и больше 1,5 млн донг. отличаются высокими уровнями рентабельности: соответственно 92,8 % и 91,2 %. Причина заключается в том, что I группа относительно менее эффективно использует производственные ресурсы из-за более низкого качества почвы, относительно большего повреждения растений вредителями и ограниченного размера капитала. Эффективность производства кофе II группы немного выше, чем у III группы. Это объясняется тем, что более богатые фермеры имеют возможность привлекать больше наемных работников, чем средние. А это требует и значительно более высоких затрат, что снижает общую эффективность.

Таким образом, несправедливость распределения прибавочного продукта обусловила необходимость корректировки экономических взаимоотношений между участниками цепочки. В частности, предлагается модель организации закупочно-сбытовой кооперации фермеров, заменяющей лишние звенья в цепи движения кофе к перерабатывающим и экспортирующим предприятиям, что обеспечит сохранение теряемой в настоящее время фермерами части доходов и сокращение непроизводительных издержек в отрасли в целом.

Предполагается, что кооператив, обладая относительно большим капиталом, сможет приобретать достаточное количество производственных ресурсов гарантированного качества непосредственно у производителей по оптовой цене.

Создание кооператива также будет способствовать повышению цены при продаже кофе, поскольку сократится цепочка движения продукции за счёт исключения из неё множества посредников. В итоге фермеры будут получать дополнительные выгоды в результате перераспределения прибавочного продукта между звеньями схемы движения кофе. Условная рентабельность реализации кофе у фермера – члена кооперации повысится до уровня 97,8 % (в отличие от 86,2 % отдельного фермера). Таким образом, фермеры будут получать дополнительную стоимость, перераспределённую между звеньями схемы движения кофе при исключении посредников.

Кроме того, в рамках действующего кооператива производители кофе смогут обмениваться информацией, новыми знаниями, и полезным опытом. Это будет способствовать консолидации и сотрудничеству фермеров, а также снижению конкуренции между ними. Кроме того, создание кооперативов обеспечит преимущества в переговорах фермеров с местной властью для решения проблем, возникающих в процессе производства, дополнительные возможности по участию членов кооператива в программах обучения применению передовых технологий в производстве кофе, организуемых в провинции. Следовательно, модель кооперации обеспечивает рост производства кофе, повышение душевых доходов фермеров, стабилизацию рыночной цены, повышение качества кофе на экспорт и внутреннее конечное потребление.

Создание кооператива предполагает приобретение транспортных средств, строительство хранилища и офиса и другие мероприятия, требующие капитальных вложений. Другими словами, создание кооператива можно рассматривать как инвестиционный проект. Поэтому оценить эффективность предложения можно с помощью инструментов проектного анализа. Полученные значения основных показателей (NPV = 22,8 млрд донг., IRR = 127,1 %, PI = 4,7; BCR = 6,6; Ток = 1,9 лет) подтверждают эффективность проекта при заданных условиях. Основные показатели эффективности создания кооператива при условии, если бы он состоял только из бедных, только из средних или только из относительно богатых фермеров (табл. 1)

свидетельствуют о высоком «запасе прочности» проекта. О том же говорят показатели условной рентабельности. Даже если кооперироваться будут только бедные фермеры, проект остается высокоэффективным и привлекательным.

Таблица 1

Показатели эффективности проекта создания кооперативов, отличающихся по составу, и уровень условной рентабельности фермеров («после финансирования»)

Показатель	Кооператив, состоящий из фермеров I группы	Кооператив, состоящий из фермеров II группы	Кооператив, состоящий из фермеров III группы
NPV, млрд донг.	9,1	22,1	35,1
IRR, %	100,1	153,7	319
PI	2,3	4,5	6,6
BCR	3,8	X	X
T_{ok}, лет	2,8	1,7	1,3
Условная рентабельность, %	21,1	107,6	106,8

Результаты анализа чувствительности говорят о том, что наиболее весомыми (существенными) факторами являются выручка от реализации продукции и затраты на производство (табл. 2), соответствующие коэффициенты эластичности которых составляют 16,8 % и –0,9 %. Общий размер капитальных затрат характеризуется слабым влиянием на показатели эффективности проекта. Реакция NPV проекта на изменения акцизного налога еще меньше. Это свидетельствует о возможном обострении проблем эффективности проекта при увеличении затрат на производство или уменьшении выручки от реализации кофе, а также об уровне устойчивости проекта.

Таблица 2

Результаты анализа чувствительности эффективности проекта (NPV) к изменению исходных параметров (для базового варианта)

Параметры	Изменения NPV в расчете на 1 % изменения параметра, %, Ei	Переключающее значение параметра, %	Ранг параметра	Потребность в финансировании после финансирования, млрд донг.
Затрат на производство	–0,9	107	II	7,4
Общий размер капитальных затрат	–0,3	365,5	III	1,6
Акцизный налог	–0,0003	309342,1	IV	X
Выручка от реализации продукции	16,8	-6	I	X

В кооперативах, отличающихся по составу и структуре от базового варианта (табл. 3), наблюдаются такие же ранги параметров, показывающих уровень чувствительности NPV: I – выручка от реализации продукции, II – затраты на производство, III – общий размер капитальных затрат и IV – акцизный налог. Проект, состоящий из фермеров I группы, является наиболее чувствительным к изменениям параметров по сравнению с остальными моделями. Другими словами, экономическое положение бедных фермеров подвержено наибольшим рискам.

В результате анализа имеющихся тенденций на рынке кофе и возникновения возможных обстоятельств, независящих от производителей, были выбраны два наиболее вероятных сценария негативного характера (табл. 4).

Таблица 3

Результаты анализа чувствительности эффективности кооператив, отличающихся по составу (NPV) к изменению исходных параметров

Параметры	Изменения NPV в расчете на 1 % изменения	Переключающее значение параметра,	Ранг параметра	Потребность в финансировании (ПФ) при переключающем

	параметра, %, Ei	%		значении, млрд донг.
Кооператив, состоящий из фермеров I группы				
Затраты на производство	–1,7	59,9	II	8,2
Общий размер капитальных затрат	–0,7	141,6	III	6
Акцизный налог	18,7	119817,9	IV	X
Выручка от реализации продукции	17,8	–5,4	I	X
Кооператив, состоящий из фермеров II группы				
Затраты на производство	–0,8	127,0	II	8,7
Общий размер капитальных затрат	–0,3	342,8	III	3,4
Акцизный налог	–0,0003	290109,5	IV	X
Выручка от реализации продукции	14,9	–6,8	I	X
Кооператив, состоящий из фермеров III группы				
Затраты на производство	–0,8	121,2	II	10,9
Общий размер капитальных затрат	–0,2	545,3	III	2,3
Акцизный налог	–0,0002	461470,1	IV	X
Выручка от реализации продукции	15,3	–6,6	I	X

Таблица 4

Основные показатели эффективности проекта при первом и втором сценарии

Показатель	Первый сценарий	Второй сценарий	Базовый вариант
Финансовый анализ до финансирования			
NPV, млрд донг.	21,4	17,7	22,8
IRR,%	86,1	93,1	127,1
PI	4,5	3,9	4,7
BCR	6,5	5,4	6,6
T_{ok}, лет	2,4	2,2	1,9
Потребность в финансировании (накопленное сальдо), млрд донг.	26	19,7	X
Финансовый анализ после финансирования			
NPV, млрд донг.	22,9	14,5	23,5
IRR,%	–	–	164,7
PI	4,5	3,9	4,7
BCR	9,3	3,2	17,8
T_{ok}, лет	0	0	1,7
Потребность в финансировании (накопленное сальдо), млрд. донг.	0	X	X

Первый сценарий предполагает исследование проекта при неблагоприятных погодных условиях, которые приводят к падению урожайности кофе. Данный сценарий носит умеренно-пессимистический характер. При этом NPV первого сценария ниже, чем в базовом варианте, на 1,4 млрд донг. при финансовом анализе до финансирования и на 0,6 млрд донг. после финансирования.

Второй сценарий – анализ проекта при резком снижении цен реализации кофе. NPV второго сценария также имеет положительное значение, но ниже, чем в базовом варианте на 9 млрд донг. Следовательно, данный сценарий также носит пессимистический характер.

В целом по результатам проведённого исследования можно сделать следующий обобщающий вывод: создание кооперации производителей кофе во Вьетнаме представляется эффективным инвестиционным проектом, обеспечивающим существенное улучшение финансового положения фермеров и имеющим высокую устойчивость к изменению параметров. Следовательно, данная форма кооперации может быть рекомендована для распространения и в другие провинции страны, где условия отличаются от провинции Даклак.

Литература

1. Kaplinsky R., Morris M. A handbook for value chain research. 2001.

2. Raikes P., Jensen M. F., Ponte S. Global commoditychainanalysisandthe French filiere approach: comparisonandcritique // Economy and Society. 2000. Vol. 29. № 3.

3. Nguyễn T. T. V. Một số vấn đề lý luận về phân tích chuỗi giá trị thủy sản / T. T. V. Nguyễn, H. C. Trần, V.H. Dương // Tạp chí Khoa học và Phát triển. 2013. Tập 11. Số 1.

4. Dinh P.V. The Real Situation of Agricultural Development and Agricultural Cooperatives in Red River Delta / The research report of the project "Support to rural development through strengthening agricultural cooperatives in Vietnam". Faculty of Economics and Rural Development, Hanoi University of Agriculture, Vietnam. 2005.

5. Dung N. M, Le N. P. Agricultural Cooperative Management: Relevance of Japanese Experience to Vietnam / Research report submitted to Sumitomo Foundation under grant. 2007.

6. Điều lệ mẫu hợp tác xã nông nghiệp (Ban hành kèm theo Nghị định số 43 / CP ngày 29 tháng 3 năm 1997 của Chính phủ).

УДК 339.138

ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГА НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНАЛЬНОМ АСПЕКТЕ

И.М. Кублин[1], В.И. Тинякова[2]

INFLUENCE OF MARKETING ON DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN REGIONAL ASPECT

I.M. Kublin, V.I. Tinyakova

Ключевые слова: маркетинг, малый бизнес, регион.
Keywords: marketing, small business, region.

В диапазоне задач, решаемых маркетингом, роль ключевой в силу очевидных причин должна отводиться обеспечению хозяйственной деятельности предприятий малого бизнеса. Все возрастающий интерес к маркетингу обусловлен перманентно существующей необходимостью повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности, что позволяет сохранить стабильность и финансовую независимость хозяйствующих субъектов в различных, неизбежно изменяющихся рыночных ситуациях.

С точки зрения постановки маркетинговой задачи для производственно-хозяйственной деятельности на предприятиях малого бизнеса необходимо учитывать следующие особенности:

−многовариантность в принятии решения по ассортиментному перечню выпускаемой продукции или замене на новую продукцию;

−большое влияние качества продукции на эффективность производства и потребления;

−многообразие технологических процессов, широкие возможности для многовариантных технологических решений;

−сложная система специализации и кооперирования, различия в типах производства и т.п.;

−наличие больших резервов;

− сложность в измерении эффективности производственного процесса, которая определяется сложностью самого функционирования и существующим несовершенством формирования системы цен, используемых измерителей и оценок эффективности, отсутствия возможности применения натуральных показателей;

− сложность нахождения типовых технических и организационных решений;

− переход преимущественно на интенсивные формы развития, требующих решительного улучшения работы по всестороннему выявлению резервов производства.

[1] *Кублин Игорь Михайлович* – доктор экономических наук, профессор кафедры маркетинга и рекламного менеджмента, Саратовский социально-экономический институт Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (г. Саратов).

[2] *Тинякова Виктория Ивановна* – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой прикладной информатики, декан экономического факультета, РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева (г. Москва).

Данный подход ведет к признанию приоритетности маркетинговой деятельности и ориентирует предприятие малого бизнеса на выпуск новой конкурентоспособной продукции.

Например, в порядке решения вопроса о месте и роли маркетинга в деятельности предприятия, выпускающего промышленную продукцию, следует обратить внимание на используемые технологии, выявить объем и характер необходимой в этой связи информации, квалификации работающего персонала, контуры властных полномочий и т.п.

Если характеризовать маркетинг в общей технологии деятельности предприятия, нельзя не обратить внимания на решаемые задачи, а именно:

– мониторинг (оценка и анализ) производственно-хозяйственной деятельности предприятия малого бизнеса;

– прогнозирование развития рыночных потребностей;

– обоснование концепции развития предприятия;

– разработка стратегии, учитывающей формирование доктрины развития региона;

– планирование выпуска новой продукции и хозяйственно-управленческие решения по реализации выработанной стратегии.

Решая спектр задач, связанных с развитием стратегии, невозможно игнорировать проблемы функционирования предприятия в рыночных условиях хозяйствования. В последнее время они сводятся к финансово-экономической стороне проблемы, к нехватке материальных, финансовых и профессиональных ресурсов. Нехватка профессиональных ресурсов остро ощущаются в производственной деятельности (отсутствие или низкая квалификация рабочего персонала: токарей, фрезеровщиков, шлифовщиков, инструментальщиков и т.д.).

На наш взгляд, основными в ряду причин являются те, которые носят политический характер. Они, в свою очередь, многоплановы и воплощают весьма неоднородную и противоречивую систему экономических и политических факторов, дестабилизирующих деятельность малых предприятий (для малых предприятий и индивидуальных предпринимателей введение повышенного налога в 2013 г.).

Выделим группу причин, связанных с объективными факторами, препятствующими развитию малого бизнеса, а именно с фактором неопределенности рыночных отношений. Причина неопределенности кроется в том, что крупные хозяйствующие субъекты, производящие продукцию за счет прессинга и демпинговых цен, вынуждают малые предприятия изменить вид бизнеса, отказаться от производственной деятельности и перейти в систему распределения продукции. К ряду факторов, препятствующих функционированию малых форм бизнеса, можно отнести противоречивость и непоследовательность в законодательстве и нормативных актах, коренящаяся в отсутствии ясного понимания государственными структурами существа фундаментальных проблем малого предпринимательства, а также непоследовательность экономических подходов к решению задач развития предпринимательства.

При учете перечисленных факторов и обусловливаемых ими обстоятельств возможен реалистичный подход к формированию действенной маркетинговой программы развития малого бизнеса, когда существует серьезная ограниченность финансовых ресурсов, которые из государственного бюджета направляются на поддержание только крупных промышленных структур.

В связи с изменившимися обстоятельствами, связанными с вступлением России в ВТО, для функционирования и развития малого бизнеса должны осуществляться следующие взаимосвязанные подходы:

1) государственный, включающий:

– выдвижение политической доктрины реформирования и развития отечественного малого предпринимательства в сфере производства продукции и высоких технологий;

– выделение адекватных данной доктрине госбюджетных средств, а также принятие соответствующих законодательных актов, относящихся к поддержке малого бизнеса в сфере производства продукции и оказании новых видов услуг;

– стимулирующие меры по привлечению молодежи к решению общерегиональных проблем, связанных с функционированием малого бизнеса как в городах, так и сельскохозяйственных районах;

– принятие программы подключения капитала, выведенного в оффшорные зоны, к реформированию и развитию малого бизнеса.

2) от высшей школы:

– активную и строго основанную на реалиях подготовку специалистов для малого бизнеса, включая коррекцию преподавания таких дисциплин, как: менеджмент, организация предпринимательской деятельности, промышленный маркетинг, агромаркетинг, коммерция, бухгалтерский учет и т.п.;

– меры, направленные на выявление региональных проблем и разработка на паритетной основе программ развития малого бизнеса за счет региональных средств и средств собственников бизнеса;

– формулирование высшими учебными заведениями конструктивных предложений и маркетинговых идей, связанных с региональными программами промышленного развития с участием, с одной стороны, профессорско-преподавательского состава и студентов, а с другой, – регионального правительства и структур малого бизнеса.

Для достижения положительных результатов необходимо формирование региональной маркетинговой структуры с целью создания заинтересованности всех субъектов хозяйственной деятельности в преобразованиях. Иначе регион рискует остаться на «обочине развития», что в результате приведет к потере привлекательности для инвесторов. Это, однако, не следует буквально понимать как массовое втягивание научных кадров в промышленную политику региона. Здесь имеется в виду, что научные кадры высших учебных заведений должны иметь возможность аккумулировать идеи и привлекаться к непосредственному участию в формировании промышленной политики с учетом малого бизнеса в интересах экономики региона вместе с заинтересованными министерствами и ведомствами.

В данной связи одной из конкретных форм разработки программ развития региона должна стать маркетинговая деятельность с организацией на определенный период научно-аналитических центров при региональных и муниципальных органах власти с привлечением к этой работе профессорско-преподавательского состава вузов.

Малый бизнес должен представлять вид современных региональных интересов, выражающихся в устойчивом позитивном развитии промышленности, как средстве самосохранения и безопасности, а также потребность в том, чтобы малый бизнес обеспечивал параметры жизни населения региона на необходимом и все более высоком уровне.

В условиях ВТО маркетинговые структуры дадут возможность использовать потенциал региона в интересах развития малого бизнеса, сформировать представление о новом социально-экономическом и производственно-технологическом укладе региона, наиболее отвечающем интересам проживающего населения.

В случае, когда взаимный интерес не реализуется, необходимо искать причины, по которым интересы региона и малого бизнеса не совпадают, и выявлять направления обеспечения их единства. В условиях ВТО эта точка зрения нисколько не является отвлеченной, поскольку имеет существенное практическое значение. Нельзя не признать, что роль маркетинга в деятельности предприятий малого бизнеса направлена на развитие новых видов деятельности и вообще в реальной жизни связана с наполнением потребительского рынка и созданием дополнительных рабочих мест.

Литература

1. Багриновский К.А., Бендиков М.А., Хрусталев Е.Ю. Механизмы технологического развития экономики России. М.: Наука, 2003.
2. Волкова С.А., Тинякова В.И. Современные грани территориального маркетинга // Перспективы науки. 2013. № 4(43).
3. Нацубидзе А.С., Берсенева К.В. Влияние глобализации на рисковую составляющую предпринимательской деятельности промышленных предприятий // Поволжский торгово-экономический журнал. 2013. № 6 (34).
4. Организация производства в условиях переходной экономики / С.А. Пелих [и др.]; под общ. ред. С.А. Пелиха. Минск: Право и экономика, 2008.
5. Проблемные аспекты управления конкурентоспособностью предпринимательских структур: поиск решений: монография / У.А. Волосатова [и др.]; под общ. ред. В.И. Тиняковой. Воронеж: Воронежский ЦНТИ – филиал ФГБУ «РЭА» Минэнерго России, 2012.
6. Телегин П.М. Инвентаризация интеллектуальной собственности поможет решить управленческие проблемы // Промышленная политика в Российской Федерации. 2005. № 4–5.
7. Тинякова В.И. Модели адаптивно-рационального прогнозирования экономических процессов: монография. Воронеж: Воронеж. гос. ун-т, 2008.
8. Тинякова В.И. От линейной к итерационной модели маркетинга в инновационной сфере // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2013. № 3(47).
9. Токарева О.Б., Тинякова В.И. Прикладные аспекты маркетингового планирования с использованием инструментария развития туризма в малом городе (на примере г. Михайловка Волгоградской области) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2(23).
10. Халилов Р.Р., Зайдуллина Ч.Н. Компетентный подход в сетевом развитии промышленности региона // Интеграционные процессы в сфере образования как фактор устойчивого развития региональной инновационной экономики: материалы I Всерос. науч.-практ. конф. Ульяновск: УлГТУ, 2012.

УДК 341.233.1

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ФИНАНСОВОМ КОНТРОЛЕ ДЛЯ СНИЖЕНИЯ НЕГАТИВНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ АГЕНТСКИХ КОНФЛИКТОВ

***М.В. Курузов*[1]**

USE ECONOMICALLY THE VALUE ADDED IN FI-NANSOVOM CONTROL FOR DECREASE IN NEGATIVE CONSEQUENCES OF THE AGENCY CONFLICTS

M.V. Kuruzov

Ключевые слова: финансовый контроль, внутрикорпоративные агентские конфликты, экономически добавленная стоимость, стоимость собственного капитала, контрольные мероприятия.

Keywords: financial control, corporate agency conflicts, economic value added, cost of equity, control measures.

На наш взгляд, даже в давно используемом финансовом контроле можно и следует находить новые возможности для улучшения эффективности бизнеса в целом и решения точечных проблем в частности. Не исключением в данном контексте является и обозначенная выше проблема внутрикорпоративных агентских отношений. Учитывая, что в основе конфликта менеджеров и акционеров лежит противостояние интересов: стремление к росту стоимости капитала со стороны собственников бизнеса и желание минимизировать усилия при максимизации вознаграждения управленцев, – усовершенствование оценочных индикаторов результативности деятельности компании наряду с их внедрением и грамотным отслеживанием в ходе осуществления бизнес-процессов и реализации финансовых отношений станет толчком для снижения агентских затрат.

Используемые крупными российскими корпорациями ключевые показатели эффективности содержат показатели, составляющие доходные и расходные статьи отчета о прибылях

[1] *Курузов Мурат Владимирович* – соискатель кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

и убытках, коэффициенты рентабельности, а также величины, отражающие экономические достижения предприятия в виде объема продаж, доли рынка, количества потребителей, их покупательской активности. Между тем среди них нет индикаторов эффективности вложений с позиции возможных альтернативных инвестиций. Данные показатели существуют в виде величин, выступающих мерой оценки инвестиционных проектов, которые, во-первых, охватывают проекты, требующие капитальных вложений, во-вторых, не связаны с итоговыми цифрами финансовой отчетности.

В этой связи, одним из возможных решений задачи сокращения негативных последствий внутрикорпоративных агентских конфликтов в виде агентских затрат, средствами финансового контроля является внедрение в систему мониторинга показателя, который учитывал бы эффективность операционной деятельности, а также был бы индикатором результативности вложений с позиции акционеров в их стремлении к увеличению стоимости компании. Выбор подобного показателя, основным посылом которого станет способствование концентрации усилий менеджеров на направлениях, приносящих успех не только в краткосрочной, но и долгосрочной перспективах, представляется неоднозначным и проблематичным. По мнению автора, внедрение показателя экономически добавленной стоимости – EVA, зарегистрированного в качестве торговой марки компании Stern & Stuart и призванного оценивать экономическую прибыль предприятия, в систему внутрикорпоративного финансового контроля является оптимальным решением задачи сокращения негативных последствий агентских конфликтов. Использование EVA способствует уравниванию интересов управленцев и собственников и исчерпывает конфликт, освещенный Берле и Минзом, поскольку мерой оценки результатов менеджмента является показатель, совпадающий с целями акционеров [2].

Учитывая сложившуюся практику использования ключевых показателей эффективности в виде упомянутых выше финансово-экономических величин, возможны два пути изменения системы подконтрольных показателей: пересмотр совокупности KPI и их трансформация, либо дополнение существующих KPI величиной экономически добавленной стоимости. Очевидно, что первый вариант представляется радикальным и предполагает выделение значительных ресурсов для его реализации. Второй путь изменения системы подконтрольных показателей, заключающийся во внедрении EVA в качестве дополнительного индикатора оценки эффективности деятельности корпорации, предпочтителен с точки зрения отсутствия асимметричности информации, возникновение которой неизбежно при выборе первого варианта.

Существуют два подхода в определении EVA: «финансовый» и «бухгалтерский». С точки зрения учета, экономически добавленную стоимость можно обозначить как разницу между чистой операционной прибылью после вычета налогов и средневзвешенными затратами на капитал, учитывающими не только прямые затраты на заемные средства, но и косвенные на собственный капитал [4]. Финансовый подход к определению EVA предполагает выявление изменения в рыночной стоимости хозяйствующего субъекта [4]. В контексте агентского конфликта менеджеров и собственников капитала, больший интерес представляет экономически добавленная стоимость, рассчитываемая на основе внутренней информации, содержащейся в формах финансовой отчетности. Формулы расчета EVA варьируются в зависимости от того, каким образом рассчитывается финансовый результат, сравниваемый со стоимостью капитала: либо как операционная прибыль от основной деятельности после уплаты налогов, либо в качестве разницы между прибылью от текущей деятельности с учетом корректировок [6]. Также существует полученная путем арифметических преобразований интерпретация EVA, в основе которой лежит нахождение разницы между скорректированной рентабельностью собственного капитала и средневзвешенными средневзвешенной стоимостью капитала [7].

На первый взгляд, расчет экономически добавленной стоимости согласно указанной ниже формуле не вызывает затруднений [3].

$$EVA = NOPAT - WACC \times C, \quad (1)$$

где NOPAT – операционная прибыль после уплаты налогов;

WACC – средневзвешенная стоимость капитала;

C – вложенный в предприятие капитал [3].

Однако это впечатление обманчиво в виду субъективизма оценки составляющих формулы величин NOPAT и WACC. Так, определение величины операционной прибыли подвергается внесению поправок, увеличивающих, либо уменьшающих искомый показатель на сумму издержек, связанных с уплатой процентов; прибыли от имущества, не используемого в операционной деятельности; списание гудвилла; первоначальные расходы инвестиционного характера; лизинговые платежи; налоговые выплаты и пр. [1]. Также существует ряд различных подходов к расчету средневзвешенной стоимости капитала, отличающихся в большей степени методикой расчета стоимости собственного капитала. Например, в модели ценообразования долгосрочных активов фигурируют показатели бета, отражающий чувствительность цены отдельной ценной бумаги к значению индекса, рентабельности собственного капитала, безрисковой ставки доходности [5]. В соответствии с моделью оценки стоимости собственного капитала по прибыли на акцию, искомая величина определяется как отношение прибыли на одну акцию к рыночной цене акции рассматриваемой компании. Модель прогнозируемого роста дивидендов строится на использовании котировки ценных бумаг корпорации.

Все перечисленные модели содержат в расчете рыночные показатели, которые не подвергаются воздействию со стороны менеджеров компании в отличие от внутрифирменных индикаторов эффективности. Соответственно, целесообразным представляется трансформация формулы расчета стоимости собственного капитала таким образом, чтобы исключить влияние рыночной составляющей. Наиболее подходящей в этом смысле является формула расчета стоимости собственного капитала согласно модели CAMP, в которой предлагается заменить бета-коэффициент на соотношение средневзвешенной рентабельности собственного капитала рассматриваемой отрасли к аналогичному показателю доходности отдельно взятого предприятия, область деятельности которого относится к данной отрасли [5]. Тогда формула расчета стоимости собственного капитала приобретает вид

$$\text{СКК} = \text{СДб} + \frac{ROE\ \text{ср.}}{ROE\ i} \times (\mathbf{ROE\ i} - \text{СДб}), \quad (2)$$

где СКК – стоимость собственного капитала;

СДб – безрисковая ставка доходности;

ROE *i* – доходность или рентабельность собственного капитала;

– коэффициент, характеризующий рентабельность собственного капитала отрасли к аналогичному показателю доходности отдельно взятого предприятия.

Помимо модификации расчета стоимости собственного капитала, следует заострить внимание на том, каким образом осуществляется расчет экономически добавленной стоимости исходя из организационной структуры корпорации. Безусловно, для хозяйствующих субъектов, имеющих развитую филиальную сеть и, или дочерние предприятия, целесообразен не только расчет итоговой EVA в целом по компании, но также важно разбиение суммарной величины на совокупность EVA структурных подразделений. Без этого нет возможности выявлять причины изменения экономически добавленной стоимости, соответственно, сокращаются средства финансового анализа, что свою очередь приводит к снижению качества финансового контроля. Более того, в соответствии с обозначенной гипотезой о том, что финансовый контроль может способствовать снижению последствий внутрикорпоративных агентских конфликтов, учет и мониторинг EVA в разрезе структурных подразделений компании обязателен. Таким образом, формула расчет EVA приобретает вид

$$EVA\text{общ.} = \sum_{i=0}^{n} EVA\text{доч.}\frac{\text{П}}{\text{П}}.i + \sum_{i=0}^{n} EVA\ \text{фил.} \quad (3)$$

где EVA общ. – результирующий показатель экономически добавленной стоимости;

EVA доч.п/п.i – экономически добавленная стоимость *i*-го дочернего предприятия;

EVA фил. – экономически добавленная стоимость *i*-го филиала или регионального отделения корпорации.

При дальнейшей детализации экономически добавленной стоимости на составляющие операционной прибыли после уплаты налогов, средневзвешенной стоимости капитала, абсолютной величины капитала, вложенного в активы, отдельно взятой бизнес-единицы, получаем следующую формулу расчета EVA:

$$EVA\text{общ.} = \sum_{i=0}^{n} NOPAT\text{доч.}i + \sum_{i=0}^{n} NOPAT\text{фил.}i - WACC \times \left(\sum_{i=0}^{n} C\ \text{доч.}i + \sum_{i=0}^{n} [C\ \text{фил.}i)] \right), \quad (4)$$

где NOPAT доч. i – операционная прибыль после уплаты налогов i-того дочернего предприятия корпорации;

NOPAT фил. i – операционная прибыль после уплаты налогов *i*-го филиала корпорации;

WACC – средневзвешенная стоимость капитала в целом по корпорации;

C доч. i – среднегодовое значение вложенного в i-тое дочернее предприятие капитала;

C фил. i – среднегодовое значение инвестированного в i-й филиал или региональное отделение капитала.

Несмотря на то что указанные формулы открывают широкие возможности для анализа и последующего контроля изменения искомой величины, они не лишены существенного недостатка – отсутствия учета эффективности реализуемых инвестиций в виде региональных проектов и федеральных проектов. Под региональными и федеральными проектами в данном контексте понимаются экономические активности, требующие капитальных вложений и направленные на достижение положительного экономического результата в виде получения или роста выручки, прибыли. Решить эту сложную задачу модификации расчета EVA для нужд финансового контроля используемого капитала в разрезе экономических активностей позволит вычисление EVA с учетом перераспределений капитала между структурными подразделениями и головным офисом:

$$EVA = \sum_{i=0}^{n} NOPAT\ a.i + \sum_{i=0}^{n} NOPATc.i\ - WACC \times \left(\sum_{i=0}^{n} C\ a.i + \sum_{i=0}^{n} [C\ c.i)] \right. \quad (5)$$

где NOPAT added. i – дополнительная NOPAT *i*-го структурного подразделения корпорации, вычисляемая путем вычитания из выручки от реализованных за счет переносов капитала проектов операционных затрат, скорректированных на коэффициент доли выручки от проекта в общих доходах филиала, дочернего предприятия;

NOPAT current. i – текущая операционная прибыль после уплаты налогов *i*-го структурного подразделения корпорации за вычетом NOPAT added. i;

WACC – единая средневзвешенная стоимость капитала в целом по корпорации;

C added. i – общая сумма перераспределённого в *i*-е структурное подразделение дополнительного капитала;

C current. i – среднегодовое значение инвестированного в *i*-е структурное подразделение капитала за исключением величины C added. i.

Преимущества вышеописанной формулы заключаются в следующем:

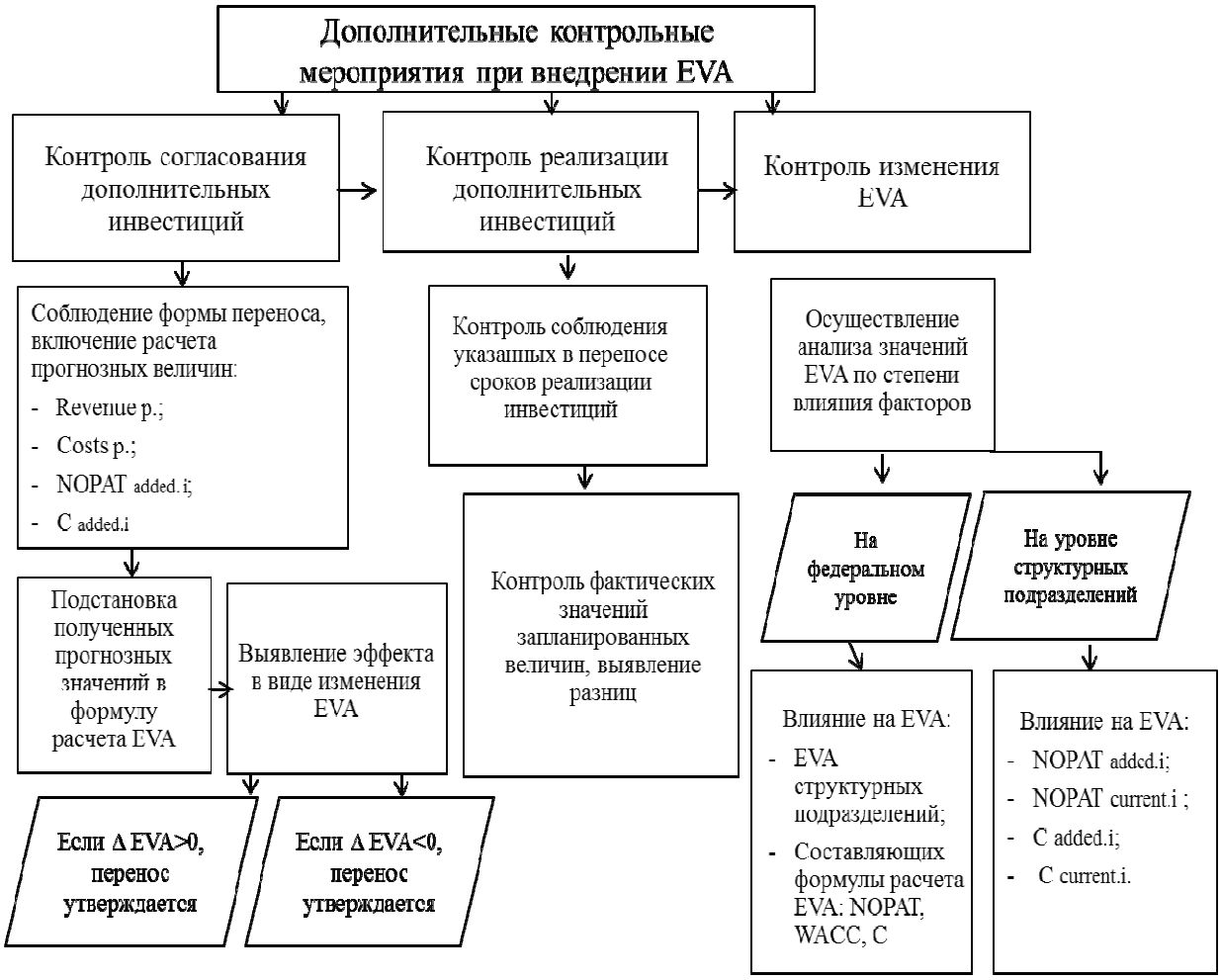
 одновременное получение информации о величине общекорпоративной экономически добавленной стоимости, ее составляющих, а также вкладе текущих региональных проектов в итоговый показатель EVA, что позволит контролировать эффективность усилий менеджеров, и косвенно способствовать уменьшению агентских затрат;

 влияние структурных подразделений компании в создание дополнительной экономической стоимости корпорации в целом;

 расширение инструментария финансового контроля.

Следует отметить, что, несмотря на значительные преимущества модифицированной формулы EVA, недостаток данного показателя с позиции временного лага между осуществляемыми инвестициями и ожидаемыми доходами по-прежнему не может быть устранен. Тем не менее автор придерживается мнения, что в условиях кризисной экономики инвестиции, отдача от которых не может быть получена в краткосрочной перспективе должны быть компенсированы стабильными доходами от вложенного ранее капитала.

От описания формулы расчета EVA, как дополнительного индикатора эффективности, перейдем к обозначению непосредственных контрольных мероприятий, обязательных к исполнению при внедрении данного показателя в систему внутрикорпоративного финансового контроля (см. рисунок).



Дополнительные контрольные мероприятия при внедрении EVA
в систему внутрикорпоративного финансового контроля

Итак, дополнительные инвестиции, выделяемые из федерального бюджета корпорации в пользу структурного подразделения должны пройти предварительное согласование, заключающееся в проверке указанных в переносе прогнозных величин выручки от внедряемого проекта (Revenue p.), дополнительных операционных затрат (Costs p.), ожидаемой операционной прибыли NOPAT added. i и требуемых капитальных затрат. На основании перечисленных показателей осуществляется измерение эффекта в виде изменения EVA, что в конечном счете влияет на принятие положительного либо отрицательного решения о необходимости переноса капитала. Не менее значимым является мониторинг соблюдения сроков реализации

проектов в соответствии с формой переноса, а также сравнение фактических значений с запланированными величинами.

Заключительный этап контрольных мероприятий, связанных с внедрением экономически добавленной стоимости, включает осуществление анализа значений EVA по степени влияния факторов. При этом предлагается разграничивать ответственность по контролю влияния факторов на федеральном и региональном уровнях с целью вовлеченности менеджмента филиалов и головного офиса.

Полученные выводы в отношении роли внедрения модифицированного показателя EVA в систему подконтрольных величин свидетельствуют в пользу того, что дополнение финансового контроля рядом дополнительных мероприятий, связанных с отслеживанием и согласованием переносов капитала между структурными подразделениями корпорации, мониторингом изменения экономически добавленной стоимости и ее составляющих, позволит сократить негативные последствия внутрикорпоративных агентских конфликтов по причине неэффективного использования активов и сосредоточить усилия менеджеров на приоритетных для акционеров целях.

Литература

1. *Гусев А.А.* Концепция EVA и оценка эффективности деятельности компании // Финансовый менеджмент. 2005. № 1.

2. Вызов EVA: внедрение экономически добавленной стоимости в организации. Дж.М. Стерн, Дж.С. Шили, И. Росс. Уилли Финанс. 2001.

3. Корпоративные финансы: учеб. для вузов / под ред. М.В. Романовского, А.И. Вострокнутовой. Стандарт третьего поколения. СПб.: Питер, 2011.

4. Основы экономически добавленной стоимости. издание. Джеймс Л. Грант, Уилли Финанс. 2003.

5. *Салостей С.* Расчет стоимости собственного капитала // Финансовый директор. 2011. № 7.

6. *Ситник П.Е.* Использование показателей экономической прибыли для построения регионального рейтинга российских непубличных компаний // Электронный журнал Корпоративные Финансы. 2008. № 4(8).

7. *Хабаров М.* Управление компанией с помощью EVA // Финансовый директор. 2004. № 2.

УДК 339.138

РОЛЬ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

М.Е. Листопад[1], В.В.Ковалев[2]

MODERNIZATION ROLE IN MAINTENANCE OF RUSSIAN ECONOMIC SAFETY

M.E. Listopad, V.V. Kovalev

Ключевые слова: национальная экономическая безопасность, угрозы, адаптация, модернизация, прогрессивная трансформация, ментальный сдвиг, модернизационный потенциал, новое качество роста, государственная структурная политика.

Keywords: national economic safety, menaces, adaptation, modernization, progressive transformations, mental shift, modernization potential, a new quality of economic growth, state policy of structural modernization.

В российской экономике проблемы обеспечения национальной экономической безопасности приобрели особую значимость в период перехода на рыночную систему хозяйствования, вызвавшего глубокий трансформационный кризис. В этот период существенно возросли угрозы нарушения целостности страны, деградации экономики и ее научно-

[1] *Листопад Мария Евгеньевна* – доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

[2] *Ковалев Виталий Викторович* – соискатель кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

технического потенциала, масштабной внешней задолженности, обнищания большей части населения, потери экономической самостоятельности.

Сложившаяся ситуация вывела проблематику экономической безопасности страны на государственный уровень, что нашло отражение в принятии в 1996 г. Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации [1]. В 1997 г. обрела силу закона «Концепция национальной безопасности в России» [2], где экономическая безопасность по образу и подобию зарубежных моделей связывается с защитой жизненно важных интересов государства, общества и личности. К числу потенциальных угроз, как выяснилось были справедливо отнесены ожидаемая дефицитность ряда жизненно важных ресурсов, принятие в отношении России дискриминационных мер, усиление недобросовестной конкуренции, кризис мировой экономики [3].

Несмотря на довольно длительный период, прошедший со времени принятия основополагающих документов, серьезных подвижек на пути достижения поставленных в них целей и задач не наблюдается. В стране сохраняется технологическая отсталость и неконкурентоспособность большинства отраслей экономики, продолжают углубляться региональные неравенства, крайне низкой остается инновационная активность. Несмотря на предпринимаемые усилия государства и общества проблема обеспечения экономической безопасности России остается нерешенной и в настоящее время. Обладая величайшими в мире запасами природных ресурсов, довольно высоким научно-технического потенциалом, обширной территорией и ключевым геополитическим положением, Россия так и не смогла достойно реализовать эти преимущества и занять подобающее ей место в мировой экономике. Отраслевая структура российской экономики, равно как и структура ее экспортно-импортной деятельности характерны для отсталой страны третьего мира с выраженной сырьевой ориентацией. В условиях крайне низкой инновационной активности практически невостребованным остается научно-технический потенциал. Положение усугубляется на фоне противоречивых последствий глобализации, приводящей к углублению дифференциации стран по уровню развития, ужесточению борьбы за ресурсы, рынки, возможности наращивания прибыли.

Преодоление столь существенных угроз связано с реализацией радикальных социально-экономических трансформаций, которые может обеспечить только масштабная модернизация российской экономики. Но здесь многое зависит от способности субъекта регулирования и управления находить действенные пути и инструменты преодоления возникающих деформаций и противоречий.

Понятие модернизации содержательно отражает процесс преодоления той или иной страной своего экономического и социального отставания от лидеров хозяйственного процесса и одновременно является инструментом преобразований вне зависимости от вызвавших их причин. Конкретно экономическая модернизация представляет собой совокупность структурных, технологических и институциональных изменений в национальной экономике, направленных на повышение ее доходности и конкурентоспособности. Рассматривая составляющие модернизации более подробно можно выделить следующие элементы:

– структурная дифференциация институтов экономической системы, появление новых экономических институтов, выполняющих строго определенную функцию и одновременно тесно взаимосвязанных и взаимодействующих между собой (например, институт частно-сударственного партнерства, институты инновационного развития – научно-производственные кластеры, технологические платформы и др.);

– структурная перестройка экономики с акцентом на развитии прогрессивных отраслей и конкурентоспособных производств с высоким уровнем добавленной стоимости;

– повышение адаптации экономической системы к кризисным ситуациям за счет использования инновационных технологий;

– деблокирование институциональных барьеров структурной, технологической и институциональной трансформации.

Модернизационный переход оказывает воздействие на все социальные институты и всех членов общества, и поэтому должен описывать множество одновременных изменений на различных уровнях. Конечной целью модернизации является формирование сильной в экономическом, политическом, военном, научном и иных отношениях страны, обеспечивающей высокий уровень благосостояния своего населения, что вполне созвучно с целью обеспечения экономической безопасности страны.

Многие ученые указывают на неоднозначность последствий модернизационных преобразований. Э. Дюркгейм считает, что модернизация – это разрыв с традиционным порядком, а следовательно, она «обычно порождает отчуждение, аномию (общество, в котором отсутствует само понятие законности и единства моральных ценностей) и отсутствие норм – как следствие конфликта между старыми и новыми ценностями». «Модернизированность – пишет он, порождает стабильность, но сам процесс модернизации порождает нестабильность» [7]. Это утверждение не совсем верно. Модернизация порождается нестабильностью и направлена на то, чтобы благодаря внесению кардинальных изменений в систему эту нестабильность преодолеть.

Категория «модернизация» достаточно близка к категориям общественного развития вообще и экономического развития, в частности. Развитие, по сути, представляет собой направленное, необратимое и закономерное изменение самого объекта и присущих ему уникальных свойств, результатом которого становится новое качественное состояние объекта. Развитие может быть эволюционным и революционным, а также – прогрессивным и регрессивным. В отличие от развития модернизация связана только с радикальным и прогрессивным обновлением всех или отдельных сфер жизнедеятельности общества.

Развитие – это объективный процесс, характеризующийся непрерывностью и неравномерностью протекания, причем последняя применительно к системе означает различие в темпах и направлениях изменений отдельных элементов, т.е. постоянное нарушение сбалансированности и устойчивости. На наличие такого противоречия в экономическом развитии указал в свое время С. Хантингтон: «Само экономическое развитие представляет собой в высокой степени дестабилизирующий процесс – те самые изменения, которые необходимы для удовлетворения стремлений, на деле склонны порождать новые стремления» [6]. В отличие от развития модернизация представляет собой сознательный и целенаправленный процесс преобразований, направленный на преодоление дисбаланса между элементами и взаимосвязями социально-экономических систем и негативных эффектов неравномерности процессов их развития.

Таким образом, по нашему мнению, общественное развитие и присущая ему цикличность, создают предпосылки для периодического (по мере накопления энтропии) осуществления процесса модернизации тех или иных сторон жизнедеятельности общества. Это крайне важное положение, поскольку, как справедливо отмечает Б.Н. Кузык, «понимание причин возникновения и путей решения основных проблем, связанных с трансформацией общества, – необходимое условие выработки любым государством, цивилизацией, человечеством в целом обоснованной стратегии своего развития». По его мнению, применительно к России, именно «инновационная стратегия выступает основой трансформации российской цивилизации в XXI веке» [5].

Проведенный структурно-функциональный и категориальный анализ позволил нам выявить следующие сущностные черты и детерминанты экономической модернизации:

1. Экономическая модернизация представляет собой перманентно осуществляемый масштабный и системный процесс производственно-технологического, институционального и инновационного обновления экономики, тесно связанный с другими областями жизнедеятельности общества.

2. Реализация программ модернизации должна осуществляться по мере накопления энтропии и неустойчивости действующей экономической системы под действием неравномерности развития ее элементов и взаимосвязей.

3. Экономическая модернизации зачастую осуществляется в русле «догоняющего развития», так как ее побудительным мотивом в большинстве случаев служит отставание от конкурентов, а главной задачей является достижение уровня развитых стран. Для модернизации чаще всего используются прогрессивные, но уже имеющихся технологии, поскольку разработка новых технологий более затратна и далеко не всегда возможна.

4. Процесс модернизации требует полной мобилизации всех имеющихся в стране ресурсов – материальных, технологических, организационных, финансовых, интеллектуальных, информационных и т.д., получаемых по межотраслевым каналам путем высвобождения из депрессивного сектора экономики.

5. Современная экономическая модернизация – это длительный процесс осознанного и тонкого встраивания национальной экономики в передовые, высокоэффективные модели хозяйствования и глобализирующиеся мирохозяйственные связи, в основе которого лежит становление страны как равноправного и конкурентоспособного участника глобальной экономики.

Определяя направления экономической модернизации применительно к условиям России, следует исходить из того, что российская экономика находится в индустриальной фазе развития и ведущей сферой экономической деятельности для нее является промышленность. Экспортоориентированные отрасли промышленности создают подавляющую часть валютной выручки России, которая направляется в том числе на инвестиционные нужды. Как следствие, вопросы модернизация и развития промышленного производства, повышение его конкурентоспособности, безусловно, должны находится в центре внимания экономической политики российского государства.

Следует также помнить о том, что именно высочайший уровень развития промышленного производства и приносимых им доходов заложил основу постиндустриальной трансформации экономически развитых стран, перевода их экономик на инновационный путь развития. Именно постепенное накопление количественных изменений – увеличение числа производителей и объемов промышленного производства, рост наполненности рынков и напряженности конкурентной борьбы привели к коренным качественным изменениям в экономике, когда разработка и внедрение инноваций, совершенствование продукта и процесса его производства стало неотъемлемой частью воспроизводственного процесса на промышленных предприятиях и основным средством обеспечения их конкурентоспособности. Сложившаяся ситуация сделала промышленность не только главными потребителем инноваций, но и главным источником средств для финансирования их разработки. Это означает, что на данном этапе развития российской экономики вряд ли можно признать целесообразным приоритетное государственное финансирование научной сферы и попытки насадить инновационный путь развития сверху. Изменить ситуацию может только смена приоритетов государственной поддержки в направлении модернизации технологической базы и восстановления конкурентоспособности российских промышленных предприятий, которая позволит сделать их полноценными участниками рыночных отношений, в том числе с научной сферой. Тем самым будут созданы условия, при которых переход на инновационный путь развития станет закономерным следствием развития рыночных отношений. Однако для того, чтобы промышленное производство эффективно выполняло возложенные на него функции, необходимо обеспечить адаптивность его отраслевой структуры, с одной стороны, поставленным целям и задачам, а с другой – прогрессивным тенденциям производственного и инновационного развития. Если обратиться к опыту экономически развитых стран, то удельный вес обрабатывающей промышленности в общем объеме промышленного производства этих стран составляет от 70 до 80 %. Ориентация на подобные пропорции российской экономики позволила бы ей существенно улучшить условия торговли и обеспечить импортозамещение по наиболее важным и дорогостоящим позициям экспорта. Их доля в структуре промышленного производства должна как минимум не отставать от соответствующих показателей развитых стран (30–35 и 15–17 %).

Достижение поставленных целей экономической безопасности страны требует фундаментальных изменений в масштабах и структуре общественного производства, организации инновационной деятельности, перехода от развития, базирующегося на использовании природных ресурсов, к вектору развития, основанному на знаниях и информации. Эти изменения обеспечиваются разработкой и проведением целенаправленной системы мер, в числе которых:

1. Четкое определение специализации национального хозяйства, с целью свертывания неэффективных видов деятельности и мобилизации ресурсов на приоритетных направлениях развития. Осуществляя экономический выбор, необходимо исходить из имеющегося потенциала экономики и открывающегося в условиях глобализации доступа к ресурсам и рынкам других стран; учесть общемировые тенденции экономического развития (преобладание в структуре производства обрабатывающих и инновационных отраслей; высокий уровень диверсификации и интеграции производства); обеспечить максимизацию величины создаваемой добавленной стоимости и эффекта мультипликации за счет сбалансированного развития сопряженных сфер и отраслей, не допускать возникновение высокой зависимости технологического развития страны и обеспечения населения товарами первой необходимости за счет импорта.

2. Преобразования в государственной политике, правовой базе, системе образования, инфраструктурной составляющей, экономических взаимоотношениях предприятий и организаций, осуществляющих научную и производственную деятельность с целью создания полноценной национальной инновационной системы и обеспечения условий ее эффективного функционирования.

3. Совершенствование организационной архитектуры экономики в направлении сращивания научной и производственно-сбытовой деятельности, повышения эффективности производственно-стоимостной цепочки создания законченной ценности для потребителя и укрепления конкурентного потенциала российских предприятий и организаций на мировом рынке. Все это требует, во-первых, перехода от отраслевого и регионального к кластерному принципу организации научно-производственной деятельности с максимальным учетом возможностей создания собственных и участия в действующих международных сетях и сообществах добавленной стоимости, во-вторых, стимулирования интеграционных процессов в российской экономике (в том числе с зарубежными предприятиями и организациями), что обеспечит формирование конкурентоспособных структур, способных противостоять воздействию консолидированных зарубежных производителей.

4. Втягивание предприятий и организаций, осуществляющих научную и производственную деятельность в систему рыночных отношений, предполагающее на первом этапе перенос акцентов с преимущественной государственной поддержки научной сферы на поддержку перспективных предприятий реального сектора с целью преодоления их кризисного состояния и достижения ими приемлемого уровня конкурентоспособности. Как следствие повысится внедряемость разработок научной сферы? будут созданы условия перехода от госфинансирования к государственно-частному партнерству.

5. Формирование современной инфраструктуры экономики, обеспечивающей научно-техническим организациям и предпринимательским структурам благоприятные условия для ведения бизнеса, доступ к необходимым ресурсам (финансовым средствам, зданиям, сооружениям, оборудованию, информации, кадрам требуемой квалификации и специальным услугам), а также установление прямых и опосредованных связей между всеми участниками научной и производственно-сбытовой деятельности как внутри страны, так и в рамках мирового хозяйства.

6. Рост значимости геоэкономических технологий в решении внутренних проблем развития, позволяющих использовать возможности, открывающиеся в связи с глобализацией мировой экономики, в вопросах доступа к ресурсам и рынкам других стран, потенциалу и компетенциям зарубежных партнеров, активного участия в процессах транснационализации и регионализации производственно-сбытовой и финансовой сфер, прорыва к распределению мирового дохода.

Существует и обратная связь между экономической безопасностью и модернизацией, состоящая в том, что цели и направления модернизации экономики должны соотноситься не

только с экономической целесообразностью, но и с целевыми ориентирами экономической безопасности страны (см. рисунок).

Взаимосвязь модернизации экономики и ее экономической безопасности

Принимаемые программы модернизации должны способствовать укреплению экономической безопасности страны. Например, для России с высокой протяженностью территории, слаборазвитой транспортной инфраструктурой, неравномерностью распределения экономического потенциала и уровня развития регионов, их стремлением к автономизации при разработке программ модернизации необходимо учитывать решение задач сохранения экономической целостности страны. Исходя из этого программы модернизации должны предусматривать межрегиональное выравнивание, развитие кооперационных взаимосвязей регионов, транспортной, социальной и рыночной инфраструктуры.

Насущными задачами экономической безопасности страны остаются технологическая и инвестиционная зависимость российской экономики от развитых стран мира, а также тот факт, что ее экономическое благополучие практически полностью определяется мировыми ценами на энергоносители. Чрезвычайно важной проблемой для страны является продовольственная безопасность. В России этот показатель превышает 40 %, что безусловно требует

особого внимания к задачам продовольственной безопасности. Нельзя не коснуться также проблем низкого уровня благосостояния большей части населения страны. Он не только существенно ниже, чем в развитых странах, но и для довольно значительной части населения не позволяет обеспечить даже простого воспроизводства. При анализе эффективности программ модернизации следует учитывать также военные, экологические, демографические факторы, добиваться оптимального уровня реализации интересов государства, регионов, предпринимательских структур и общества в целом, предусматривать мероприятия по нейтрализаций отрицательных последствий, которые могут возникнуть при реализации программы модернизации.

Разработка и реализация мероприятий, позволяющих обеспечить обозначенные преобразования, предполагает необходимость выстроить требования к набору и качеству элементов и бизнес-процессов, протекающих внутри и за пределами национальной экономической системы, их ресурсно-технологической и инфраструктурной обеспеченности; осуществить проектирование морфологической и функциональной структуры этой системы и уже затем – определить задачи (работы или комплексы работ) по внесению нее соответствующих изменений. Достижение определенности в составе подлежащих решению задач позволит установить необходимый объем ресурсов и выбрать модель управления, обеспечивающую условия реализации намеченных мероприятий. Проведенное исследование убедительно свидетельствует о том, что перманентно осуществляемая модернизация, позволяющая адаптировать национальную экономическую систему к новым реалиям социально-экономической действительности, является важнейшим условием обеспечения экономической безопасности страны.

Литература

1. Указ Президента РФ «О государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации» № 608 от 29 апр. 1996 г.

2. Концепция «Национальной безопасности Российской Федерации» от 17.12.1997 г. № 1300 (в ред. Указа Президента РФ от 10 янв. 2000 г. № 24).

3. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года // Российская газета. № 88 от 19 мая 2009 г.

4. Кузнецов И. Реальный потенциал импортозамещения Российской экономики // Экономика и жизнь. 2009. № 19.

5. Кузык Б.Н. Россия в цивилизационном измерении: фундаментальные основы стратегии инновационного развития. М.: Институт экономических стратегий, 2008.

6. Хантингтон С. Политический порядок в меняющихся обществах. М.: Прогресс-Традиция, 2004.

7. Цапф В. Теория модернизации и различие путей общественного развития // Социологические исследования. 1998. № 8.

УДК 336.71

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ

***С.И. Межов*[1]**

PROBLEMS OF FORMATION AND ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF INNOVATIVE STRATEGY

S.I. Mezhov

Ключевые слова: инновационный продукт, инвестирование в инновации, корректировка чистой приведенной стоимости, стратегии инвестирования инновационного процесса.

Keywords: innovative product, investment in an innovation, adjustment of the net specified value, strategy of investment of innovative process.

[1] *Межов Степан Игоревич* – кандидат экономических наук, доцент, Алтайская академия экономики и права (г. Барнаул).

Инновации, будучи основой организационного развития и конкурентоспособности предприятия, требуют постоянных капиталовложений, источники которых находятся в области операционной деятельности, и естественно, существенно влияют на ее эффективность. Снижение текущего финансирования ухудшает показатели рентабельности и прибыльности в отчетном периоде, снижение финансирования инноваций подрывают стратегическую эффективность корпорации.

В той или иной степени завершенности данная проблема решена в большинстве западных корпораций, которые успешно сочетают тактические и стратегические аспекты деятельности. Экономика передовых компаний строится на прочном фундаменте: достаточный объем активов; технологии, соответствующие уровню развития отрасли; база НИОКР; доля рынка и структура затрат, обеспечивающие сбалансированное производство товаров и инноваций с нормативной рентабельностью активов.

В рамках стратегий развития современных компаний решаются определения оптимальных объемов финансирования инноваций, а также формируются наиболее рациональные стратегии осуществления исследований и разработок [18, 19]. Под данными стратегиями мы понимаем логически связанные, последовательные объемы инвестирования каждого этапа НИОКР, а также скорость производства работ и выхода нового изделия на рынок. Ускорение инновационного процесса требует больших объемов финансирования, что естественно снижает текущую эффективность функционирования корпорации, однако более раннее начало продаж новых изделий гарантирует дополнительные доходы в форме шумпетерианской ренты.

Наличие высокого инновационного потенциала позволяет корпорации производить стратегически конкурентоспособную продукцию, осуществлять инновационные циклы, обеспечивать ликвидность и финансовую устойчивость, получать экономически обоснованную прибыль и ренту. Корпорация может осуществлять полные инновации, включая следующие этапы:

1) фундаментальное исследование;
2) прикладное исследование;
3) разработка конструкторско-технологической документации;
4) создание опытного образца;
5) производство опытной партии, маркетинг;
6) запуск массового производства.

В рамках стратегического плана корпорация для решения задач инновационного производства выделяет определенный объем инвестиций**,** который конкретизируется в тактическом плане для решения текущих задач.

Существующие методы оценки инвестиций на инновационный проект, как показывают наши исследования, не имеют удовлетворительного обоснования ни в теоретическом, ни в методологическом плане [1–3, 12–15].

Многие корпорации осуществляют эффективное инвестирование инновационных процессов на основе эвристических процедур, или на основе собственного уникального опыта. Для оценки пропорций и зависимостей между инвестициями и эффективностью можно применить проектный подход с концепцией дисконтирования денежных потоков, в рамках которого через систему финансово-экономических характеристик и соотношений баланса можно оценить затраты, сроки окупаемости, финансовую устойчивость, ликвидность, доходность и другие параметры экономики предприятия под воздействием инновационного процесса.

Общие инвестиции на исследования и разработки к корпорации складываются из – 1) вложений в базу – приобретение и поддержание научного оборудования, приборов, программных средств, оплата труда ученых и конструкторов, патентное и информационное обеспечение, финансирование внешних работ и 2) целевого финансирования конкретных проектов или финансирования этапов инновационного процесса.

Инновационный проект в отличие от классического инвестиционного проекта характеризуется сложной, системной зависимостью не только от экономических параметров, но и технических или технологических [7, 9, 16].

Формально покажем, что прогнозные инвестиции I_n на инновационный проект зависят от некоторого множества параметров и факторов [10, 15].

Например:

$$I_n \leq \psi(c, x, r, \beta, \eta, \gamma, T^n) \quad (1)$$

где c – предполагаемая цена разрабатываемого инновационного изделия, идущего на замену «старому» изделию;

x – предполагаемый общий объем выпуска новой продукции, первоначально планируемый группой разработки проекта;

r –уровень планируемой доходности, включающей риски и требования окупаемости, задаваемые менеджментом корпорации;

ψ – вид функции;

β – конструктивная сложность изделия, может быть оценена экспертно или аналитически на базе сравнения с аналогом;

η – коэффициент глубины научной проработки (теоретические, поисковые, технологические работы), показывает уровень затрат на финансирование стадий НИОКР;

γ – показатель интегральной оценки научно-производственного (инновационного) потенциала;

T^n – период окупаемости инвестиций.

Планирование объема производства x зависит от желаемого времени окупаемости, производственной мощности, инновационного потенциала предприятия, затрат на этапы инновационного процесса, спроса x_j^c, причем если спрос превышает производственную мощность $x_j^c \geq x_j^w$, то интервал выглядит следующим образом:

$$x_j^n \leq x \leq x_j^w$$

где x_j^n, x_j^w – нижняя и верхняя границы возможного выпуска новых изделий, определяются спросом, производственной мощностью и стратегией предприятия.

Спрос на новое изделие x_j^c соотносится с мощностью выпуска x_j^w.

Если $x_j^c \leq x_j^w$, т.е. спрос меньше мощности, то границы выпуска определяются как

$$x_j^n \leq x \leq x_j^c.$$

То есть корпорация может произвести больше, но нет спроса.

Принципы принятия инвестиционного решения позволяют считать, что если выполняется соотношение

$$I_n \leq \sum PV_t, t = 1,2 \ldots T,$$

то при некотором значении времени реализации проекта T можно получить оценку уточненного объема инвестиций на указанный проект, задавая начальное (плановое) значение срока окупаемости T_n^n:

$$I_n = \sum_{t=1}^{T_n^n} PV_t \quad (2)$$

где I_n – прогнозные инвестиции на инновационный проект, PV_t – значение приведенной стоимости будущих поступлений денежных средств, T_n^n – плановый срок окупаемости в соотношении, значение которого заранее фиксировано при определении объема инвестиций.

И наоборот, если задать значение (зафиксировать) инвестиционных вложений I_n^n, то можно определить расчетный срок окупаемости T^n из соотношения:

$$I_n^n = \sum_{t=1}^{T^n} PV_t .$$

Для реализации поставленной задачи опишем необходимые ключевые переменные и параметры.

Тогда объем продаж нового изделия для текущего года *t* можно определить как:

$$U_{nt} = cx ,$$

где U_{nt} – объем продаж в году *t*.

Текущие затраты S_{nt} для реализации U_{nt}, без учета НДС, можно получить, используя линейное представление затрат следующим образом:

$$S_{nt} = s_j x + s_{fj},$$

где s_j – переменные затраты на одну единицу выпуска нового изделия, – часть постоянных затрат, приходящихся на новое изделие [14, 15].

Прибыль от реализации нового изделия получаем, используя эти два соотношения:

$$P_t = U_{nt} - S_{nt} = (c - s_j)x - s_{fj}. \quad (3)$$

Чистая прибыль учитывает налог на прибыль:

$$DP_t = (1 - \tau)[(c - s_j)x - s_{fj}], \quad (4)$$

где τ – ставка налога на прибыль для инновационно ориентированного предприятия.

Ставка налогообложения зависит от налогового законодательства τ конкретной страны, может быть задана на интервале $\tau_н \le \tau \le \tau_в$, причем величина текущей ставки, определяется политикой государства в области стимулирования инноваций.

Тогда дисконтированный денежный поток для периода *t* может определяться следующим образом:

$$PV_t^r = \frac{(1 - \tau)[(c - s_j)x - s_{fj}]}{(1 + r)^t} .$$

Чистый дисконтированный доход при одномоментном инвестировании:

$$NPV = -I_n^n + \sum_{t=1}^{T} \frac{(1 - \tau)[(c - s_j)x - s_{fj}]}{(1 + r)^t} \quad (5)$$

Если инвестирование осуществляется по годам, то выражение (5) преобразовывается путем дисконтирования годовых инвестиционных вложений I_{nt}, (учитывающих прирост оборотного капитала, финансирование за счет прироста амортизационных отчислений) следующим образом:

$$NPV = -\sum_{t=1}^{T1} \frac{I_{nt}}{(1 + r)^t} + \sum_{t=T1+1}^{T} \frac{(1 - \tau)[(c - s_j)x - s_{fj}]}{(1 + r)^t} , \quad (6)$$

где *T1* – время затрачиваемое на НИОКР.

Таким образом, если на предприятии намечается внедрение какого-то инновационного проекта и по нему можно приближенно рассчитать суммарный чистый дисконтированный поток (без инвестиций) *PV* за время T^n (среднего срока окупаемости уже реализованных на предприятии проектов), то можно сказать, что приближенно определено и значение суммарного дисконтированного потока инвестиций I_n^n.

Однако этого недостаточно при планировании операционно-инновационной программы развития или бюджета инновационного проекта. Необходимо также учитывать конструктивную сложность (здесь очевидно, что при прочих равных условиях, чем сложнее изделие, тем больше денег оно требует на НИОКР); число стадий научной проработки (этапы инновационного процесса), а также научно-производственный потенциал предприятия.

Ключевыми компонентами инновационного проекта, особенно на начальном этапе, как нам представляется, выступают формирование и оценка стратегий инвестирования.

Как говорилось, инновационный продукт разрабатывается поэтапно, в зависимости от степени готовности идеи. Существуют различные модели организации инновационного процесса, в некоторых из них работы выполняются последовательно, в некоторых параллельно. Мы для описания инновационного процесса воспользуемся моделью разработки инновационного продукта, предложенной Купером и Эджетом – «Stage-Gate» модель [20].

Преимущества модели состоят в широком охвате спектра необходимых работ, их детальном описании, а также её непрерывном совершенствовании. К примеру, представив первые теоретические положения о данной модели еще в конце 1980-х гг. и доработав её до так называемого «классического» состояния в 1990-х гг., сегодня авторы предлагают идеи по её улучшению на основе синтеза с концепцией открытых инноваций.

Ключевыми элементами модели являются работы-этапы (stages) и проходы-контроль (gates), т.е. после выполнения всех работ входящих в текущий этап, проект разработки инновационного продукта обязательно проверяется на предмет перспективности его продолжения. Практически на каждом этапе выполняется сразу несколько видов работ – в сферах маркетинга, R&D, производства, финансов и т.д., т.е. ни один из этапов не посвящен какой-то отдельной функции.

Соответственно при этом работы, выполняемые на каждом этапе производятся зачастую параллельно командами сотрудников из разных функциональных отделов компании. В общем виде модель может быть описана следующим образом:

Проход 1. Первичный отбор идей.

Этап 1. Предварительная оценка идей (определяются рыночный потенциал, технические требования к реализации).

Проход 2. Вторичный отбор идей. Является ли идея перспективной с учетом информации полученной на Этапе 1 – Да/Нет?

Этап 2. Подробная оценка идей (проведение детального маркетингового исследования, анализа необходимых компетенций и производства продукта, детального финансового анализа).

Проход 3. Является ли идея перспективной, стоит ли начинать разработку продукта – Да/Нет?

Этап 3. Разработка продукта (разработка опытного образца, построение карт производственных процессов и требований, тестирование продукта в фокус-группах и разработка маркетингового плана и т.д.).

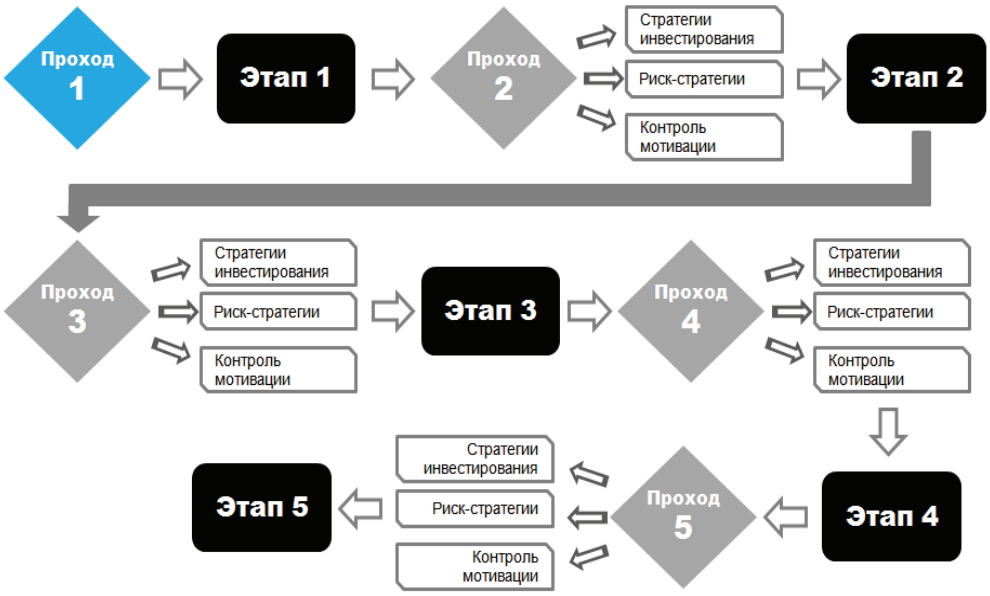
Проход 4. Удовлетворяет ли качество проведенных работ, предполагаемый уровень затрат на производство – Да/Нет?

Этап 4. Детальное тестирование продукта.

Проход 5. Стоит ли запускать продукт на рынок – Да/Нет?

Этап 5. Запуск продукта на рынок.

Автор в целом согласен с принципиальными положениями данной модели, но считает, что она не учитывает ряд важных аспектов, обусловленных такими важными параметрами как: управление рисками, инновационный потенциал предприятия, сложность изделия, глубина НИОКР [8, 9, 10], мотивация участников, а также стратегии финансирования проекта. Трансформированная нами модель, в отличие от рассматриваемой [20], отличается включением в ее структуру сгруппированных блоков «стратегии инвестирования», «риск-старатели», «контроль мотивации» в каждый этап инновационного процесса и приобретает следующий вид (см. рисунок).



Модель организации инновационного процесса

Матрицы управления инновационным процессом в стратегиях инвестирования инноваций представлены в табл. 1

Таблица 1

Варианты инвестиций в инновационный потенциал, млн р.

Время, этапы НИОКР	Составляющие инновационного потенциала						
	w_1	w_2	w_3	w_4	w_5	w_i	w_n
t_1		25		30			
t_2					17		
t_3							33
t_4	65						
t_5						30	

Вариантов реализации инновационного процесса может быть несколько. Тогда каждый вариант можно задать стратегией инвестирования и определить по нему соответствующий набор матриц (табл. 2).

Предприятие может начать инновационный процесс с любого этапа: с фундаментальных или прикладных исследований либо, например, приобретя патент, с разработки концепт-изделия. В стратегическом плане перед менеджерами, принимающими решение об инновациях, возникает дилемма − выполнять исследование на самой ранней стадии с большим объемом прогнозных инвестиций на проект, сформировать ключевые компетенции и рутины в этой области и получить дополнительный доход (ренту) либо сэкономить на инвестициях, но лишиться ренты, так как конкуренты тоже будут производить данный продукт.

Таблица 2

Варианты финансирования этапов инновационного процесса, млн р.

Момент времени	Номер выполняемой работы и этапы									
	Этапы НИОКР									
	1		2			3	4		5	6
	1	2	3	4	5	6	7	8	….	N
t_1	15								….	
t_2	5	25							….	
t_3		70	7	23					….	
t_4				20	20	20	5		….	
t_5						40			….	
t_6							5	15	….	
t_7							30	70	….	
t_8									….	
t_9									….	40
…..									….	…
T_n									….	40

Такие параметры инновационного проекта, как сложность изделия и глубина инновационного процесса, увеличивают объем инвестиций, тогда как высокий инновационный потенциал способствует их уменьшению. Следовательно, финансирование инновационных процессов должно ориентироваться не только на стоимость работ, но и на программы изменения качества активов, т.е. инновационного потенциала корпорации.

Мы предлагаем решать проблему эффективного инвестирования инноваций на основе управления инновационным потенциалом в сочетании с вариацией затрат на финансирование этапов инновационного процесса. Подход основан на формировании ряда оптимальных стратегий (по критериям длительности и стоимости), наиболее подходящих для предприятия в данный момент (учитывая текущее финансовое положение, перспективы привлечения денежных средств для осуществления инноваций, состояние инновационного потенциала и др.). Данный подход может быть успешно применен на российских предприятиях, постоянно внедряющих инновационные разработки и обладающих значительным отраслевым опытом.

Предполагается также, что менеджмент предприятия провел предварительную, исследовательскую и аналитическую работ, связанную с выбором варианта нового изделия (идеи). После этого, для реализации принятого решения, необходимо разработать оптимальную стратегию финансирования, позволяющую решать поставленные задачи, связанные с разработкой и подготовкой к производству нового изделия.

Обосновывая нашу концепцию, будем исходить из следующего.

1. Корпорация, обладающая большим научно-производственным потенциалом, компетенциями и способностями будет тратить на НИОКР относительно меньшие объемы средств, при создании аналогичного продукта, чем корпорация с меньшим потенциалом, так как в актуальной перспективе меньше затратит средств на технологическое и исследовательское оборудование и обучение. Это объясняется тем, что она обладает более квалифицированным персоналом, развитой научно-производственной базой, информационной базой и существенными заделами по многим направлениям развития. Огромную роль и значение имеет исторический опыт компании.

2. При отсутствии потенциала ($\gamma \to 0$) затраты на инновации очень большие, и наоборот, увеличение потенциала, или его высокий уровень снижает затраты на инновации.

Покажем характер влияния параметров инновационного потенциала на чистую приведенную стоимость. Мы установили, что чем выше потенциал γ, тем меньше необходимо первоначальных капиталовложений, и наоборот, очевидно, что чем больше глубина инновационного процесса η, тем больше необходимо средств на его реализацию, то же самое справед-

ливо и в отношении сложности изделия, чем выше сложность (больше коэффициент β), тем больше инвестиционные затраты.

Обобщая высказанное, сложность изделия и глубина инновационного процесса имеют прямое влияние на инновационные затраты, а потенциал γ – обратное.

Комплексное влияние характеристических факторов инновационного проекта и самого предприятия: β – конструктивной сложности изделия; η – коэффициента глубины научной проработки (теоретические, поисковые, технологические работы); γ – показателя интегральной оценки научно-производственного потенциала можно учесть, введя специальный мультипликатор (корректирующий множитель), например, используя экспоненциальную функцию, которая обладает рядом свойств:

$$exp(a) = 1, \text{ при } a = 0.$$
$$exp(a) = e, \text{ при } a = 1.$$
$$exp(a) > 0, \text{ при любых } a.$$

где a – аргумент функции $exp()$.

Подобные свойства экспоненциальной функции позволяют строить модели учета и анализа инвестиционных затрат на инновации, особенно, если на основе имеющихся динамических рядов определить методами регрессионного анализа аргумент a.

Сформируем мультипликатор σ для корректировки объема и характера инвестирования инновационного процесса в следующем виде:

$$\sigma = e^{\frac{b\beta\eta}{\gamma}} \quad (9)$$

где b – норматив затрат при разработке сложных изделий, непосредственно определяемый на предприятии, $b \geq 0$.

Параметр b может отражать степень ошибочности плановых инвестиционных решений по отношению к фактическим и определяться экспертно, например, из 10 запланированных инвестиционных решений с заданными параметрами, при реализации, в среднем получилось, что 6 проектов имеют существенные отклонения фактических параметров от плановых, тогда коэффициент равен 0,4. Коэффициент b определяется экспертно работниками плановых служб корпорации, причем это настраиваемый параметр, который легко уточняется при получении большего количества информации.

Характер влияния параметров β, η и γ изучался при помощи экспертно-аналитических процедур. Была разработана специальная анкета и проведен опрос высоко квалифицированных экспертов в области науки и производства. Полученные данные, форма анкеты опубликованы в [10].

Конструктивная сложность изделия β, может быть оценена экспертно или аналитически на базе сравнения с аналогом как это показано в табл. 3 (пример для пяти экспертов) [6].

Таблица 3

Оценка конструктивной сложности изделия β

Эксперт	Факторы (j)				
	Научная новизна β_1	Уровень технологии β_2	Материал β_3	Сложность изготовления β_4	Характеристика рынка β_5
1…N					
Среднегеометрическое по столбцу	β_{11}	β_{22}	β_{33}	β_{44}	β_{55}
	$\beta_{i\,j} = \sqrt[5]{\beta_{1\,j}\beta_{2\,j}}\beta_{3\,j}\beta_{4\,j}\beta_{5\,j}$				
Вес фактора	0,3	0,25	0,20	0,15	0,1
Интегральная (среднегеометрическая) оценка β	$\beta = 1/5(0{,}3\,\beta_{11} + 0{,}25\,\beta_{22} + 0{,}20\,\beta_{33} + 0{,}15\,\beta_{44} + 0{,}1\,\beta_{55})$				

Коэффициент научной проработки η определяется стадиями НИОКР и отвечает на вопрос когда необходимо инвестировать работы или с какой стадии начинается инновационный процесс, например, НИОКР осуществляется на следующих этапах: 1) фундаментальное исследование; 2) поисковое, прикладное исследование; 3) разработка концепции, конструкции и технологии; 4) Изготовление опытного образца и испытание; 5) изготовление опытной партии и проверка реакции рынка; 6) начало массового производства и продаж. В этом случае, имея 6 стадий можно допустить, что $0 \le \eta \le 1$. Например, если $\eta = 1$, то это означает, что необходимо финансировать весь цикл работ от фундаментальных исследований до массового или серийного производства. Если, η = 0, то это означает, что этапы НИОКР отсутствуют и можно приступить сразу к производству. В зависимости от специфики отрасли и других особенностей предприятия можно экспертно предложить следующую градацию параметра η (табл. 4).

Таблица 4

Градация коэффициента глубины инновационного процесса

Этап	Наименование этапа	Значение (η)
1	Фундаментальное исследование	1,0
2	Прикладное исследование	0,75
3	Конструирование	0,5
4	Опытный образец	0,25
5	Опытная партия	0–0,1
6	Запуск производства	0,0

Численное значение инновационного потенциала γ может быть определено экспертно-аналитическими методами, например, методом анализа иерархий МАИ. Наличие высокого инновационного потенциала позволяет корпорации производить стратегически конкурентоспособную продукцию, осуществлять инновационные циклы, обеспечивать ликвидность и финансовую устойчивость, получать экономически обоснованную прибыль и ренту.

Для интегральной оценки стратегий инвестирования инновационного проекта мы применим подход, основанный на корректировке процедуры расчета чистой дисконтированной стоимости [8, 9, 10]. Используя инновационный потенциал предприятия, сложность изделия, глубину НИОКР, включая в формальные соотношения мультипликатор, выведем уравнение оценки объема начальных инвестиций для инновационного проекта в зависимости от характеристик инновационного процесса I_n :

1. Представим доходность текущих затрат ρ_j на производство x как сумму рентабельности затрат $Rэ_j$ и дополнительной доходности, обеспечивающей «шумпетерианскую» ренту Ren_j :

$$\rho_j - Rэ_j + Ren_j \tag{10}$$

2. Цену изделия представим как произведение доходности и затрат S_t в период *t*:

$$c = S_t + \rho_j S_t = (1 + \rho_j) S_t \tag{11}$$

Запишем формулу расчета чистого приведенного дохода с учетом корректировки в виде:

$$NPV = -I_n^n e^{\frac{b\beta\eta}{\gamma}} + \sum_{t=T1+1}^{T} \frac{[(1-\tau)(Rэ_j S]_j x + Ren_j s_j x - S_{fj})}{(1+r)^t} \tag{12}$$

Преобразуем выражение (12) в равенство для случая, когда и получим уравнение оценки объема начальных инвестиций для инновационного проекта в зависимости от характеристик инновационного процесса:

$$I_n = e^{-\frac{b\beta\eta}{\gamma}} \sum_{t=1}^{T_{\Pi}^{n}} \frac{[(1-\tau)(Rэ_j S]_j x + Ren_j s_j x - S_{fj})}{(1+r)^t} \tag{13}$$

Здесь произведение $Rз_j S_j x$ – представляет собой операционный доход, а $Ren_j S_j x$ – рентный доход, обусловленный конкурентным преимуществом корпорации. В условиях конкурентной борьбы корпорации начинают осваивать перспективные изделия и постепенно доходность от него выравнивается, становится среднеотраслевой.

В результате, размер инвестиций на полную разработку инновационного изделия, включая запуск его в производство, заключен в интервале, где нижней границей является плановый объем, верхней границей – скорректированный объем инвестиций, учитывающий конструктивную сложность изделия, число стадий научной проработки и научно-производственный потенциал предприятия. Верхняя граница интервала наиболее значимо зависит от инновационного потенциала, структуру которого определяют факторы технологического уровня, человеческого капитала, НИОКР и пр. При повышении уровня инновационного потенциала длина интервала сужается, что приводит к повышению точности прогноза фактического объема инвестиций на инновации.

После подготовки исходных данных и таких параметров расчета, как инновационный потенциал, глубина инновационного процесса, прогнозные значения спроса по изделиям, цены и затраты изделий, формирование стратегий ввода нового изделия осуществляется оценка инвестиционных стратегий и выбирается оптимальный вариант.

Таким образом, мы получили итоговый критерий, позволяющий оценивать стратегии инвестирования инноваций. Данный критерий, построенный на принципе обратной связи, носит динамический, зависящий от времени и этапов инновационного процесса характер. Увеличивая объем инвестиций в разработку инновационного продукта, инвестор повышает затраты, но при этом, если инвестирование осуществляется правильно, одновременно улучшается качество активов и, следовательно, растет их отдача. Оптимально распоряжаясь первоначальными инвестициями, инвестор может повышать эффективность инновационного проекта, ускоряя его реализацию и окупаемость. Это позволяет строить алгоритмы расчетов с обратными связями, контролируя эффективность различных стратегий, направленных на финансирование инновационного процесса.

Предложенные теоретико-методологические положения и рекомендации апробированы с помощью модельных расчетов на основе реальных данных и показали корректность и конструктивность их применения при планировании инноваций на промышленных предприятиях.

Литература

1. Аркин В.И. Учет инноваций в моделях экономической динамики: вероятностный подход // Экономика и математические методы. 2009. № 1, т. 45.
2. Бабкин И.А. Анализ методов и разработка моделей прогнозирования затрат на новую технику // Научно-технические ведомости СПбГПУ. 2008. № 5(64).
3. Данилин В.И. Операционное и финансовое планирование в корпорации (методы и модели). М.: Наука, 2006.
4. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. М.: Издательство «Дело» АНХ, 2008.
5. Кондратьев В.Б. Корпоративный сектор и государство в стратегии глобальной конкурентоспособности // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 3.
6. Межов С.И., Ильиных Ю.М. Проблемы формирования модели экономики инновационной компании: системные характеристики и параметры // Вестник ААЭП. 2012. Вып. 2 (25).
7. Межов И.С., Межов С.И. Кто станет локомотивом инноваций – государство или корпорации? // ЭКО № 1 (439) 2011.
8. Межов С.И., Нежинский О.М. Инвестиционные стратегии и оценка их эффективности // Проблемы теории и практики управления. 2013. № 5.
9. Межов И.С., Межов С.И. Формирование модели эффективного инвестирования промышленных инноваций // Менеджмент в России и за рубежом. 2011. № 4.
10. Межов С.И. Экономика инновационной корпорации: теория и проблемы эффективности. Барнаул: Изд-во ААЭП, 2012.
11. Оболенский В.П. Россия на пути к инновационному развитию // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 9.
12. Плещинский А.С. Оптимизация межфирменных взаимодействий и внутрифирменных управленческих решений. Сер.: Экономическая наука современной России. М.: Наука, 2004.

13. Соболев В.Ф. Моделирование и оптимизация в управлении развитием крупных экономических систем (полный жизненный цикл продукции). Новосибирск: НГАЭиУ, 2000.
14. Титов В.В., Межов С.И. Модель формирования операционно-инновационной программы промышленного предприятия // Совершенствование институциональных механизмов управления в промышленных корпорациях / под ред. В.В. Титова, В.Д. Марковой. Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2013.
15. Титов В.В. Оптимизация управления промышленной корпорацией: вопросы методологии и моделирования. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2007.
16. Чесбро Г. Открытые инновации / пер. с англ. В.Н. Егорова. М.: Поколение, 2007.
17. Dosi G., Teece D. Organizational competencies and the boundaries of the firm. In Markets and Organization. Arena R., LonghiC. (eds). Springer-Verlag: New York, 1998.
18. The 2012 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. URL: http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard12.html (дата обращения: 15.01.2013).
19. Barry Jaruzelski and Kevin Dehoff Profits Down, Spending Steady: The Global Innovation 1000. URL: http://m.strategy-business.com/article/09404a (дата обращения: 15.01.2013).
20. Robert G., Cooper, Scott J. Edgett, Stage-Gate and the Critical Success Factors for New Product Development // BP Trends, July 2006. URL: http://bit.ly/Te51PV].

УДК 332.13

ИНТЕГРАЦИОННЫЙ ВЕКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ СОЦИОХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ЕВРОРЕГИОНА «ДОНБАСС»

И.В. Митрофанова[1], Л.А. Котова[2]

INTEGRATION VECTOR OF MODERNIZATION SOTSIOKONSALTING SYSTEM OF EUROREGION “DONBASS”

I.V. Mitrofanova, L.A. Kotova

Ключевые слова: Юг России, Еврорегион «Донбасс», глобальное экономическое пространство, геоустойчивость, мегапроектирование, «зеленая» экономика, институт устойчивого развития, кластеризация, транзитный шелковый путь.
Keywords: the South of Russia, «Donbass» Euroregion, the global economic space, геоустойчивость, мегапроектирование, green economy, Institute for sustainable development, clustering, transit silk road.

Хозяйственная система Юга России всегда была тесно интегрирована с регионами Украины общими инвесторами, товарными и технологическими цепочками. Политический кризис на Украине начала 2014 г. создал непредвиденные факторы риска для хозяйственного комплекса Юга России, а эскалация кризиса может иметь своим прямым следствием бурный рост миграционного потока русских украинцев в приграничные регионы, а для предприятий − газелей Южного федерального округа, объёмы поставок продукции которых на Украину в 2013 г. заметно выросли, негативно скажется на объемах экспорта. Так, только за январь − февраль 2014 г. экспорт ЮФО в Украину по такой основной статье, как нефть и нефтепродукты, значительно сократился, а, например, Краснодарский край снизил внешнеторговый оборот с этой страной почти в 4 раза [15, с. 13]. Позиция авторов в отношении прогнозов последствий данных событий созвучна мнению российских и региональных властей: субъекты Юга России и сопредельные территории Украины не прекратят исторически сложившееся сотрудничество.

Организационно-методологические недостатки применения программно-целевого подхода в процессе стратегического управления южным макрорегионом позволяют сформировать стратегические цели и задачи концепции мегапроекта «Юг России» применительно к

[1] *Митрофанова Инна Васильевна* − доктор экономических наук, главный научный сотрудник, Институт социально-экономических и гуманитарных исследований Южного научного центра РАН, профессор кафедры мировой и региональной экономики, Волгоградский государственный университет (г. Волгоград).
[2] *Котова Лариса Анатольевна* − преподаватель кафедры менеджмента и экономики, Новошахтинский филиал Южного федерального университета (г. Новошахтинск).

мезопространственным изменениям экономического пространства Еврорегиона «Донбасс» (далее − ЕР «Донбасс»).

Как «новый вид стратегического проектирования в макроэкономическом и глобальном измерении» [4, с. 133] мегапроект «Юг России» нуждается в научном сопровождении внедряемых инструментов эффективного управления территориальным развитием в мезограницах геопространства ЕР «Донбасс» в формате федеральной целевой программы межнационального статуса.

Экологизация экономики как основной генератор изменений экономических пространств сопредельных территорий, близких по геополитическим, геоэкономическим и геотранзитным параметрам, становится важным императивом развития территории. Это напрямую выводит стратегическое программирование ЕР «Донбасс» в зону бифуркационных изменений, а перестройка параметрического пространства трансформирует человеческое измерение экологических проблем. Метаморфозы, происходящие в силу «просто бытия» территории, предопределили идентификацию «мезопространства» − с одной стороны, как промежуточного уровня экономического пространства, с другой стороны, как генератора изменений базового состояния последнего.

Сочетание стратегического программирования развития социохозяйственной системы Еврорегиона «Донбасс» в тренде мирового развития и специфика участия России и Украины в процессах взаимоувязки интеграционных устремлений двух стран в контексте формирования общеевропейского и общеевразийского пространств катализирует новые возможности по выявлению допустимого коридора развертывающихся структурных и инвестиционных преобразований. Ключевая роль на новом этапе такой трансформации определяется как кардинальное улучшение инвестиционного климата, что должно изменить встречную направленность потоков капитала из обеих стран и активизировать ресурсы для ускоренной модернизации и экономического роста.

Становится очевидным, что крупные межнациональные инвестиционные проекты, затрагивающие интересы мирового сообщества при выборе технологических приоритетов, требуют новых подходов и решений. При формировании параметрического пространства пространственно-экономических преобразований ЕР «Донбасс» необходимо учесть выгоды от самого процесса научного предвидения, которые могут быть обобщены как «пять С» – (communication, concentration on the longer term, coordination, consensus and commitment), т.е. коммуникация, концентрация на долгосрочном предвидении, координация, консенсус и система договоренностей.

Важно, что ЕР «Донбасс», создавая арену для действий игроков и формируя механизм устранения препятствий на пути инвестиций в чистую энергетику (трансферт технологий), приобретает статус буфера геоэкономических преобразований уровней мирового развития. Россия объективно является ресурсной базой для европейских и азиатских государств, экспортируя нефть, нефтепродукты и природный газ. Портал интеграции в глобальное экономическое пространство формирует новые внутренние «каркасные» связи экономических, экологических и политических процессов на территориях России и Украины, как более интенсивные и приоритетные, над внешними.

ЕР «Донбасс», обладая преимуществом по географическому и геополитическому признаку, детерминировал природу ядра изменений макротерритории. Достижение устойчивого и сбалансированного развития которой зависит от формирования «правильной» экономики, точнее, от входящих компонентов и их пропорций. Сегодня можно констатировать факт смены парадигмы в стратегии модернизации регионов и макрорегионов. Причем концепция «зеленой экономики» отнюдь не подменяет собой концепции устойчивого развития или концепции лидерства в области энергоэффективности. Очевидно преодоление неоднородности экономического пространства ЕР «Донбасс» через геоустойчивость мегапроектирования, в основе которого выступает концепция триединства «зеленая» экономика, энергетика, устойчивое развитие.

Первым векторным компонентом Института устойчивого развития (ИУР) ЕР «Донбасс» выступает Центр трансферта технологий как долгосрочный базис по: 1) привлечению мировых инвестиций в макроэкономику мезопространства; 2) интеграции игроков при сопровождении крупных международных инвестиционных проектов за счет добавленной стоимости, образуемой за счет обретения мегатерриторией геотранзитного статуса; 3) трансферту технологий в области чистой энергетики и формированию модели в сфере эколого-экономического сопровождения природных территорий ЕР «Донбасс» в соответствии с формулой «венчурной экосистемы России «Экология + Технология + Чистая Энергетика» [5, с. 57].

Началу реализации пилотной модели Центра трансфера технологий как свободной зоны геотранзитных экономик государств, послужили разработки Н. Галушкина, в частности, «Исследование и моделирование нестационарных процессов в химических источниках тока для создания высокоэффективного источника энергии нового поколения». Полученные при исследовании нестационарных процессов в химических источниках тока результаты являются первым этапом в развитии научных и научно-технических направлений создания источников энергии нового поколения и сверхъёмких накопителей водорода для водородной энергетики. Результаты позволяют решать принципиально новые задачи в электрохимической энергетике и являются сегодня предметом переговоров о сотрудничестве корпорацией Samsung.

Ясность и логичность действий международных игроков – лидеров в производстве высокотехнологичной продукции мирового сообщества − должна предопределить решения по обеспечению мобилизации ресурсов на эффективное развитие экономики с учетом глобальных тенденций и интересов России.

Сегодня Китай запустил самую крупномасштабную экологическую реформу, в основе которой заложена система экологического регулирования, позволяющая воспроизвести «зеленую» финансово-кредитную систему, «зеленое» производство, «зеленые» платежи на выбросы, «зеленую» систему торговли квотами.

Россия в 2001 г. предложила странам − участницам Киотского протокола схему целевых экологических инвестиций (ЦЭИ) как организационно-экономический механизм повышения экологической и экономической эффективности. Его суть заключалась в предложении направлять доходы, полученные от продажи излишков национальных квот, на финансирование модернизации устаревшей инфраструктуры в энергетике или внедрения эффективных и результативных стратегий борьбы с загрязнением окружающей среды. «…К сожалению, до сих пор сама Россия не продвинулась в подготовке к практической реализации этого механизма» [1, с. 34]. Возникает вопрос: почему?

Это связано прежде всего с характером социально-экономических процессов, мистифицирующих производственные отношения людей, определяющих отношения собственности, а, соответственно, и саму сущность капитала, его структуру. В действительности существующие отношения капитала вырабатывают свои собственные пути устойчивого развития человечества. Наступает стохастический момент, связанный с переходом мировой экономики на новую технологическую траекторию, основанную на использовании альтернативного источника энергии, сопряженную с изменением макроэкономических параметров.

В долгосрочной перспективе (после 2015–2020 гг.) экономическое пространство Евразийского экономического союза должно «вписаться» в общее экономическое пространство Европы на западе (ЕАЭС-ЕС), и в пространство АТЭС на востоке (ЕАЭС-ШОС-АТЭС), образовав широкое евразийское пространство экономического взаимодействия. Р. Северский Донец является тем самым уникальным мировым транспортно-транзитным потенциалом, который, обладая инновационным преимуществом водной взаимосвязи судоходства России и Украины и мирового водного бассейна, может взять на себя роль альтернативного сообщения между Европой и Юго-Восточной Азией, а также центра производства и перераспределения энергетики. Использование же экологически чистых источников энергии создает предпосылку для привлечения инвестиций.

Инвестиции в инфраструктуру национальных водных территорий являются ключом к привлечению международных инвестиционных потоков. Гидроэнергетика является инфра-

структурой для деятельности и развития целого ряда важнейших отраслей экономики. Каждая введенная в эксплуатацию гидроэлектростанция становится точкой роста экономики региона своего расположения, вокруг нее возникают производства, развивается промышленность, создаются новые рабочие места.

Разработка системы оценки эффективности производства с учетом экономических и экологических критериев оценки совершенствуется на основе поиска наиболее рациональных вариантов организации производства с учетом оптимизации эколого-экономических факторов производства. В связи с этим при эколого-экономической оценке производства с целью поиска оптимального сочетания экономических и экологических факторов производства необходимо учитывать, что при изменении динамичных и/или инертных факторов величина эколого-экономического эффекта и затрат производства будет различной. Причем изменение m, d влечет изменение и экологического, и экономического эффектов. Следовательно, на оптимальное сочетание экологических и экономических функций производства влияют вариации мощности производства (m), технико-технологический фактор (d), а также пространственно-экономический фактор, зависящий от (r) и (g). В итоге формируется еще один ключ к переводу неоднородных экономических пространств с высокой долей концентрации промышленности в однородные как развертывающую функцию воздействия на один и тот же вид производства различной степенью оптимизации эколого-экономических функций производства в главной зависимости – от уровня зрелости пространственно-экономических условий.

Конкретизация ряда новаторских аспектов, таких как, например, концепция модернизации социохозяйственной системы ЕР «Донбасс», заслуживает, по мнению авторов, особого внимания, поскольку применение инструментария стратегического программирования развития территорий с характерной мезоэкономикой на основе нового видения теории факторов производства позволит реализовать «институт устойчивого развития» в форме организационно-экономической структуры, содействующей в распределении ресурсов в пользу проектов по реализации нового потенциала однородного экономического пространства, определении параметров развития, создании инфраструктуры, формирования условий притока критической массы капитала, научного потенциал, можно получать разную степень оптимизации экономических и экологических функций производства.

Глобально эффективность производства выражается законом экономии рабочего времени, сформулированным еще К. Марксом: «…Всякая экономия в конечном счете сводится к экономии времени… Экономия времени, равно как и планомерное распределение рабочего времени по различным отраслям производства, остается первым экономическим законом на основе коллективного производства. Это становится законом даже в гораздо более высокой степени…» [7, с. 78].

Важное место в общественном воспроизводстве принадлежит обоснованию критерия как существенного признака, который и определят параметры эффективного производства. Критерий может отражать основной принцип или меру оценки, иными словами точку зрения, а если «идти выше», то сознательно фиксирует некоторое «желаемое» состояние, а также указывает путь достижения. Его можно рассматривать как основу своеобразной целевой программы развития, соответствующей конкретному историческому общественному и экономическому развитию. Это и отражает первый векторный компонент Института устойчивого развития (ИУР) ЕР «Донбасс» − Центр трансферта технологий (ЦТТ), определенная технико-эколого-экономическая прогрессивность исследуемого мезопространства.

Локализацию и структурные сдвиги экономического пространства призвана обеспечить кластерная концепция макрорегиональной среды. Следующим компонентом развертывающихся преобразований выступает функция «кластерная политика» в рамках ИУР с проекцией в кластерные экономики России и Украины. Внедрение трансграничного кластера по геоустойчивому принципу с поддерживающей ролью позволит в стратегическом мегапроектировании добиться «оптимального сочетания экологических и экономических функций производства» и «уровня зрелости пространственно-экономических условий» в контексте выше-

изложенной проблематики. Это спутник основного кластера, в котором реализуется национальное конкурентное преимущество.

Крайне важно в ведущем кластере не только сконцентрировать предприятия и ресурсы на межнациональном пространстве и вовлечь правительственные ресурсы с возможностью взять на себя роль субъектов развития, т.е. активно участвовать в формировании и развитии кластера, но и провести в действие механизм перевода индустриальных кластеров в инновационные. Из этого вытекает взаимосвязь с ИУР, который является проводником концепции триединства «зеленая» экономика, энергетика, устойчивое развитие», способствует освоению новых технологий и саморазвитию отраслей экономики.

В качестве ведущего субъекта развития такого кластера выступит центральное правительство ИУР. С помощью объединения смежных предприятий, а также через привлечение в геотранзитное пространство якорных мировых игроков, последовательно будут сформированы «сверху» цепочки создания добавленной стоимости на территории мезопространства, что опять-таки требует обязательного научного сопровождения вновь создаваемых подходов к эффективному управлению территориальным развитием.

При выборе географического месторасположения ИУР в форме, например, техноградa следует уделить особое внимание депрессивной территории как пространственному территориальному субъекту развития, обладающему преимуществом в новой экономической логике и наделенному изначальными преимуществами в решении проблем формирования сбалансированного экономического пространства.

Географическим и потенциальным эколого-экономическим ядром Юго-Евразийского МТК с практической проекцией «техноград» выступает г. Новошахтинск Ростовской области в составе ЕР «Донбасс». Новошахтинск расположен в юго-восточной части Донецкого угольного бассейна на границе с Украиной, является приграничной свободной зоной. Основными выигрышными сторонами являются близость к крупным городам Восточного Донбасса – Ростову-на-Дону, Шахтам, Красному Сулину, Луганску, Донецку, а также развитая инженерная инфраструктура и близкое расположение к главным транспортным магистралям − федеральной трассе М4 «Дон» и ведущей на Украину М19. Транспортная магистраль ведет на крупнейший юга России международный автомобильный пункт пропуска «Новошахтинск», что делает город важнейшим пунктом на пути следования грузов из стран Европы и Турции в европейскую часть России.

Основным природным богатством Новошахтинска является ресурсная база полезных ископаемых для промышленного использования: песок, глина, керамзитовое стекло. Потенциальными источниками получения строительных материалов и минеральных удобрений являются отвалы ликвидированных угольных шахт. На территории города расположено 15 свободных инвестиционных площадок для строительства промышленных объектов, общая площадь которых составляет 461,67 га [13].

Связь с понятием трансграничного кластера по геоустойчивому принципу Новошахтинска определяется непосредственной близостью с г. Каменск-Шахтинским Ростовской обл., расположенным на р. Северский Донец, 132 км от г. Ростова-на-Дону, 211 и 169 км от морских портов Таганрог и Азов соответственно. Экономика г. Каменск-Шахтинского не отличается особенностями развития: на территории города функционирует ряд угольных шахт, развита химическая промышленность ФГУП «Каменскхимкомбинат», ФКП Комбинат «Каменский», ОАО «Каменскволокно», завод «Полимеры». Машиностроительная индустрия представлена предприятиями, такими как ОАО «Машиностроительный завод», ЗАО «КОМЗ-Экспорт» − торговая марка «TIGARBO». Отдельными секторами экономики представлены предприятия: ОАО «Каменский нефтеперегонный завод − КНПЗ», ООО «Каменский завод газоиспользующего оборудования», ОАО «Каменский стеклотарный завод», кирпичный и деревообрабатывающий заводы; Каменская ТЭЦ, ЗАО «Глория Джинс«. Промышленные инвестиционные площадки г. Каменск-Шахтинский представлены 15 объектами общей площа-

дью 185,05 га, рекреационные инвестиционные площадки – 6 объектами общей площадью 79,9 га [14].

Создаваемый техноград с поддерживающей функцией кластерной экономики уникален тем, что выступает не только в качестве института развития, но и выполнит функции субъекта развития и, прежде всего, будет способствовать созданию условий перехода к экологизации экономики, смене индикаторов социально-экономического развития (от ВВП, ВРП до эколого-экономических), повлияет на приток и обеспечит консолидацию международных и национальных капиталов, что позитивно скажется на оценке и перераспределении ущерба от промышленной деятельности, формировании инновационной ренты, которая станет новым условием формирования изменений пропорций распределения общественного капитала между различными сферами производства. Именно в этом ключе ЕР «Донбасс» может принять на себя роль заместительного «транзитного шелкового пути», отвечающего требованиям новой логики экономического развития мирового сообщества.

Таким образом, развитие социохозяйственных систем депрессивных территорий предполагает реализацию нетрадиционных мероприятий. Необходимые для преобразований ресурсы невозможно черпать из одного административного округа в силу неразвитости и отсталости от мировых трендов инфраструктуры и экономики более чем на 50 лет. Сегодня как никогда очевидна необходимость интегрированного управления межрегиональными, межнациональными пространственно-экономическими округами с несовпадающими сетками территориального деления за счет создания «…специализированных организационно-управленческих структур при представительстве Президента РФ в округе и наделения их соответствующими полномочиями» [11, с. 59]. Успешная реализация геоустойчивости мезопроектирования невозможна без сочетания государственного направляемого развития с инициативой субъектов пространственных территорий. Только так возможно реализовать потенциал конкурентных преимуществ мезопространства ЕР «Донбасс».

Литература

1. Аверченков А.А. Экономика и климат: участие России в решении глобальной экологической проблемы // Институт устойчивого развития. Центр экологической политики России. М.: ООО «Типография ЛЕВКО», 2009.
2. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации. «Устойчивое развитие: вызовы РИО» // Программа развития ООН в Российской Федерации. Москва, 2011–2014. URL: http://www.undp.ru/documents/NHDR-2013.pdf
3. Гоосен Е.В., Саблин К.С. Управление кластерами в региональной экономике: Сб. науч. статей / под ред. Р.М. Нижегородцева. Новочеркасск: УПЦ «Набла» ЮРГТУ (НПИ), 2010.
4. Иншаков О.В., Митрофанова И.В. О концепции межрегионального проекта «Юг России» // Вестник Южного научного центра РАН. 2009. Том 5, № 3.
5. Котова Л.А. Новая экономика Русской Православной Церкви: практика метаморфоз венчурного капиталиста // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 32(173).
6. Котова Л.А. Форсайт в пространственно-экономической трансформации Еврорегиона «Донбасс // Региональная экономика. Юг России. 2013. № 2.
7. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. Экономические рукописи // Сочинения. М.: Государственное издательство политической литературы,1961. Т. 46. Ч.1.
8. Митрофанова И.В., Жуков А.Н. Мегапроектирование как инструмент стратегического территориального менеджмента // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2012. № 3(21).
9. Митрофанова И.В. Совершенствование технологии стратегического программирования развития южного макрорегиона // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2009. № 9.
10. Митрофанова И.В. Федеральные целевые программы межрегионального класса как инструмент управления макрорегионом: реалии и перспективы модернизации // Региональная экономика: теория и практика. 2007. № 3.
11. Митрофанова И.В., Жуков А.Н. Разработка стратегии развития Южного макрорегиона в формате мегапроекта // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3: Экономика. Экология. 2010. Т. 3. № 2.
12. Митрофанова И.В., Родионова Е.В., Майорникова М.Г. Индустриальные парки – новый формат организации промышленного комплекса региона // Экономика устойчивого развития. 2013. № 14.
13. Официальный сайт Администрации г. Новошахтинска. Режим доступа: http://www.novoshakhtinsk.org/

14. Официальный сайт Администрации г. Каменск-Шахтинский. URL: http://kamensk.donland.ru/Default.aspx?pageid=56704
15. Проценко Н., Кисин С. Первые потери // Эксперт Юг. 2014. № 10−12 (7–30 марта).
16. Kotova L. Sustainable development and equal opportunities: safe sensibleness of the ekologo-economic capita l // European Applied Studies: modern approaches in scientific researches, 1st International scientific conference. ORT Publishing. Stuttgart. 2012.

УДК 330.173.34

МЕЖБЮДЖЕТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ЛОКАЛИЗАЦИИ И НЕЙТРАЛИЗАЦИИ КРИЗИСОВ НА МЕСТНОМ УРОВНЕ: МЕЖСТРАНОВЫЙ АНАЛИЗ

Н.И. Морозова[1], В.В. Курченков[2]

INTER-BUDGETARY REGULATION AS THE TOOL OF LOCALIZATION AND NEUTRALIZATION OF CRISES AT THE LOCAL LEVEL: CROSS-COUNTRY ANALYSIS

N.I. Morozova, V.V. Kurchenkov

Ключевые слова: устойчивость, местное самоуправление, муниципальное образование, качество жизни населения, межбюджетное регулирование, кризис.
Keywords: stability, local self-government, municipal entity, population life quality, inter-budgetary regulation, crisis.

Статья подготовлена при поддержке гранта РГНФ и Правительства Волгоградской области № 14-12-34007 «Антикризисное управление и банкротство муниципальных образований».

В настоящее время общемировой проблемой становится усиливающаяся тенденция диспропорциональности социально-экономического развития на местном уровне, которая обусловлена действием следующих факторов: отраслевой спецификой; наличием и качеством трудовых ресурсов; территорией; профессионализмом органов местного самоуправления. Однако любые проявления дифференциации между субъектами государства несут с собой угрозы целостности и дальнейшему существованию страны, а также к потере финансовой устойчивости и кризисному характеру развития муниципальных образований. В связи с этим в Стратегии национальной безопасности РФ до 2020 года [12] в качестве приоритетного направления обеспечения национальной безопасности России на региональном и муниципальном уровнях выступает сокращение уровня дифференциации социально-экономического развития субъектов РФ и муниципальных образований.

Одним из главных направлений реформы местного самоуправления выступает финансовое обеспечение полномочных органов местного самоуправления. При этом речь идет не просто об устранении нехватки средств, а о важнейшей конституционной гарантии самостоятельности органов местного самоуправления в решении местных дел. В обозримом будущем доходы муниципалитетов в России по-прежнему будут в значительной степени состоять из межбюджетных трансфертов, поступающих из федерального и региональных бюджетов [11].

Таким образом, для локализации и устранения кризисных процессов на местном уровне согласно российской и общемировой практике используется механизм межбюджетного регулирования, который сочетает в себе действие вертикального и горизонтального бюджетного выравнивания. Следует отметить, что существование горизонтального и вер-

[1] *Морозова Наталья Ивановна* – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики, Волгоградский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (г. Волгоград).
[2] *Курченков Владимир Викторович* – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой государственного и муниципального управления, Волгоградский государственный университет (г. Волгоград).

тикального выравнивания не является взаимоисключающим, наоборот, они могут и должны применяться одновременно. Это обеспечит относительно равный доступ населения к получению социальных услуг, приведет к росту уровня и качества жизни населения [См. подробнее: 8–10].

Вертикальное финансовое выравнивание происходит через распределение налогов между уровнями бюджетной системы. Следует отметить, что проблема децентрализации полномочий по налогообложению не столь очевидна, как децентрализация ответственности между уровнями управления по предоставлению общественных услуг. Однако нерациональное распределение ресурсов между уровнями власти может стать причиной кризиса и снижением доверия населения к органам местного самоуправления.

В научной литературе продолжается поиск критериев, которые бы определяли, какие налоги могут и должны быть отнесены к компетенции каждого уровня управления. Такая попытка была предпринята в 1994 г. в отчете Всемирного банка, посвященном реформе межбюджетных отношений, где были предложены такие критерии [Цит. по: 2, с. 308]. Однако в отчете акцент сделан на предпочтительность централизации налогообложения, что снижает управленческую и финансовую автономию местного уровня управления.

Модель вертикального бюджетного выравнивания широко применяется большинством зарубежных стран, поскольку ее использование снижает риск конфликтов между муниципальными образованиями. К примеру, в Германии главным инструментом в системе финансового выравнивания выступает налог на добавленную стоимость (далее – НДС). В настоящее время в России обсуждается вопрос передачи доли от НДС для особой группы промышленно-инновационных муниципальных образований. Это может иметь мощный стимулирующий эффект для развития местной экономики [3].

Целями горизонтального бюджетного выравнивания являются: выравнивание стартовых условий для предоставления общественных благ (повышение уровня налогового потенциала – американская модель); выравнивание уровня потребления общественных благ (дотирование расходов в соответствии с минимальными социальными стандартами – европейская модель) [2, с. 315].

Одним из методов горизонтального бюджетного выравнивания является механизм предоставления финансовой помощи в виде межбюджетных трансфертов из вышестоящего бюджета нижестоящим.

В России межбюджетные отношения регламентируются гл. 16 «Межбюджетные трансферты» Бюджетного кодекса РФ. Кроме того, ежегодно в Бюджетном послании Президент Российской Федерации подводит итоги и определяет задачи по дальнейшему совершенствованию системы межбюджетных трансфертов. Однако в настоящее время в России в области межбюджетного регулирования остались нерешенными следующие проблемы [4, с. 12–17].

1) нахождение оптимального объема межбюджетных дотаций, передаваемых с одного уровня бюджетной системы на другой;

2) определение формы финансовой помощи, предоставляемой из бюджета одного уровня бюджетной системы на другой;

3) соотношение отдельных форм межбюджетных трансфертов;

4) необходимость совершенствования механизма распределения межбюджетных трансфертов.

В зарубежных странах размер финансовой помощи значительно колеблется, это зависит от политического устройства, исторических особенностей и других внутренних факторов. Сравнительный анализ межбюджетных трансфертов в индустриально развитых и развивающихся странах представлен в таблице.

Доля межбюджетных трансфертов в доходах местных бюджетов в странах ОЭСР и развивающихся странах составлено по: [13, 14]

Доля трансфертов в общей величине доходов местных бюджетов, в %	Перечень индустриально развитых стран (в порядке возрастания доли трансфертов)	Перечень развивающихся стран (в порядке возрастания доли трансфертов)
10–20	Финляндия, Швеция, Дания, Новая Зеландия	Южная Африка
20–30	Канада, Австрия	Казахстан, Чили
30–40	Франция, Япония, Австралия, США	Индия
40–50	Ирландия, Норвегия, Бельгия, Германия	Аргентина
50–60	Испания	Испания
60–70	Греция, Португалия	Индонезия, Бразилия, Китай
70–80	Италия, Великобритания, Нидерланды	Польша, Уганда

В США на федеральном уровне действует около 660 программ по предоставлению трансфертов штатам и муниципальным образованиям. Самым важным видом трансфертных программ является выделение средств напрямую на образование, поддержку малообеспеченных граждан и семей, содержание дорог и шоссе [13, с. 401].

В Голландии более 20 % всего бюджета страны направляется в муниципалитеты либо в форме прямых отдельных грантов (являются крупнейшей статьей муниципальных доходов), либо в форме общих грантов, получаемых из Муниципального фонда, который также финансируется из госбюджета. Центральное правительство страны определяет, в каких объемах и какие муниципальные программы оно будет финансировать в текущем году. Только 15 % доходов муниципалитетов приходятся на налоговые доходы и 13 % – на иные доходы и сборы от деятельности муниципалитетов [1, с. 65].

Что касается России, то в течение последних лет доля межбюджетных трансфертов в доходах местных бюджетов остается достаточно высокой – около 60 %. Основными получателями межбюджетных трансфертов выступают бюджеты муниципальных районов. Так, в 2011 г. их доля составила 47,1 %, а в 2012 г. – 44,9 % от общего объема предоставляемой местным бюджетам финансовой помощи [7].

В качестве направления совершенствования системы межбюджетных отношений высказывается идея о переходе предоставления межбюджетных трансфертов в виде дотаций, что приведет к большей самостоятельности органов местного самоуправления и повысит их ответственность за результаты своей деятельности. Кроме того, необходимо предусмотреть возможность получения дополнительной финансовой помощи тем муниципальным образованиям, которые создают условия для развития инновационного сектора экономики.

Подводя итог, необходимо отметить, что в России большинство местных бюджетов остаются дотационными. Продолжается рост дифференциации бюджетной обеспеченности муниципальных образований. С целью выравнивания условий развития и обеспечения устойчивого функционирования муниципальных образований необходимо не перераспределять средства от более обеспеченных муниципальных образований к менее в виде финансовой помощи, а создавать условия для того, чтобы муниципалитеты наращивали собственные доходы, рационализировали бюджетные расходы, сокращали свою зависимость от финансовой помощи.

Литература

1. Аналитический вестник № 9 (527) «К 150-летию учреждения земств в России (отечественный и зарубежный опыт становления и развития местного самоуправления)». М., 2014.

2. Ахинов Г.А., Жильцов Е.Н. Экономика общественного сектора: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2010.

3. Бухвальд Е.М. О перспективах местного самоуправления в России // Самоуправление. 2013. № 12.

4. Васянина Е.Л. Некоторые проблемы регулирования межбюджетных отношений по законодательству Российской Федерации и в практике российских судов // Налоги. 2012. № 6.

5. Ермасова Н.Б. Бюджетная система РФ. М.: Высшее образование, 2009.

6. Информационный бюллетень местного самоуправления. 2011. № 41.

7. Информация о результатах мониторинга местных бюджетов РФ по состоянию на 1 января 2013 г. // Министерство Финансов РФ. URL: http://www.minfin.ru/ru/reforms/local_government/monitoring/

8. Морозова Н.И. Качество жизни населения как необходимый критерий оценки общенациональной и территориальной системы планирования // Век качества. 2011. № 4.

9. Курченков В.В., Митрофанова И.В. Уровень жизни населения Южного федерального округа // Уровень жизни населения регионов России. 2007. № 02.

10. Морозова Н.И. Планирование и регулирование развития территориальных социально-экономических систем по критерию качества жизни населения. Волгоград: Волгоград. гос. ун-т, 2011.

11. Стенограмма заседания Правительства РФ от 1 ноября 2012 г. URL: http://archive.government.ru/dos/21324/.

12. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года: Указ Президента РФ от 12.05.2009 г. № 537 // Собрание законодательства РФ. 2009. № 20. Ст. 2444.

13. Управление на местном уровне в индустриально развитых странах / под ред. А. Шаха: пер. с англ. М.: Изд-во «Весь мир», 2010.

14. Управление на местном уровне в развивающихся странах / под ред. А. Шаха; пер. с англ. М.: Изд-во «Весь мир», 2004.

УДК 330.322.3:001.895:658

ВЗАИМОСВЯЗЬ ИННОВАЦИОННЫХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

О.В. Никулина[1], Т.М. Хачапуридзе[2]

THE USE OF ECONOMIC VALUE ADDED AS THE WAY OF PREVENTION OF THE AGENCY CONFLICTS

O.V. Nikulina, T.M. Ckhachapuridze

Ключевые слова: инвестиции, инновации, инновационное развитие, инвестиционная политика, инвестиционные ресурсы, инновационный процесс.

Keywords: investment, innovation, innovation development, investment policies, investment resources, innovation process.

Статья подготовлена в рамках работы по гранту РГНФ №14-12-23006а(р) «Методология формирования кластерной архитектуры инновационного развития экономики Краснодарского края».

Современная парадигма развития инновационной отрасли в Российской Федерации обусловлена потребностью в стимуляции экономического роста за счет модернизации производства независимо от масштабов бизнеса. Сырьевая ориентация экономики России, построенная на экспортных приоритетах поставок сырья за границу, способствовала недостаточной конкурентоспособности отечественных компаний на глобальном рынке. В связи с этим одним из ключевых шагов на пути к реформированию структуры экономики страны является построение эффективной инвестиционной политики, способной стать источником средств для проведения инновационных преобразований, охватывающих процессы управления инновационной деятельностью экономических субъектов на макро-, мезо- и микроуровнях экономики. В современных условиях возникает необходимость поиска новых методов и инструментов привлечения инвестиций в инновационную сферу экономики для обеспечения более эффективного функционирования всех участников инновационного процесса.

На сегодняшний день в научных исследованиях отечественных и зарубежных экономистов получил рассмотрение целый спектр проблем, затрагивающих вопросы функционирования и развития инновационного рынка, его финансового обеспечения, механизмов отбора и инвестирования инновационных проектов, их последующей коммерциализации, оценки рисков, сопряженных с внедрением инноваций в практическую деятельность экономических

[1] *Никулина Ольга Валерьевна* – доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

[2] *Хачапуридзе Тамара Мурмановна* – заместитель директора по экономическим вопросам, ООО «Арго».

субъектов [1, с. 93]. Также востребованы исследования в области формирования вспомогательной рыночной инфраструктуры, инвестиционного климата и нормативно-правовой базы в области организации инновационно-инвестиционной деятельности. Особое внимание уделяется позиции и инициативам органов государственной власти, которые должны создать благоприятную атмосферу для создания инноваций и привлечения инвестиций. Данная проблема имеет достаточно обширный спектр, поскольку модернизация российской экономики подразумевает поступательное развитие всех отраслей промышленности, предпринимательских институтов и научно-образовательных центров. Однако ключевым моментом в инновационной реорганизации отечественной экономики является поиск источников финансирования для осуществления координации и стимулирования инновационной деятельности всех участников инновационного процесса, как собственников инвестиционных ресурсов, так и производителей конечной инновационной продукции для отечественного и зарубежного рынков [2, с. 21].

Актуальность данной проблемы обостряется в контексте развития всех процессов, связанных с участием России во Всемирной торговой организации (далее – ВТО). Открытие таможенных границ ставит отечественного производителя перед выбором: либо уйти с рынка ввиду отсутствия перспектив конкуренции с прогрессивным иностранным производителем, либо реорганизовать собственное производство по высоким стандартам, принятым в цивилизованных экономиках [5, с. 482]. Изменения необходимо проводить уже сейчас, поскольку с момента полной взаимоинтеграции с ВТО времени на реорганизацию уже не останется.

Таким образом, современные экономические реалии ставят перед научным миром целый ряд вызовов, связанных с методологией реорганизации современной структуры отечественной экономики. Лишь в условиях скоординированной работы научных центров, правительства и бизнеса возможно эффективное реформирование экономики страны. Стабильный экономический рост невозможен за счет исключительно сырьевой ориентации по причине истощения природных ресурсов, поэтому процесс интеграции в глобальный рынок служит лишь катализатором необходимых преобразований. Однако такая ориентация позволяет сформировать определенный ресурсный потенциал для осуществления последующих реформ и поддержки отечественных предприятий.

Активизация инвестиционной деятельности является безусловным фактором обозначенного процесса модернизации экономики. Особенностью данного процесса на современном этапе является признание приоритета интенсификации производства как альтернативы простой экстенсификации в прошлом. Уже не достаточно мер традиционной промышленной политики, направленной на инициацию и поддержанию производств в регионах. Ключевым ориентиром становится конкурентоспособность продукта на глобальном рынке, его инновационность и доступность широкому кругу потребителей [4, с. 43]. С этой целью в научных кругах формируется качественно новое видение процесса воспроизводства как государственных, так в первую очередь и частных инвестиционных ресурсов как факторов инновационных преобразований производственной сферы. Создание системы формирования и эффективного использования инвестиций есть необходимое условие модернизации экономики не только на государственном, но и на региональном уровне. Это во многом определяет сложность обозначенной модернизации, поскольку не может быть универсального подхода к процессу реформирования региональной экономики в масштабах всей страны [3, с. 88]. Каждый регион обладает теми или иными преимуществами, и именно исходя из них необходимо формировать системы приоритетов поддержки локальных производств.

Российская экономика нуждается в эффективной циркуляции средств для создания новых и модернизации действующих производств, освоения новых технологий для насыщения потребительского рынка востребованными товарами и услугами, генерации доходов и, как следствие, реализации долгосрочных перспектив социально-экономического развития страны [2, с. 19]. На современном этапе в качестве таких средств рассматриваются частные инвестиции, банковский и акционерный капитал, интеллектуальная собственность, в том числе на товарные знаки и бренды. Совокупность этих средств, оцениваемых в стоимостной форме,

составляет плацдарм перспективного инвестиционного фонда преобразований отечественной экономики.

Детальное изучение категории «инвестиций» в трудах отечественных и зарубежных ученых позволяет обозначить функционал, эффективность которого есть необходимое требование для последующих целей стратегического развития отечественного производства товаров и услуг. Особое внимание следует уделить функциям инновационного характера таких инвестиций, к которым относятся:

1) техника качественно нового типа, прогрессивные технологии, системы информации, инновационный менеджмент, новые материалы и т.д.;

2) реструктуризация институциональных основ современного воспроизводства;

3) реформирование системы управления государственным и частным капиталом;

4) структурная перестройка деятельности предприятий и национальной экономики как следствие;

5) ресурсное обеспечение перевода предприятий на инновационный тип производства. Данная функция инвестиций обусловливается существенной взаимосвязью инвестиций с инновационными процессами, их ролью в научно-технической и инновационной деятельности;

6) социальные функции, связанные с решением проблем общественной занятости, реформированием социальной сферы и другими социальными эффектами от осуществления инвестиционной деятельности;

7) государственное регулирование наиболее приоритетных направлений развития экономики как на локальных уровнях, так и в масштабах развития экономики всей страны.

Представленные факторы развития обуславливают тесную взаимосвязь категорий «инвестиций» и «инноваций», что находит свое отражение в общепринятых классификациях инвестиций по объектам приложения (табл. 1).

Таблица 1

Направления инвестиций в инновационной сфере

Наименование ресурсов	Состав и содержание ресурсов, необходимых для развития инновационной деятельности	Направления и формы осуществления инновационной деятельности
Финансовые	Частные денежные средства Ценные бумаги Целевые банковские вклады	Реализация инновационных проектов с привлечением инвестиционных ресурсов
Материальные	Промышленное оборудование Техника Машины и механизмы	Внедрение инновационных технологий в производственный процесс
Интеллектуальные	Патенты Лицензии Товарные знаки Ноу-хау	Производство инновационной продукции на основе внедрения изобретений в производственный процесс

Современная парадигма инноваций традиционно подразумевает отнесение к данной категории таких ресурсных форм, как материальные и интеллектуальные ценности. Однако современная экономическая литература представляет 2 концептуальных подхода к определению самой категории «инновации», их содержанию и сущности.

Первый подход основан на определении инноваций как процесса интеграции новых технологий, методов производства, принципов организации и т.д. взамен существующих с последующим увеличением эффективности или результативности производства. Сторонники второго подхода рассматривают инновации как конечный результат научно-технического творчества, реализованный в новой продукции, технологии, методике организации производства и т.д. Существует и третья точка зрения, допускающая использования термина «инновации» как по отношению к объекту, так и к процессу.

В современной практике термин «инновации» часто применим не только к сфере материализации научно-технических разработок, но и к области нововведений в процессах управления на предприятии персоналом, финансами, информационными потоками и т.д. Таким образом, инновационная теория находит свое отражение в решении широкого спектра предпринимательских задач. Структура инноваций по направлениям модернизирующих преобразований представлена на рис. 1.

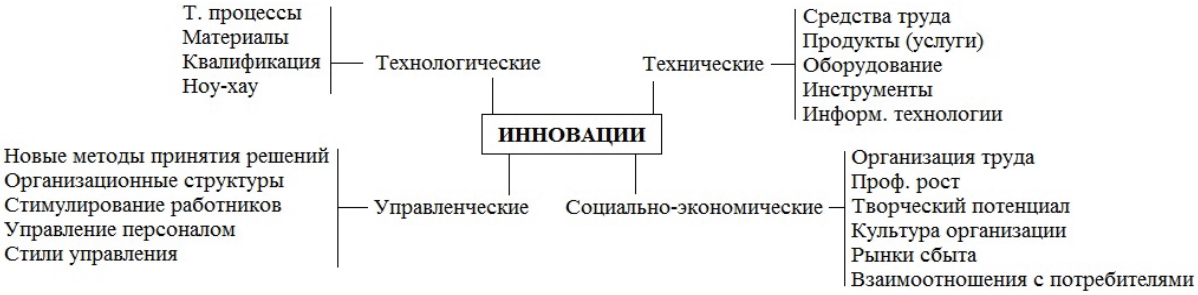


Рис. 1. Структура инновационных преобразований

В табл. 2 представлены современные определения категории «инновации».

Таблица 2

Подходы к определению категории «инновация» в экономической литературе

Источник	Определение понятия «Инновация»
Международные стандарты ISO 9001	Конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в форме новой или усовершенствованной продукции, внедренной на рынке, нового или модернизированного технологического процесса, реализованного в практической деятельности, или в концептуально новом подходе к социальным услугам
Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)	Инновация – это экономическая реализация нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги), процесса, нового маркетингового метода, организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связей хозяйствующего субъекта
Б. Санто [6, с. 7]	Технико-экономический процесс, который посредством практической реализации идей и изобретений приводит к созданию более качественных продуктов услуг и эффективных технологий, способных обеспечить коммерческий успех на глобальном рынке
Й. Шумпетер [8, с. 176]	Инновации рассматриваются как экономическая категория и являются необходимым условием и сущностью экономического развития, выражаясь в пяти комбинациях как изменение с целью внедрения и использования новых потребительских товаров, новых производственных, транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности
Г. Менш [7]	Инновации рассматриваются как главный импульс развития, исходящий от новых потребительских товаров, новых методов разработки, которые определяют технологический бум, который приходится на фазу рецессии длинной волны, когда экономика оказывается структурно готовой для перехода к новым базисным нововведениям

Как следует из представленных определений категории «инновации», инвестирование финансовых ресурсов в такие разработки способно обеспечить создание высокотехнологичной структуры экономики, разработку и внедрение прогрессивных технологий, экспорт инновационной продукции с высокой добавленной стоимостью. Однако эффективность инновационных преобразований не зависит напрямую от объема инвестированного капитала. Особую роль играет качество и структура таких инвестиций на различных этапах создания инноваций. Эффективная структура финансирования инновационных проектов на различных этапах развития компании представлена на рис. 2.

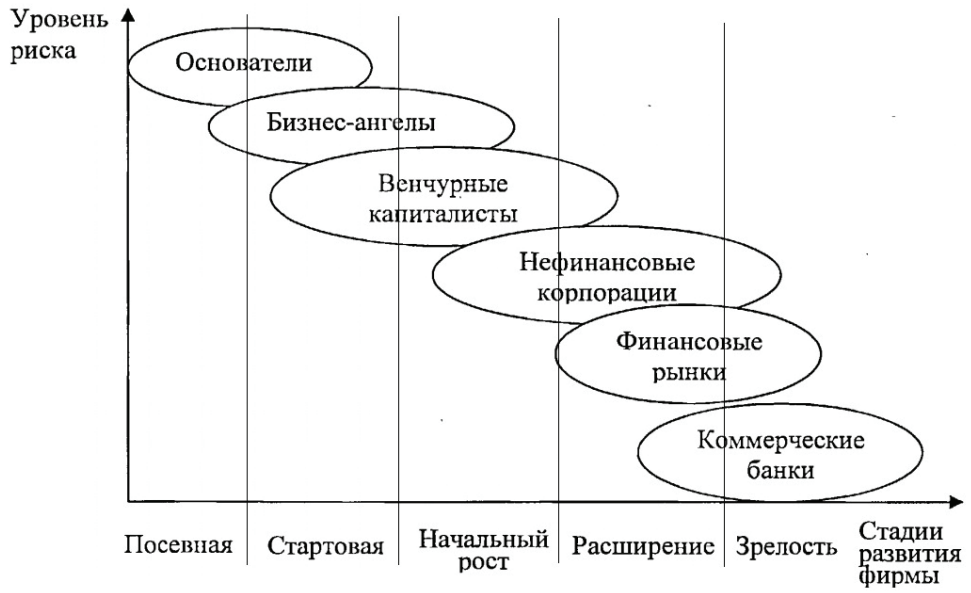


Рис. 2. Источники финансирования инновационной компании на разных этапах ее развития

На основании представленных данных можно сделать вывод, что категории «инновации» и «инвестиции» являют собой единую взаимоувязанную систему, и именно инновации обеспечивают высокий уровень дохода на вложенный инвестиционный капитал. В связи с этим в экономической науке актуализируется проблема поиска более совершенного механизма формирования и реализации инвестиций в инновационной сфере. Приоритетными направлениями исследования становятся такие понятия, как инновационное инвестирование, инвестиции в новации и инновации.

Результатом эмпирических исследований отечественных и зарубежных ученых стал прогресс в изучении проблемы воспроизводства инновационных технологий в контексте глобальных тенденций развития экономики [1, с. 95]. К числу характерных особенностей воспроизводства данного ресурсного вида относят такие черты, как:

1) целостность и инновационность применяемых инвестиционных ресурсов;

2) необходимость продолжения производства в стадии потребления с гарантией сохранения техникой (оборудованием) нового типа всех своих свойств до конца жизненного цикла;

3) обоснование исключительной роли венчурного капитала в процессе создания и внедрения инновационных разработок;

4) взаимная интеграция отраслей науки, производства и рынка;

5) возрастающее значение предпринимательского ресурса и частных инициатив.

Инновационные технологии как инвестиционный ресурс обладают рядом особенностей, присущих процессу их воспроизводства. В современной экономической литературе, освещающей данную проблему, акцент сделан на следующие из них:

1) особенности инновационных технологий как специфического ресурса. Технология представляет собой целостную совокупность научно-технических знаний, процессов, материалов, оборудования, организации и управления, которые могут быть использованы при разработке, производстве и эксплуатации продукции;

2) специфика состояния экономики и ее технологической базы и потенциала;

3) совокупность приоритетов в социальной и научно-технической сферах, которые находят свое отражение в развитии экономики в целом.

Экономическая сущность инвестиций заключается в том, что вложение финансовых ресурсов осуществляется на определенных условиях с целью извлечения прибыли. Некоторые авторы предлагают альтернативные трактовки, в том числе рассматривают инвестиции как затраты денежных средств, направляемые на воспроизводство капитала (его поддержа-

ние и расширение), или как текущий прирост ценности капитального имущества в результате производственной деятельности обозначенного периода. В целом суть определений категории «инвестиции» сводится к пониманию данного процесса как вложения денежных средств, интеллектуальной собственности, зданий, сооружений, которые не используются на текущее потребление с целью приращения их в будущем, в результате чего должен быть получен экономический, социальный и другие эффекты. Такие трактовки изучаемой категории позволяют сделать вывод, что инновации являются средством достижения обозначенных инвестиционных целей, поскольку их результат проявляется в создании социальных и экономических благ по прошествии определенного промежутка времени с момента их инициации до момента успешной коммерциализации.

Ряд отечественных авторов [1, 2, 4] в своих научных трудах подразумевают под понятием «инновации» конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта или объект, внедренный в производство в результате проведения научного исследования или открытия, качественно отличный от предыдущего аналога. Согласно их точке зрения, целесообразно рассмотрение процесса инвестирования в инновации поэтапно. Таким образом, рассматривая инновацию как конечный результат научной деятельности в виде конкретного объекта, этап от зарождения идеи до производства конкретного объекта уместно называть новацией, которая на первоначальных этапах дохода не дает, но способствует получению эффекта в будущем, что в целом соответствует представленным понятиям «инвестиции». Данный подход разделяет понятия «инвестиции в новации» и «инвестиции в инновации». Как следствие, каждый из них предполагает разные источники финансирования. Это позволяет нам сделать вывод о существовании методологической разницы в процессе организации инвестиций в инновации и инвестиций в новации. Также отдельного рассмотрения требует понятие «инновационного инвестирования».

Инновационное инвестирование в современной учебной литературе определяется как новая форма инвестирования инноваций и предполагает концептуально новые источники финансирования инновационной деятельности. Соответственно, инвестиции в инновации – это средства, вкладываемые в воспроизводство инноваций-ресурсов или вовлекаемые в процесс воспроизводства уже в виде инноваций. В качестве таких средств выступает оборудование, технологии, квалифицированные кадры, более эффективные относительно прежних информационные ресурсы и т.д. Инвестиции в новации определяются как вложение инвестиций в оформленный результат фундаментальных и прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности по повышению ее эффективности [1, с. 95–96]. В современной практике новации оформляются в виде:

1) открытий, изобретений, патентов, товарных знаков, рационализаторских предложений, документации на новый или усовершенствованный продукт, технологию, управленческий или производственный процесс;

2) организационные, производственные или другие структуры;

3) понятия, научные подходы или принципы, специфические документы (стандарты, рекомендации, методики, инструкции), результаты маркетинговых исследований и т. д.

Таким образом, проведенное в данной статье исследование позволяет сделать общий вывод, что в основе ресурсного обеспечения инновационной деятельности находятся эффективные инвестиции, отсутствие или недостаточная организация которых делает процесс создания и интеграции нововведений невозможным. Из этого вытекает взаимосвязь категорий «инвестиции» и «инновации», которая подтверждается тем фактом, что инвестиции при определенных условиях могут быть направлены на развитие научной, организационной, экологической и социальной сфер. Современный опыт реализации инвестиционных программ показывает, что только инновационный вектор преобразований способен обеспечить значительные результаты от вложения данного вида ресурсов.

Литература

1. Глухарев К.А. Инновации и инвестиции: сущность, взаимодействие и роль в воспроизводственном процессе // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2009. № 97.

2. Гохберг Л.М., Кузнецова Т.Е., Рудь В.А. Анализ инновационных режимов в российской экономике: методологические подходы и первые результаты // Форсайт. 2010. Т. 4, № 3.

3. Кизим А.А., Данилюк О.В., Пятков В.С. Субъекты хозяйствования в интеграционных процессах территории // Экономические науки. 2011. № 76.

4. Никулина О.В. Системный подход к управлению инновационным развитием промышленных предприятий // Качество. Инновации. Образование. 2011. № 10.

5. Никулина О.В., Позднышев А.А. Совершенствование механизма международных расчетов по экспортным операциям инновационных предприятий // Экономика и предпринимательство. 2014. № 1, ч. 2.

6. Санто Б. Сила инновационного саморазвития // Инновации. 2004. № 2.

7. Менш Г. Неоклассические теории инноваций. М.: Наука, 1981.

8. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М.: Эксмо, 2007.

УДК 65.012.1

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ФОРМАЛИЗАЦИИ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНЕ

***Н.Г. Ролдугин*[1]**

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE FORMALIZATION OF THE UNCERTAINTY OF THE EXTERNAL FACTORS TO ASSESS THE POTENTIAL HEALTH IN THE REGION

N.G. Roldugin

Ключевые слова: потенциал, анализ, формализация неопределенности, оценка потенциала.
Keywords: potential analysis, formalization of uncertainty assessment of the potential.

При анализе состояния среды обитания и здоровья населения Воронежской области были выделены основные группы факторов, оказывающих непосредственное влияние на уровень здоровья. Однако вся совокупность данных факторов, в свою очередь, сформирована целым комплексом социально-экономических явлений, тенденций развития которых имеют неопределенный характер. Поэтому представляется достаточно сложным определить значения данных факторов, которые необходимы при оценке уровня здоровья населения области как в текущий момент времени, так и на перспективу. Данное обстоятельство и определяет необходимость разработки следующего элемента формируемой подсистемы, а именно алгоритма формализации неопределенности развития факторов внешней среды, позволяющего определить параметры их изменения в неопределенной среде и использовать их значения для расчета потребности в медицинской помощи. При реализации данной процедуры на практике логически целесообразно использование аппарата теории вероятностей и математической статистики, обеспечивающего достаточную степень точности и достоверности получаемых результатов. Структурная схема основных этапов предлагаемого алгоритма формализации неопределенности представлена на рисунке.

В целях обеспечения адекватности информационного представления проблемной ситуации на первом этапе также проводится проверка гипотезы о наличии взаимосвязи между имеющимися факторами и входными параметрами процесса оценки потенциала здоровья, позволяющая сократить размерность первичной генеральной совокупности, тем самым значительно снизить не только трудоемкость процесса моделирования, но и неточность интерпретации конечных результатов посредством применения многофакторного дисперсионного анализа [1].

[1] *Ролдугин Никита Геннадиевич* – аспирант, Воронежский государственный технический университет (г. Воронеж).

Основные этапы предлагаемого алгоритма формализации неопределённости

В основе данного метода лежит предположение о том, что существенность влияния некоего фактора (факторов) в определенных условиях характеризуется его вкладом в дисперсию результативного признака [2].

Многофакторный дисперсионный анализ, схема проведения которого представлена в табл. 1, и первый этап которого начинается с построения аналитической группировки исследуемых факторов, позволяет представить их в следующем виде:

$\overline{x_{jk}}$ – i-й элемент k-ой выборки ($i = \overline{1, n_k}$);

k-я выборка из совокупности ($k = \overline{1, m}$);

m – число выборок;

n_k – число элементов в k-ой выборке.

В результате проведения многофакторного дисперсионного анализа исходное признаковое пространство приобрело определенную структуру, позволяющую в дальнейшем проводить исследование только факторов, влияющих на результативный признак.

В настоящее время проблематике классификации множества факторов неопределенности посвящено значительное количество работ [3–5], позволяющих путем элементарного аналитического исследования и обобщения вычленить исходное признаковое пространство факторов. Использование метода многофакторного анализа предполагает выполнение ряда условий. Одним из важнейших условий адекватного применения данного метода является требование однородности единиц генеральной совокупности факторов. Поскольку структура рассматриваемых факторов неопределенности разнородна, целесообразно приведение их количественных оценок к единой характеристике – темпу их прироста (убывания), выраженного в процентном представлении. Возможные пути решения данной задачи более подробно рассмотрены при разработке следующих этапов формализации неопределенности.

Содержание основных этапов метода множественной корреляции представлено в табл. 2.

Таблица 1

Содержание основных этапов многофакторного дисперсионного анализа

Основные этапы	Содержание этапов	Математическое представление	Дополнительные сведения
1. Вычисление средних величин	Сравнение групповой средней величины и общей средней величины	$\bar{x}_k = \frac{\sum_{i=0}^{n_k} x_{ik}}{n_k}$	$\overline{x_k}$ – выборочное средние *k*-выборки $\overline{x}$ – общее средние n – сумма элементов по всем выборкам
2. Вычисление сумм квадратов	Оценка существенности несовпадения групповой и общей средней	$Q = \sum_{k=1}^{m}\sum_{i=1}^{n_k}(x_{ik} - \bar{x})^2 = \sum_{k=1}^{m}\sum_{i=1}^{n_k} x_{ik}^2 - n\bar{x}^2$ $Q_2 = \sum_{k=1}^{m}\sum_{i=1}^{n_k}(x_{ik} - \bar{x})^2 = \sum_{k=1}^{m}\sum_{i=1}^{n_k} x_{ik}^2 - \sum_{k=1}^{m} n\bar{x}^2$ $Q_1 = \sum_{k=1}^{m} n_k(\bar{x}_k - \bar{x})^2 = \sum_{k=1}^{m} n_k \bar{x}_k^2 - n\bar{x}^2$	Q_1 – сумма произведений квадратов отклонений выборочных средних $\overline{x_k}$ от общего среднего на число элементов k-той выборки; Q_2 – сумма квадратов отклонений наблюдаемых значений X_{ik} от выборочной средней; Q – общая сумма квадратов отклонений наблюдаемых значений x_{ik} от общего среднего $\overline{x}$
3. Вычисление оценочных дисперсий	Оценка степени влияния факторов	$\sigma^2 = \frac{\sum_{i=1}^{N}(x_i - \bar{x})^2}{N-1}$ $\sigma_F^2 = \frac{\sum_{i=1}^{m}(\bar{x}_i - x_i)^2}{m-1}$ $\sigma_0^2 = \sigma^2 - \sigma_F^2$	N – вся совокупность факторов; N – 1 – число степеней свободы для всей совокупности; *m* – 1 – число степеней свободы для результата σ – общая дисперсия по совокупности; σ_F – факторная дисперсия; σ_0 – остаточная дисперсия
4. Проверка исходной гипотезы	Проверка исходной гипотезы осуществляется путем сопоставления расчетного критерия с табличным	$F_p = \frac{\sigma_F^2}{\sigma_0^2}$	F_p – расчетное значение критерия Фишера. Если расчетное значение критерия больше табличного, то гипотеза не верна
5. Вычисление *t*-статистики	Оценка расхождения между средними значениями факторов, путем сопоставления расчетного значения с табличным с учетом соответствующих степеней свободы	$t = \frac{\overline{x_i} - \overline{x_n}}{\sigma} * \sqrt{\frac{n_i * n_k}{n_i + n_k}}$	$\overline{x_i}, \overline{x_n}$ – средние величины влияющих факторов; σ^2 – общая дисперсия по совокупности; n_i n_k – число наблюдений по влияющим факторам. Если расчетное значение больше табличного, то расхождение средних существенно, т.е. факторы независимы.

Таблица 2

Основные этапы метода множественной корреляции

Основные этапы	Содержание этапов	Математическое представление	Дополнительные сведения
1. Вычисление частных коэффициентов корреляции	Выбор независимых факторов имеющих тесную связь с результатом	$r_{x_i x_{x+1}(y)} = \frac{r_{x_i x_{i+1}} - r_{x_{i+1} y} * r_{x_i y}}{\sqrt{(1 - r^2_{x_{i+1} y}) * (1 - r^2_{x_i y})}}$, где $r_{x_i y} = \frac{\overline{x_i y} - \overline{x_i} * \overline{y}}{\sigma_{x_i} \sigma_y}$ x_i, y_i – результирующие признаки, i – факторы неопределенности	$r_{x_i}, r_{x_{i+1}}, r_{x_i y}, r_{x_{i+1} y}$ частные (парные) коэффициенты корреляции $\overline{x_i y}, \overline{x_i}, \overline{y}$ соответствующие средние величины $\sigma_x \sigma_y$ – соответствующие дисперсии
2. Формирование корреляционной матрицы. Расчет совокупного коэффициента корреляции	Построение многофакторной корреляции, путем отбора факторов, оказывающих существенное влияние на результирующий признак. Предварительное определение формы аналитического представления	Чем ближе значение парного коэффициента корреляции к 1, тем ближе связь двух признаков линейной зависимости. Чем больше по модулю значение парного коэффициента корреляции фактора, тем оптимальной данный фактор для построения модели множественной корреляции $R = \sqrt{\frac{r_{yx_1} * \beta_1 + r_{yx_2} * \beta_2 + \ldots + r_{yx_n} * \beta_n}{1}}$	$r_{x_i}, r_{x_{i+1}}, r_{x_i y}, r_{x_{i+1} y}$ частные (парные) коэффициенты корреляции β_1, β_2 – параметры многофакторной корреляции
3. Выбор аналитического представления	Анализ графического представления, совокупного и частных коэффициентов корреляции позволяет сделать вывод о форме зависимости между факторами	Многофакторная линейная модель: $Y(x) = a_0 + \sum_{i=1}^{n} a_i * x_i$, где $a_0 = \overline{y} - \sum_i a_i * x_i$ $a_i = \beta_i * \frac{\sigma_y}{\sigma_{x_i}}$ β – коэффициенты, определяются решением системы линейных уравнений $\begin{cases} r_{x_1 y} = \beta_1 + r_{x_1 x_2} * \beta_2 + \ldots + r_{x_1 x_n} * \beta_n \\ r_{x_2 y} = r_{x_2 x_1} * \beta_1 + \beta_2 \ldots + r_{x_2 x_n} * \beta_n \\ \ldots \quad \ldots \quad \ldots \quad \ldots \quad \ldots \\ r_{x_n y} = r_{x_n x_1} * \beta_1 + r_{x_n x_2} * \beta_2 \ldots * \beta_n \end{cases}$	$r_{x_i}, r_{x_{i+1}}, r_{x_i y}, r_{x_{i+1} y}$ частные (парные) коэффициенты корреляции Для составления линейной корреляционной модели необходимо рассчитать параметры многофакторного регрессионного уравнения
4. Оценка точности, значимости и адекватности выбранной линейной корреляционной модели	1. Оценка значимости линейного коэффициента корреляции – t- критерий Стьюдента 2. Оценка значимости эмпирического корреляционного отношения – F-критерий Фишера 3. Оценка адекватности уравнения регрессии- показатель средней ошибки аппроксимации	$t_{r_{xt}} = r_{xy} * \sqrt{\frac{n-2}{1 - r^2_{xy}}}$ $F_\eta = \frac{\eta^2}{1 - \eta^2} * \frac{n - m}{m - 1}$ где $\eta = \sqrt{1 - \frac{\overline{\sigma^2}}{\sigma^2}}$ $\overline{\varepsilon} = \frac{1}{n} * \sum \frac{\lvert y_i - y_{x_i} \rvert}{y_i} * 100$	Если расчетное значение больше табличного, то величина коэффициента корреляции признается значимой. η – индекс корреляции; m – число параметров уравнения регрессии Если расчетное значение критерия больше табличного, то величина эмпирического корреляционного отношения признается существенной. σ^2 – среднее квадратичное значение

Другим условием, обеспечивающим надежность интерпретации полученных результатов, является строгое подтверждение характера поведения анализируемых факторов (т.е. наличие нормального закона их распределения).

Поскольку социально-экономические процессы в большинстве своем являются стохастическими, то вероятность того, что в заданный момент времени показатель будет иметь значение, определенное точечным прогнозом, практически равна нулю. Поэтому в дополнение к точечному прогнозу определяются границы возможного изменения прогнозируемого показателя, называемые доверительными интервалами [7]. Величина доверительных интервалов зависит от степени колеблемости исследуемого процесса, от периода упреждения, от количества наблюдений в исходном временном ряду и других факторов.

Соответственно третьим этапом разрабатываемого алгоритма формализации неопределенности является расчет доверительных интервалов значений исследуемых факторов.

Доверительный интервал для оценки среднего значения генеральной совокупности по Стьюденту определяется по формуле

$$\bar{x} - t_{tab} \cdot \delta_0 \le \bar{x}_t \ge \bar{x} + t_{tab} \cdot \delta_0,$$

где $\bar{x}$ – среднее выборочное значение;

$\bar{x}_t$ – среднее значение генеральной совокупности;

δ_0 – ошибка среднего арифметического отклонения;

t_{tab} – табличное значение числа Стьюдента.

Вычислим значение стандартного отклонения и ошибки средней арифметической:

$$\beta = \frac{n_i}{n},$$

где β – уровень доверительной вероятности

$$\sigma = \pm\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{n}(x_i - \bar{x})^2}{n-1}}.$$

Проведя необходимые вычисления и определив, в зависимости от числа степеней свободы k (k = n) и уровня доверительной вероятности значения табличного критерия Стьюдента, получим доверительный интервал для каждого исследуемого фактора.

Необходимо отметить, что исследуемые факторы неопределенности, порождая неопределенность состояния различных социально-экономических систем, и сами по сути своей являются реализацией различных стохастических процессов, имеющих те или иные законы распределения, причем только в лучшем случае их можно определить как асимптоматически нормальные, что естественно отражается на возможности их детерминации в соответствии с неким математически заданным принципом в процессе принятия решений.

Таким образом, рассматривая факторы как случайные величины, их возможно использовать в процедуре формализации неопределенности только для определения вероятности проявления конкретного их значения в процессе оценки.

Литература

1. Вялков А.И. О необходимости внедрения новых экономических моделей в здравоохранении // Экономика здравоохранения. 2002. № 1.

2. Кораблев В.Н. Здравоохранение – как отрасль экономики // Социальная политика в Дальневосточном регионе: материалы межрегион. науч.-практ. конф. Хабаровск, 2001.

3. Кораблев В.Н. Анализ состояния и эффективности использования ресурсов в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения Хабаровского края // Власть и управление на Востоке России. 2004. № 4.

4. Основы инновационного менеджмента / под ред. П.Н. Завлина. М.: Инфра-М, 2002.

5. Самочкин В.Н., Калюкин А.А., Тимофеева О.А., Захаров Р.А. Учет риска при принятии управленческих решений на этапе формирования бюджета // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 3.

6. Савкова В.М., Кораблев В.Н. Технология ресурсосбережения в здравоохранении региона. Хабаровск: Изд-во «РИОТИП» краевой типографии, 2003.

7. Частно-государственное партнерство в здравоохранении России // Менеджер здравоохранения. 2008. № 7.

УДК 336.025

ФУНКЦИОНАЛЬНО-ОРГАНИЗАЦИОННОЕ СОДЕРЖАНИЕ НАЛОГОВЫХ ФУНКЦИЙ

И.А. Митрофанова[1], Ю.В. Чечнева[2]

FUNCTIONAL-ORGANIZATIONAL MAINTENANCE TAX FUNCTION

I.A. Mitrofanova, Y.V. Chechneva

Ключевые слова: налог, налогообложение, налоговая политика, налоговый механизм, классификация, налоговая функция, регулирование, стимулирование.

Keywords: tax, tax, tax policy, tax mechanism, classification, tax function, regulation, promotion.

Одним из основных рычагов воздействия на протекающие в государстве экономические процессы является налоговая политика. Однако до настоящего времени среди экономистов, как теоретиков, так и практиков, не выработано единого и всего признаваемого понятия налоговой политики.

Существует множество определений налоговой политики:

 налоговая политика – составная часть социально-экономической политики государства; система целенаправленных экономических, правовых, организационных мер государства в сфере налогов [17, с. 133];

 налоговая политика государства является одним из основных инструментов бюджетной политики государства и привлечения финансовых ресурсов на его нужды, … важный фактор регулирования экономики, социальной, экологической и демографической обстановки в России, укрепления обороноспособности страны, а также правоохранительных органов, развития образования, науки и культуры [11, с. 43];

 налоговая политика – совокупность научно обоснованных и экономически целесообразных правовых действий органов власти и управления, способных обеспечить потребности воспроизводства и рост общественного богатства [14, с. 74];

 налоговая политика – курс действий, система мер, проводимых государством в области налогов и налогообложения [9, с. 53];

 налоговая политика – это составная часть социально-экономической политики государства, ориентированная на формирование такой налоговой системы, которая будет стимулировать накопление и рациональное использование национального богатства страны, способствовать гармонизации интересов экономики и общества, и тем самым обеспечивать социально-экономический прогресс общества [12, с. 73];

 налоговая политика – это составная часть экономической политики государства, направленная на формирование налоговой системы, обеспечивающая экономический рост, способствующая гармонизации экономических процессов государства и налогоплательщиков с учетом социально-экономической ситуации в стране [15, с. 10].

[1] *Митрофанова Инна Алексеевна* − кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Волгоградский государственный технический университет (г. Волгоград).

[2] *Чечнева Юлия Вячеславовна* – преподаватель кафедры менеджмента и финансов, Институт управления, Волгоградский филиал (г. Волгоград).

Таким образом, подходы к трактовке понятия налоговой политики достаточно вариабельны и имеют свои уточняющие нюансы.

Авторами предлагается следующее определение: *налоговая политика – это часть экономической политики государства, осуществляемая посредством экономически обоснованных и нормативно регламентированных мер, направленных на обеспечение функционирования государства, а также создание условий для роста эффективности национальной экономики, общественного благосостояния и улучшения социальной ситуации в стране.*

Так, например, С.В. Барулин определяет налоговый механизм как «совокупность закрепленных нормами налогового права форм, методов и инструментов государственного налогового планирования, организации исполнения налоговых бюджетов, государственного налогового регулирования и налогового контроля, реализуемую в рамках принятой концепции, стратегии и тактики государственной налоговой политики» [2, с. 82].

По мнению О.В. Качур, налоговый механизм есть «совокупность способов и правил налоговых отношений, с помощью которых обеспечивается реализация целей налоговой политики… система звеньев налоговых отношений, приводящих в действие налоговую политику государства» [5, с. 40].

А.И. Косолапов, Н.В. Ушак считают, что под налоговым механизмом следует понимать «комплекс конкретных экономических отношений по поводу методов установления, введения и взимания налогов, распределения их между бюджетами разных уровней, налогового администрирования, привлечения к ответственности за налоговые правонарушения, алгоритм которых воплощен в совокупности соответствующих законодательных и нормативных правовых актов» [6, с. 65; 21, с. 198].

А.И. Пономарев предлагает под налоговым механизмом понимать «совокупность правил налогообложения, устанавливаемых государством законодательным путем» [19, с. 58].

По мнению С.С. Мошкова, налоговый механизм можно признать объективно необходимым процессом управления перераспределительными отношениями, складывающимися при обобществлении части созданного в производстве национального дохода [9, с. 8] и т.д.

Авторами статьи предлагается следующее уточненное определение: *налоговый механизм – это законодательно установленная совокупность правил, методов и инструментов, определяющих систему налоговых отношений, посредством которых государство реализует проводимую им налоговую политику.*

Функция налога есть способ выражения сущностных свойств налога. Функция показывает, как реализуется общественное назначение данной экономической категории как инструмента стоимостного распределения и перераспределения доходов [10, с. 33].

До настоящего времени среди ученых, занимающихся вопросами налогообложения, не выработано единого мнения о количестве, содержании и реализации налоговых функций. Однозначно признается лишь наличие фискальной функции. При этом некоторые ученые, такие, как, например, И.В. Горский, считают ее основной и единственной [16]. Другие исследователи, в числе которых А.И. Косолапов [6, с. 19], Г.Б. Поляк и А.Н. Романов [13, с. 13], а А.В. Перов, А.В. Толкушкин [20, с. 23], И.А. Митрофанова [7; 8], наряду с фискальной, признают существование и регулирующей функции. По их мнению, фискальная и регулирующая функции тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены, а их внутреннее единство не исключает возможности противоречий как внутри каждой функции, так и между ними. С.В. Барулин, Е.А. Ермакова, В.В. Степаненко полагают, что, кроме вышеуказанных трех функций, налоги выполняют еще и функцию совокупного денежного эквивалента ценности услуг государства [2, с. 15]. Г.П. Журавлева [4] и Л.В. Дуканич [3, с. 5] называют в качестве трех основных функций фискальную, экономическую и социальную. Н.Н. Тютюрюков считает доминирующей регулирующую функцию, а также признает еще фискальную и распределительную функции [20, с. 6]. Г.А. Волкова выделяет 4 функции: фискальную, регулирующую, распределительную и стимулирующую [2, с. 47−48]. А.И. Пономарев [19, с. 15], И.М. Александров [1, с. 54], И.А. Майбуров [12, с. 20−21], единодушно признают наличие 4 функций:

фискальной, распределительной, регулирующей и контрольной. При этом все они полагают, что регулирующая функция включает стимулирующую, дестимулирующую и воспроизводственную подфункции. Б.Х. Алиев предлагает объединить фискальную и распределительную функции в единое целое, а в качестве самостоятельных выделяет регулирующую, социальную и контрольную функции [12, с. 33].

Предлагается уточнить классификацию налоговых функций (см. рисунок).

Классификация налоговых функций

Внутри самой регулирующей функции предлагается выделить 4 подфункции: стабилизирующую, стимулирующую, дестимулирующую и воспроизводственную.

Фискальная функция отражает основное общественное предназначение налогообложения – создание посредством налоговых изъятий стабильной финансовой базы государства, необходимой для выполнения возложенных на него обществом функций.

Экономическая функция заключается в использовании налогов в качестве инструментов перераспределения национального дохода, воздействии на экономические процессы и тенденции, происходящие в обществе, стимулировании к развитию инвестиционной и предпринимательской активности, обеспечении посредством решения социально-экономических задач снижения социального неравенства и поддержания социальной стабильности в обществе.

Суть *регулирующей функции* заключается в воздействии на макроэкономические пропорции и поведение хозяйствующих субъектов и граждан через создание для них дифференцированных условий налогообложения.

Стабилизирующая подфункция заключается в том, что посредством изменения условий налогообложения можно соблюсти баланс бюджетных доходов и расходов, а также повлиять на определенные экономические процессы, например, предотвратить спад или, напротив, стимулировать рост производства, регулировать объем доходов и сбережений населения, величину инвестиций и т.д. В результате действия данной подфункции обеспечивается баланс интересов государства, налогоплательщиков и общества в целом. Данная подфункция ранее не находила своего отражения в работах экономистов. Тем не менее она играет достаточно важную роль и ее детальное исследование может иметь не только теоретическое, но и прикладное значение.

Стимулирующая подфункция проявляется в создании определенных стимулов развития для целевых категорий налогоплательщиков и (или) видов деятельности: дифференциации налоговых ставок, введении льготных режимов налогообложения, различных налоговых освобождений и кредитов.

Дестимулирующая подфункция заключается в создании посредством системы налогообложения определенных ограничений для развития каких-либо нежелательных экономических процессов. Так, повышая ставки налогов для определенных видов деятельности, можно целенаправленно воздействовать на их распространение, например, на игорный бизнес.

Воспроизводственная подфункция предполагает аккумулирование средств посредством взимания отдельных видов налогов на восстановление потребленных общественных ресурсов: водный налог, налог на добычу полезных ископаемых, сбор за пользование объектами животного мира и водными биологическими ресурсами.

Распределительная функция заключается в перераспределении налогов, поступающих в государственный бюджет, на реализацию различных народнохозяйственных проблем, в том числе социальных, производственных и других.

Социальная функция позволяет решить задачи, которые не подчиняются законам рыночного саморегулирования и представляет особый инструмент перераспределения общественного продукта с целью уменьшения социального неравенства населения и установления в обществе социальной стабилизации.

Сущность *контрольной функции* состоит в обеспечении контроля со стороны государства в лице уполномоченных им органов за полнотой и своевременностью уплаты налогов, легитимностью доходов как юридических, так и физических лиц.

Так, эффективная реализация фискальной функции способствует увеличению налоговых поступлений, что, в свою очередь, создает условия для реализации стимулирующей подфункции, которая, содействует росту налоговых поступлений. Напротив, превалирование в налоговой политике социальных ориентиров (т.е. социальной функции) может спровоцировать временное уменьшение налоговых поступлений в бюджет, а, значит, ослабление фискальной функции. При этом, чем полнее реализуются все налоговые функции, тем эффективнее складываются финансово-бюджетные отношения и социально-экономическая ситуация в стране.

Литература

1. Александров И.М. Налоги и налогообложение: учебник для вузов. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Дашков и К°, 2006.

2. Барулин С.В., Ермакова Е.А., Степаненко В.В. Налоговый менеджмент: учеб. пособие. М.: Омега-Л, 2008.

3. Дуканич Л.В. Налоги и налоговый менеджмент в России: учеб. пособие для студ. вузов. Ростов н/Д: Феникс, 2008.

4. Журавлева Г.П. Экономика. Режим доступа: http://www.i.ru/biblio/archive/juravleva_ekonomika/08.aspx (дата обращения: 01.11.2010).

5. Качур О.В. Налоги и налогообложение: учеб. пособие. М.: КноРус, 2007.

6. Косолапов А.И. Налоги и налогообложение: учеб. пособие. М.: Дашков и К°, 2005.

7. Митрофанова И.А. Единство принципов и функции современной налоговой системы // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 9: Исследования молодых ученых. 2006. № 5.

8. Митрофанова И.А. Экономическая сущность, принципы, функции налога на прибыль: эволюционный подход // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 43.
9. Мошков С.С. Налоговые отношения в условиях реформирования современной российской налоговой системы: автореф. дис. … канд. экон. наук. Йошкар-Ола, 2010.
10. Налоги и налогообложение: учеб. пособие / под ред. Б.Х. Алиева. М.: Финансы и статистика, 2004.
11. Налоги и налогообложение: учеб. пособие для студ. вузов / Г. А. Волкова [и др.]; под ред. Г.Б. Поляка. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2008.
12. Налоги и налогообложение: учебник для студ. вузов / под ред. И. А. Майбурова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
13. Налоги и налогообложение: учеб. пособие / под ред. Г.Б. Поляка, А.Н. Романова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
14. Налоги и налогообложение: учебник для студ. вузов / под ред. В. Ф. Тарасовой. М.: КноРус, 2009.
15. Налоги и налогообложение: учебник / под ред. Д.Г. Черника. 3-е изд. М.: МЦФЭР, 2006.
16. Налоговая политика России: проблемы и перспективы / под ред. И. В. Горского. М.: Финансы и статистика, 2003.
17. Никулкина И.В. Общая теория налогообложения: учеб. пособие. М.: Эксмо, 2010.
18. Перов А.В., Толкушкин А.В. Налоги и налогообложение: учеб. пособие. 7-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2007.
19. Пономарев А.И. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: учеб. пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2001.
20. Тютюрюков Н.Н. Налоговые системы зарубежных стран: учебник. М.: Дашков и К°, 2010.
21. Ушак Н.В. Теория и история налогообложения: учеб. пособие для студ. вузов. М.: КноРус, 2009.
22. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение: учебник для студ. вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2001.

УДК 316.323

МОДЕЛЬ СЕМЕЙНОЙ ПОЛИТИКИ КАК ИНДИКАТОР УРОВНЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

***Е.В. Панина*[1]**

MODEL OF FAMILY POLICY AS AN INDICATOR OF THE LEVEL OF INVESTMENT IN HUMAN CAPITAL

E.V. Panina

Ключевые слова: семейная политика, поддержка семей с детьми, инвестиции в человеческий капитал, социальное обеспечение, поддержка детей, оставшихся без попечения родителей.
Keywords: family policies, support for families with children, investments in human capital, social security, support for children without parental care.

В современной науке под социальным обеспечением понимают «форму распределения, гарантирующую гражданам нормальный уровень жизненного и культурного стандарта сверх вознаграждения за труд в старости, при потере трудоспособности и кормильца» [13, с. 22] или: «совокупность общественных отношений, складывающихся между гражданами, с одной стороны, и органами государства, местного самоуправления, организациями – с другой, по поводу предоставления гражданам за счет специальных фондов, бюджетных средств, медицинской помощи, пенсий, пособий и других видов обеспечения при наступлении жизненных обстоятельств, влекущих за собой утрату или снижение дохода, повышенные расходы, малообеспеченность, бедность» [12, с. 29]. М.Л. Захарова и Э.Г. Тучкова трактуют понятие социального обеспечения как «один из способов распределения части валового внутреннего продукта путём предоставления гражданам материальных благ в целях выравнивания их личных доходов в случаях наступления социальных рисков за счет средств целевых финансовых источников в объеме и на условиях, строго нормируемых обществом, государством, для под-

[1] *Панина Елена Владимировна* – аспирант кафедры экономики труда и управления персоналом, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (г. Москва).

держания их полноценного социального статуса» [12, с. 30]. Таким образом, все авторы едины в понимании социального обеспечения как формы перераспределения доходов и безвозмездной помощи отдельным категориям населения. Однако в случаях поддержки семей с детьми это скорее соинвестирование в человеческий капитал, в результате чего государство в дальнейшем в виде дивидендов получает квалифицированную рабочую силу. Вследствие этого, мы предлагаем уточнить данное понятие: социальное обеспечение – одно из направлений государственной политики, обеспечивающее поддержку нетрудоспособных и трудоспособных граждан с целью сохранения определенного уровня достатка семьи, позволяющего осуществлять воспроизводство рабочей силы. В данном определении учтено, что в государственной помощи могут нуждаться не только нетрудоспособные граждане (как говорится в первом из рассматриваемых определений), и сделан акцент на том, что целью этой помощи является инвестирование в воспроизводство рабочей силы, а не реакция государства на «наступление определенных жизненных обстоятельств» и «социальные риски».

В соответствии с рекомендациями ЮНИСЕФ (Детского фонда ООН) расходы на семейные и материнские пособия должны составлять не ниже 2,5–3,5 % ВВП (различается в зависимости от доли детского населения и уровня детской бедности). В Европе в среднем в настоящее время на поддержку семей с детьми ежегодно тратится 2,1 % ВВП, а в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) эти затраты составляют 2,4 % ВВП, при этом они распределяются следующим образом: денежные выплаты составляют 1,3 % ВВП; дотации, субвенции, частичная оплата услуг – 0,9 %, налоговые льготы семьям с детьми – 0,2 % ВВП. Отметим, что в России доля семейных и материнских пособий в ВВП составляет менее 1 % [21, с. 311].

Государственная поддержка семей с детьми во многом зависит от выбранного в стране типа семейной политики. Классическая классификация моделей семейной политики Г. Эспин-Андерсена по виду социального обеспечения включает: либеральную модель (политика невмешательства государства; жизнь семьи и её благополучие как частное дело граждан; поддержка традиционной модели семьи как стратегия уменьшения социального напряжения), консервативную (просемейная ориентация; поддержка традиционной модели семьи с мужчиной-кормильцем и женщиной-домохозяйкой) и социально-демократическую модель (гендерное равенство; эффективное совмещение профессиональных и семейных ролей для мужчин и женщин) [20, с. 74].

Либеральная модель семейной политики применяется в Великобритании, Ирландии, Швейцарии, США, Новой Зеландии. Эта модель ориентирована преимущественно на наиболее нуждающиеся категории граждан, которым государство гарантирует поддержку, также выполняя функцию по устранению провалов рынка. Достойный уровень благосостояния семьи – результат экономических усилий членов семьи. Таким образом, либеральный режим предполагает, что если семья готова работать для обеспечения достойной жизни своим детям, государство и работодатель создадут для этого благоприятные условия.

Для скандинавской (или социально-демократической) модели, которой придерживаются такие страны, как Дания, Швеция, Норвегия, Финляндия, характерна большая роль государства. Высокая налоговая нагрузка сочетается с высокой долей в бюджете расходов на поддержку семей с детьми. В странах, использующих социально-демократическую модель семейной политики, низкая бедность семей с детьми, так как присутствуют универсальные гарантии дохода. Высокоразвитая и доступная система школьного и дошкольного ухода за детьми дает возможность наиболее полно задействовать женский труд в экономике. А дополнительные пособия и льготы для семей со значительным временным интервалом в рождении детей способствуют семьям с высоким желаемым числом детей наиболее полно реализовать свои функции.

Большинство европейских стран (среди которых Италия, Испания, Бельгия, Франция, Германия, Австрия) придерживаются консервативной модели семейной политики, для которой характерна традиционная ответственность семьи за свой достаток и жизнеобеспечение.

Однако внутри данной группы выделяют следующие подгруппы: консервативная семейная политика (Испания, Италия и Португалия) и консервативная государственная, подразделяемая М. Авдеевой на «лимитированную поддержку» (Германия, Австрия) и «активную поддержку» (Франция, Бельгия) [8]. В странах с «активной поддержкой» относительно высокий уровень занятости женщин и невысокий уровень бедности детей ввиду наличия развитой системы ухода за детьми, детских пособий для разных возрастных групп и длительных оплачиваемых отпусков. В странах с «лимитированной поддержкой» система пособий семьям с детьми и сеть учреждений для ухода за детьми не столь развиты. Для стран консервативной семейной политики характерны самые низкие затраты государства на поддержку семей с детьми: незначительные пособия и длительные, но низкооплачиваемые отпуска.

В табл. 1 представлены некоторые показатели, характеризующие типы семейной политики: показатель рождаемости (число рождений на 1 000 чел.), показатель уровня бедности семей с детьми и, для сравнения, семей без детей (доля семей, чей доход ниже 60 % национального медианного располагаемого дохода), несовершеннолетние, живущие в безработных семьях (доля детей, живущих в семьях, где никто не работает, от общего числа детей), уровень женской безработицы и уровень женской занятости, государственные расходы на семью в процентах от ВВП (данные за 2009 г., так как более новых данных по этому показателю в официальных источниках нет).

Таблица 1

Основные показатели стран, придерживающихся разных моделей семейной политики

Показатель	Число рождений на 1 000 чел. 2013 г.	Уровень бедности семей без несовершеннолетних детей, 2012 г., %	Уровень бедности семей с несовершеннолетними детьми, 2012 г.	Несовершеннолетние живущие в безработных семьях, 2012 г.	Уровень женской безработицы, 2013 г.	Уровень женской занятости, 2013 г.	Государственные расходы на семью, % от ВВП, 2009 г.
Либеральная политика							
Великобритания	13	14,9	17,6	16,5	6,8	74,9	3,9
Ирландия	16	13,9	15,9	20,2	10,3	65,5	4,1
Консервативная модель							
Италия	9	15,2	23,8	9,2	13,6	59,8	1,6
Испания	10	16,3	27,8	13,8	26,6	58,2	1,6
Бельгия	12	14,5	15,5	11,7	8,1	67,2	2,8
Франция	13	11,3	16,8	10,4	10,4	69,5	3,2
Германия	8	18,0	13,5	8,5	4,7	77,1	2,1
Австрия	9	14,2	14,6	4,9	4,8	75,5	2,9
Социально-демократическая (скандинавская) модель							
Дания	10	17,4	8,3	8,2	7,6	75,6	3,9
Швеция	12	15,9	12,6	7,3	7,9	79,8	3,8
Финляндия	11	16,4	9,5	4,4	7,7	73,3	3,3
Источники: Справочное бюро по населению, Статистическая база Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Европейская комиссия по статистике Евростат							

Статистические данные наглядно подтверждают предположение М. Авдеевой о неоднородности группы стран, придерживающихся консервативной семейной политики. Однако,

исходя из этих данных, можно сделать вывод о том, что по всем показателям, за исключением рождаемости, наиболее эффективной является скандинавская модель. Также интересен тот факт, что только в странах скандинавской модели семейной политики (исключение составляет Германия) уровень бедности семей без детей превышает уровень бедности семей с детьми. На наш взгляд, это один из важнейших показателей того, как страна стремится к повышению рождаемости. Но все же по уровню рождаемости скандинавские страны значительно уступают странам с либеральным типом семейной политики, при этом находясь примерно на том же уровне по доле государственных расходов на поддержку семьи (рис. 1).

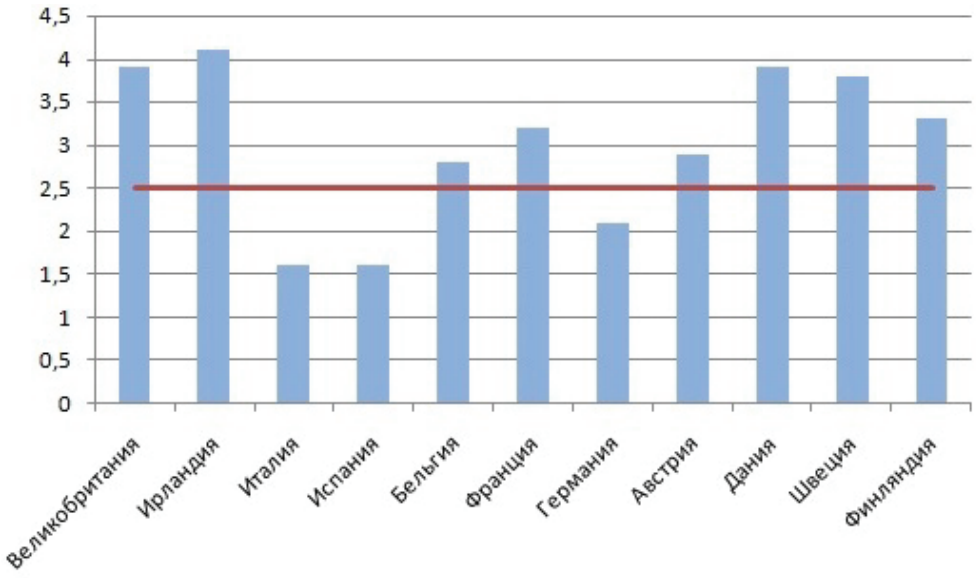


Рис. 1. Государственные расходы на поддержку семьи, % от ВВП (составлено автором по данным Статистической базы Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР))

Горизонтальная линия на графике (2,5 %) отражает минимальную границу для государственных расходов от доли ВВП согласно рекомендации ЮНИСЕФ. Согласно рис. 1, во-первых, страны скандинавской и либеральной моделей семейной политики придерживаются примерно равных расходов на поддержку семьи; во-вторых, расходы большинства стран консервативной модели семейной политики ниже минимума, установленного фондом ЮНИСЕФ. Таким образом, уровень рождаемости не имеет прямой зависимости от размера государственной поддержки семей, а зависит ещё от многих факторов, как то, в какой форме предоставляется государственная поддержка, какова ситуация на рынке труда, каково отношение к семье в обществе. Далее рассмотрим, какие меры семейной политики используют отдельные государства.

В Дании в настоящее время институт семьи хотя и не разрушен, однако можно сказать, что произошел переход от зарегистрированного брака к родительству. Регистрация отношений не считается обязательным условием создания семьи – 60 % первенцев рождается в незарегистрированных семьях [3]. В Дании работает практически каждый взрослый, в том числе и женщины. Есть женщины, которые остаются дома присматривать за своими маленькими детьми, но таких крайне мало. Законодательство предусматривает 265 дней оплачиваемого отпуска по рождению ребёнка (при этом 241 день имеют женщины и 24 дня – мужчины) [4] и большинство женщин возвращаются к работе по истечении этого отпуска, а многие используют отпуск наполовину. Согласно статистике, 84 % матерей работают (в это же число включены находящиеся в отпуске по беременности и родам), 3 % женщин – полностью посвящают себя материнству, и 13 % – остальные категории (студенты, безработные) [2]. Мужчин, использующих своё право на отпуск, крайне мало. Из 58 998 детей в 2011 г.: у 14 591 ребёнка (25 %) отпуск брала только мама, у 32 783 детей (56 %) – отпуск использовали

оба родителя, и только у 4 986 детей (8,5 %) воспользовался отпуском лишь отец [4]. Ввиду того, что большинство женщин заняты полный рабочий день, их маленькие дети проводят большую часть времени в детских садах. Для школьников младшего возраста существуют специальные так называемые «школьные детские сады» – аналог группы продленного дня, также распространены молодежные центры, где дети могут общаться и играть. Таким образом, в Дании принято проводить время с детьми вечерами или в выходные дни [1]. В 2011 г. различными детскими учреждениями, число которых составило 6 917, пользовалось 664 839 детей [4].

Доля расходов на социальные цели составляет около ¾ государственного бюджета Дании (в бюджетах местных и региональных органов власти – до 90 %), что в абсолютных показателях достигает 16,32 тыс. дол. на душу населения (для сравнения: величина ВВП в расчете на душу населения России в 2011 г. – 16,7 тыс. дол.). Например, в 2010 г. Дания заняла второе место (после Франции) среди европейских стран по затратам на социальные расходы – 33,5 % от ВВП [4]. Датская семейная политика характеризуется высоким уровнем налогов, достигающих до 48 % личного дохода, и государственной системой поддержки семей с детьми, обеспечивающей социально-экономическую безопасность и политическую стабильность. В результате такого подхода около трети выплаченных налогов возвращается гражданину в виде предоставления социальной поддержки, бесплатного образования и доступного медицинского обслуживания.

Около 40 % женщин во время отпуска по уходу за ребёнком получают 100 % заработка, среди оставшихся 60 % доля заработка, сохраняемого во время отпуска, значительно колеблется (в основном 50–90 %) [5]э

Семейная ежеквартальная помощь в 2012 г. составила: на одного ребёнка – 1 276 датских крон, на ребёнка – сироту – 6 522 датских крон, особая поддержка сирот – 846 датских крон, специально для детей вдов (вдовцов) – 3 261 датских крон, дополнительная помощь на 1 семью – 1 300 датских крон; поддержка семей с ребёнком в возрасте 0–2 года – 4 266, 3–6 лет – 3 375, 7–15 лет – 2 658, 15–17 лет – 885 крон [4]. Таким образом, помощь, оказываемая семьям с детьми, дифференцируется в зависимости от возраста детей, а также с учетом особых условий (как поддержка детей вдов / вдовцов).

Как видно из табл. 2, семьи с детьми зарабатывают больше, чем бездетные семьи в отличие от нашей страны, где более половины малоимущих семей – семьи с детьми.

Таблица 2

Средний доход семей в Дании, 2011 г.
(составлено автором по: Statistical Yearbook 2013)

Показатель	Количество семей, тыс. ед.	Средний доход, тыс. датских крон
Семьи, всего	2 811,3	463,5
Без детей	2 044,3	363,4
С 1 ребёнком	315,6	642,4
С 2 детьми	327,3	782,4
С 3 и более детьми	124,0	816,7
Семьи с обоими родителями, всего	1 331,0	683,6
Без детей	737,7	564,9
С 1 ребёнком	212,6	773,4
С 2 детьми	272,5	857,9
С 3 и более детьми	108,2	877,0
Семьи с одним родителем, всего	1 480,2	265,7
Без детей	1 306,6	249,7
С 1 ребёнком	103,0	371,9
С 2 и более детьми	70,7	407,2

Из 613 642 млн датских крон, предназначенных на социальное обеспечение, 73 335 млн датских крон (12 %) в 2011 г. было потрачено на помощь семьям с детьми [4]. В целом и по

всем пунктам затраты на поддержку семей с детьми снизились в 2011 г. по сравнению с 2010 г. (табл. 3).

Таблица 3

Расходы на социальное обеспечение, млн датских крон
(составлено автором по: Statistical Yearbook 2013)

Показатель	2010 г.	2011 г.
Помощь семьям с детьми, *всего*	75 908	73 335
Пособия в связи с беременностью и рождением ребёнка	10 055	9 984
Семейные пособия и детские чеки	18 758	18 615
Оплата дневных детских учреждений	27 667	26 534
Оплата интернатных учреждений	9 673	9 120
Другое	9 755	9 193

Что касается вопроса о детях, оставшихся без попечения родителей, в Дании нет брошенных детей и сирот. Все дети, по разным причинам лишившиеся кровной семьи, сразу же устраиваются в другие семьи соответствующими социальными службами [7].

В Германии существуют два вида пособий для постоянных жителей: детское пособие и пособие по уходу за ребёнком. Детское пособие назначается детям до 18 лет, но продлевается до 27 лет в случае продолжения ребёнком учёбы. Нет ограничений по возрасту для детей, имеющих инвалидность. Пособие выплачивается ежемесячно работодателем и зависит от количества детей. Пособие по уходу за ребёнком выплачивается одному из родителей, осуществляющему фактический уход за ребёнком, чаще матери. Право на данное пособие имеют родители, работающие не более 19 часов в неделю на твердом окладе. Пособие может выплачиваться до двух лет, его сумма обычно в два раза выше суммы детского пособия. С 1 января 2007 г. в ФРГ благодаря федеральному министру семьи Урсуле фон дер Лайен, многодетной матери, было введено родительское пособие: в течение 12 месяцев всем трудоспособным матерям и отцам выплачивается 67 % от чистой зарплаты, при этом ежемесячные выплаты не должны превышать 1 800 евро. Если оба родителя ухаживают за ребёнком, то пособие выплачивается за 14 месяцев, а они уже сами распределяют это время между собой. В настоящее время семейная политика Германии направлена на улучшение демографической ситуации и повышение рождаемости, вследствие чего основное внимание уделяется увеличению числа яслей. Это поможет женщинам в кратчайшие сроки после рождения детей возвращаться к работе. Также все большую популярность приобретает работа с гибким графиком [16, с. 92–93].

В Германии на одного ребёнка, оставшегося без попечения родителей, приходится от 11 до 13 потенциальных родителей, поскольку бездетных пар много, а требования к приемным родителям достаточно жесткие. Помимо возрастных ограничений (для одинокого усыновителя минимальный возраст 25 лет, для младшего из супругов, если усыновляет семейная пара – 21 год), условия отсутствия судимости и психических заболеваний и тщательной проверки органами опеки материальных и жилищных условий. При усыновлении ребёнка до 10 лет большое внимание уделяется занятости будущих родителей – предпочтение отдаётся парам, где один из родителей не работает или работает неполный рабочий день для того, чтобы ребёнку уделялось достаточное время. Вследствие этих строгих правил большинство детей в Германии усыновляется из-за границы – ежегодно более тысячи детей. И хотя немецкое законодательство обязывает своих граждан согласовывать усыновление иностранных детей с местными органами опеки, на практике это не всегда соблюдается, а суды практически всегда встают на сторону усыновителей [15].

Французская система семейных пособий ориентирована на всех детей, но принимает в расчёт состав семьи и уровень дохода. Для получения семейного пособия в семье должно быть не менее двух детей в возрасте до 20 лет, сумма пособия растет с увеличением числа детей. Пособие на маленьких детей выплачивается на новорожденных, усыновленных или находящихся на воспитании детей. Оно состоит из четырёх элементов. 1) Пособие по мате-

ринству или по усыновлению – выплачивается, начиная с седьмого месяца беременности (или со времени усыновления), при этом общий доход семьи не должен превышать потолка, который зависит от количества детей и статуса семьи (один родитель, семейная пара с одним доходом, семейная пара с двумя доходами). 2) Базовое пособие (или пособие для нуждающихся) – предоставляется с момента рождения ребёнка до достижения им трёх лет, выплачивается одновременно не более чем на одного ребёнка, за исключением случаев многоплодных родов. Лицо, получающее базовое пособие, не имеет право на семейное пособие, и общий доход семьи не должен превышать границы, которая зависит от количества детей и статуса семьи. Выплата пособия заканчивается за месяц до достижения ребёнком трёх лет. В случае усыновления пособие выплачивается в течение трёх лет, если возраст усыновленного ребёнка не превышает 20 лет. 3) Дополнительное пособие при уменьшении рабочего времени – выплачивается родителям, которые решили временно не работать или уменьшить количество рабочих часов (если человек работает менее половины положенного времени) в связи с уходом за ребёнком до достижения им трёхлетнего возраста. 4) Дополнительное пособие по уходу за ребёнком до 16 лет – для детей, чьи родители работают и пользуются услугами няни, причем если няня – сертифицированный работник, оплата её услуг полностью компенсируются, а если няня не профессиональная, то компенсация частичная (доля родителей в оплате услуг не менее 15 %). Родительское пособие на больных детей – выплачивается в период до 20 месяцев родителям, которые прекратили работать полностью или частично в связи с уходом за больным ребёнком или если ребёнок – инвалид. Помимо перечисленных основных также есть пособия по поддержке детей – инвалидов, для родителей – одиночек, для детей – сирот, дополнительные пособия на определенные виды расходов, оплату жилья или переезд [16, с. 94–96]. Декретный отпуск во Франции составляет 16 недель (6 – до родов и 10 – после), при этом полностью сохраняется заработная плата и выплачивается единовременное пособие – 850 евро. Во Франции хорошо поддерживаются многодетные семьи, и чем многодетнее семья, тем шире блага, предоставляемые государством: это и снижение подоходного налога, и дотации на оплату жилья, которая в ряде случаев чуть ли не полностью покрывает аренду, и дополнительное пособие на отпуск [14]. Во Франции семейная политика нацелена на поощрение трудовой занятости, в целом, и трудовой занятости женщин в частности. Помимо перечисленных мер поддержки и широкого распространения гибкого графика, в настоящее время планирует большое внимание уделить возможности дистанционной работы женщин.

Во Франции желающие усыновить ребёнка проходят тщательную проверку психологического состояния, здоровья, материального обеспечения и др., и после всех этих процедур 5–7 лет ждут своей очереди на усыновление: сирот во Франции очень мало. Вследствие этого французы часто усыновляют иностранных детей, в частности в 2012 г. ими было усыновлено 245 российских детей [19]. Однако теперь, когда Франция разрешила регистрацию однополых пар и усыновление ими детей, усыновление российских детей во Францию запрещено.

Согласно проведенному исследованию дороже всего воспитание детей обходится жителям Великобритании, около трети доходов уходит на оплату детских садов или услуг няни, многие родители сравнивают эти расходы с выплатой ипотечного кредита. Авторы другого исследования подсчитали, что 25 ч в неделю, проведенные ребенком до 2 лет в детском саду, обойдутся в сумму, превышающую 5 тыс. ф.ст. (7,9 тыс. дол.) в год. Но это по всей Англии. В Лондоне цены, разумеется, выше, и в среднем составляют порядка 1,2 тыс. фунтов (1,9 тыс. дол.) в месяц за обычный садик, а за привилегированный – могут достигать 4 тыс. Соответственно значительная часть матерей предпочитает сидеть дома с ребёнком, чем работать на оплату детского сада, хотя пособие по уходу за ребёнком не так высоко. Например, семьи с невысоким доходом могут получить пособие по уходу за ребенком, не превышающее 122 фунтов 50 пенсов в месяц на одного ребенка и 210 фунтов на двоих и более детей [6]. Декретный отпуск в Великобритании составляет 26 недель, сверх этого может быть еще частично оплачиваемый дополнительный отпуск до 26 недель. Уйти в отпуск можно в любой момент, когда до рождения ребёнка остаётся 11 недель (не позднее, чем за четыре недели до родов). Декретное пособие рассчитывается следующим образом: в первые шесть недель от-

пуска женщина получает 90 % от зарплаты, а в последующие 33 недели (в отдельных случаях – 39 недель) – по 124 фунта 88 пенсов в неделю. Это минимальная сумма, работодатель может предложить большую сумму, чем установлена законом [14]. На время декретного отпуска за сотрудницей сохраняется рабочее место, в противном случае работодатель обязан будет предоставить ей другое равноценное место, а в случае сокращения штата – выплатить выходное пособие. Молодая мать имеет право выйти из отпуска на неполный рабочий день. Мужчины могут также брать полугодовой отпуск по уходу за новорожденным, причем одновременно с супругой, однако им оплачивается только две недели отпуска [9].

В Великобритании практически нет социального сиротства. Отказ от новорожденного ребёнка – крайне редкий случай. Из неблагополучных семей ребёнка передают в специальные «временные» семьи, после чего проводится профилактическая работа с кровной семьёй и решается вопрос о возможности возвращений в неё. Усыновление – сложная процедура, будущие усыновители проходят подготовку, медицинское обследование, получают справку из полиции, однако желающих усыновить ребёнка меньше от этого не становится [10].

Исходя из рассмотренных моделей семейной политики и того, что социальное обеспечение – соинвестирование в человеческий капитал, представим типы семейной политики на графике (рис. 2), где на горизонтальной оси расположим инвестиции в человеческий капитал со стороны семьи, а на вертикальной – со стороны государства.

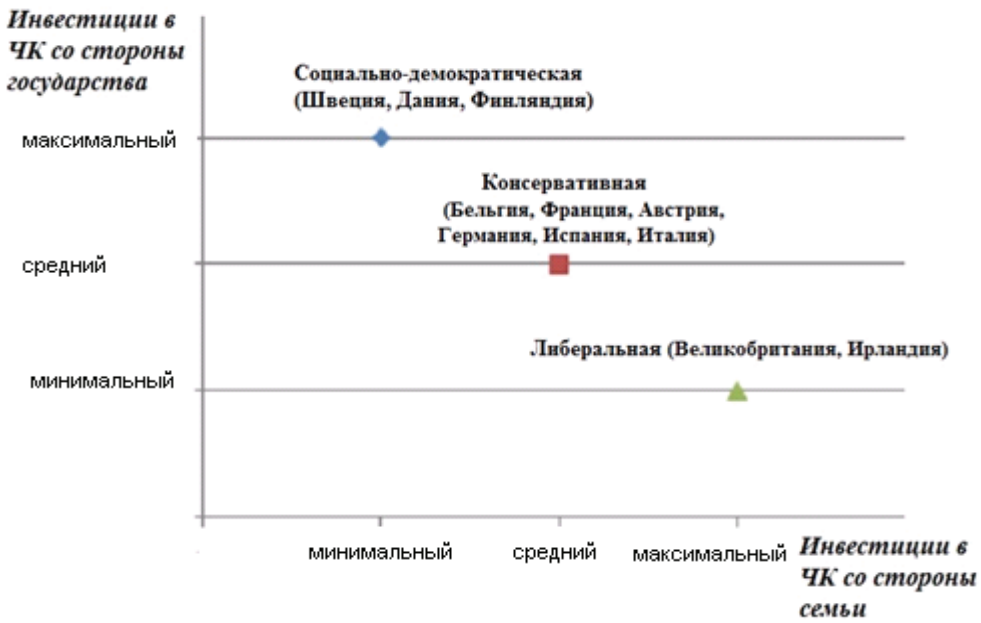


Рис. 2. Модели семейной политики с точки зрения инвестирования в человеческий капитал

Подводя итог вышеизложенному, можно заключить, что, во-первых, расходы многих европейских стран на поддержку семей с детьми выше, чем в России; во-вторых, в основном поддержка оказывается семьям с детьми до наступления их совершеннолетия и дифференцировано по возрастам (с учетом различия потребностей и расходов в разном возрасте); и, в-третьих, в европейский странах вопрос сиротства имеет совершенно другую форму: если в России не хватает усыновителей, то в Европе не хватает детей для усыновления. Также, если ранее действовали международные соглашения об усыновлении иностранными гражданами российских детей, то в настоящее время, после широкого распространения однополых браков в Европе и их узаконивания, усыновление российских детей за границу должно значительно снизиться. Кроме этого, в Европе активно обсуждается вопрос детской эвтаназии (в

Бельгии она уже узаконена), что также повлечет за собой запрет усыновления российских детей в соответствующие страны.

Литература

1. Child care and nurseries in Denmark: http://kids.denmark.dk/denmarkKids124.htm
2. Child well-being in Ireland and Denmark: http://growingup.ie/fileadmin/user_upload/documents/Conference/2011/Session_E_Paper_1_Keilthy.pdf
3. Demography of the family. The case of Denmark: york.ac.uk›inst/spru/research/nordic/denmdemo.PDF
4. Statistical Yearbook 2013: http://www.dst.dk/pukora/epub/upload/17957/02liv.pdf#pdfjs.action=download
5. The impact of family-friendly polices in Denmark and Sweden on mothers` career interruptions due to child-birth: http://ideas.repec.org/p/iza/izadps/dp1050.html
6. Британским родителям детские сады не по карману: http://www.bbc.co.uk/russian/uk/2011/09/110907_childcare_cost_britain.shtml
7. Воспитание в Дании: http://chadologia.ru/vospitanie-v-danii
8. Государственная поддержка семей с детьми в Европе: http://www.feminisnts.info/831-государственная-поддержка-семей-с-де.html
9. Демоскоп. Население и общество. Электронная версия журнала: http://www.google.ru/url?q=http://demoscope.ru/weekly/2010/0419/gazeta06.php&sa=U&ei=i_VcU__zD8_7yAPsg4GgBQ&ved=0CCQQFjAB&usg=AFQjCNFLx-gjLlFEhDBM1lp9XNL42svbOA
10. Дети – не способ заработать. URL: http://www.russedina.ru/articul.php?aid=31861&pid=6
11. Европейская комиссия по статистике Евростат: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tps00181&plugin=1
12. Захаров М.Л., Тучкова Э.Г. Право социального обеспечения России. М..: Издательство «БЕК», 2002
13. Иванова Р.И. Правоотношения по социальному обеспечению в СССР. М.: Изд-во Московского ун-та, 1986
14. Мама на работе, информационный портал: http://www.mamanarabote.ru/index.php/2012-12-16-09-40-09/2010-08-07-17-51-10/905--2010.html
15. Почему немцы любят усыновлять наших детей: http://www.dal.by/news/2/16-01-13-1
16. Ржаницына Л.С., Бессолова О.А. Стандарт экономической устойчивости семьи с детьми в Москве. М.: ООО «Вариант», 2008.
17. Справочное бюро по населению: http://www.prb.org/DataFinder/Topic/Rankings.aspx?ind=3
18. Статистическая база Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР): http://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=SOCX_REF#
19. Усыновление в России http://www.usynovite.ru/massmedia/5053a0134d.html
20. Чернова Ж.Б. Семейная политика в Европе и России: гендерный анализ. СПб.: Норма, 2008.
21. Экономика общественного сектора: Учебник/ под ред. П.В. Савченко, И.А. Погосова, Е.Н. Жильцова. М.:ИНФРА-М, 2009.

УДК 331.108

СОВРЕМЕННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ РОССИИ

***Е.В. Строителева*[1]**

MODERN COMPONENT OF THE LABOR POTENTIAL OF THE RUSSIAN REGIONS

E.V. Stroiteleva

Ключевые слова: трудовой потенциал, процесс труда, способность к труду, человеческий капитал, ключевые признаки классификации факторов.

Key words: labour potential, the process of work, ability to labour, human-ski capital key features of the classification of factors.

Целенаправленная деятельность человека представляется трудом, который выступает главным условием жизни и прогресса общества. Материальные и нематериальные блага соз-

[1] *Строителева Елена Викторовна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры налогов и налогообложения, Алтайский государственный университет (г. Барнаул).

дает труд, способствуя улучшению жизни человека, совершенствуя его. Основные элементы процесса труда:

- собственно труд;
- средства труда;
- предметы труда.

При исследовании содержания процесса труда акцентируется внимание на процесс трудовой деятельности, который реализует следующие функции:

- логическая, формирующая цель и стимулирующая создание системы трудовых взаимодействий;
- исполнительская, состоящая в организации движения средств труда различными способами на основе взаимозависимости между производительными силами и производственными отношениями;
- контрольная, в ходе которой происходит мониторинг технологических процессов, анализ, изменение и совершенствование заданной программы.

В работе каждого человека формируется сложность труда, определяется конкретной взаимосвязью между умственным и физическим трудом. В трудовой деятельности каждого работника перечисленные функции присутствуют [2].

Любой труд выражается в двух взаимозависимых формах:

- во-первых, как процесс превращения предметов труда и производства на их основе продукта определенной категории;
- во-вторых, как общественные отношения.

Население любого региона по составу и численности делится на три группы лиц:

- занятые;
- безработные;
- экономически неактивные.

Занятые и безработные это рабочая сила, или экономически активное население.

Экономически неактивные лица включают тех, кто не имеет работы, не занимается её поиском и не хочет работать, кроме лиц, моложе трудоспособного возраста.

Экономически активное население – это часть населения, формирующая предложение рабочей силы для обеспечения процесса производства товаров и услуг.

Способность к труду выступает сущностной характеристикой человека, трансформирующей его в работника, где прослеживается единство работника и его способности к труду [1].

Проблема повышения уровня региональной и национальной экономики является приоритетной и напрямую зависит от воспроизводства рабочей силы. Процесс воспроизводства рабочей силы можно разделить на следующие этапы (рис. 1).

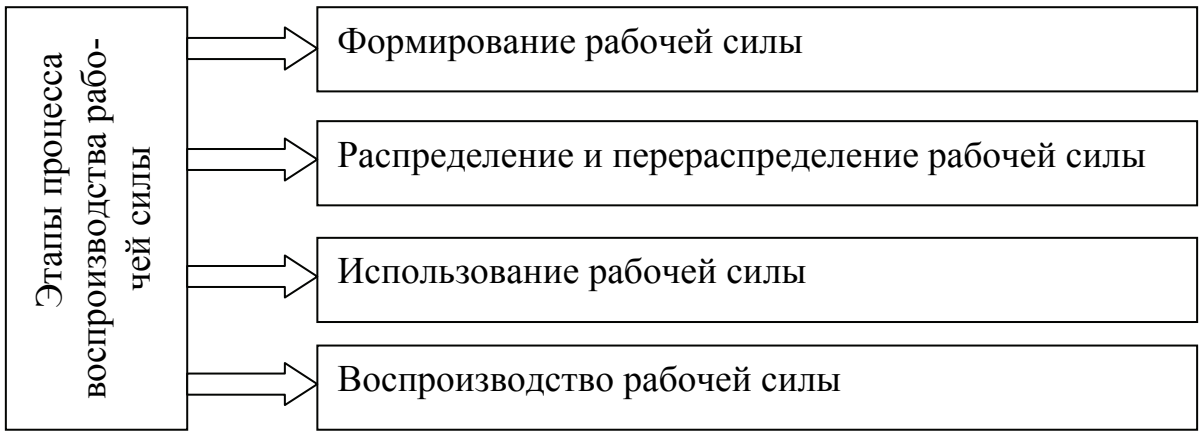


Рис. 1. Этапы процесса воспроизводства рабочей силы

Каждый человек представлен в виде носителя рабочей силы, но помимо способности к труду у него есть и большое количество иных способностей, которые он применяет в различных сферах общественных отношений. Рабочая сила является трудовым потенциалом и основным качеством трудоспособности индивидов, а воспроизводство рабочей силы своей целью преследует развитие личности.

Трудовой потенциал человека представляет собой его потенциальную способность к труду в течение всей жизни, с перспективой получения образования и повышения квалификации [4].

Трудовой потенциал бизнес-структур в регионах – это вероятная способность к труду коллектива в долгосрочном плане с учетом вероятностей реализации и обновления, повышения квалификации работников.

Трудовой потенциал общества (на национальном, региональном и глобальном уровне) представляет собой способность к труду работника, с учетом его совершенствования и увеличения численности работников за счет новых поколений, а также роста уровня образования и профессиональной подготовки.

Ключевой частью трудового потенциала выступает «человеческий капитал» (рис. 2).

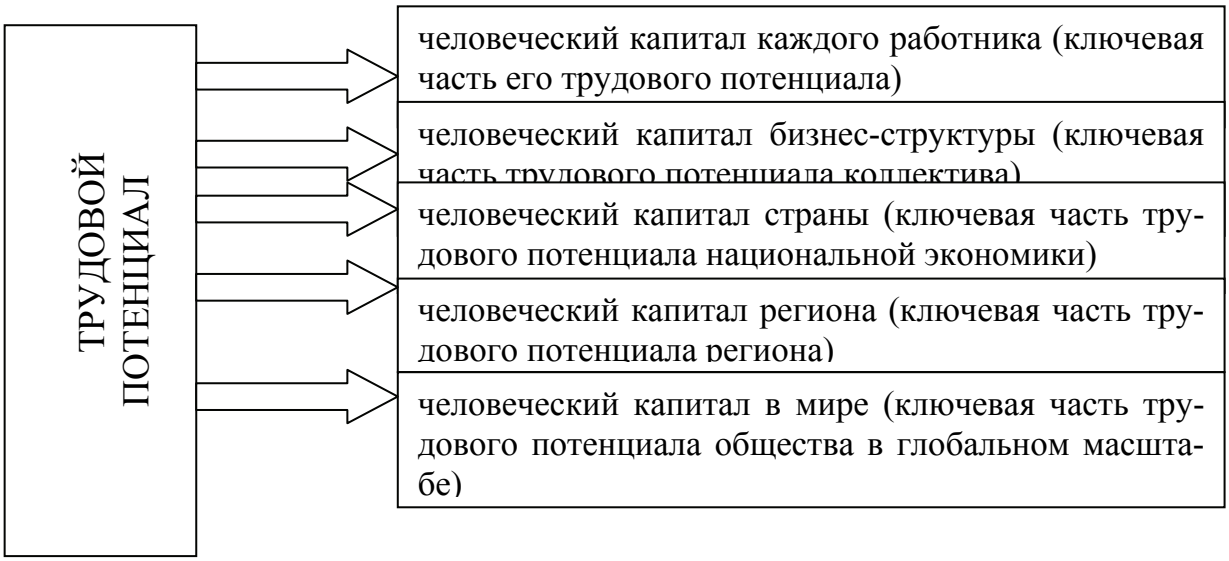


Рис. 2. Составляющие трудового потенциала

Трудовой потенциал во всех бизнес-структурах регионов России определяется на следующих уровнях:

- работник;
- бизнес-структура;
- региональная экономика;
- экономика страны.

Трудовой потенциал региона целесообразно анализировать как совокупность:

- единичных трудовых потенциалов жителей региона;
- трудовых потенциалов бизнес-структур региона;
- трудовых потенциалов различных отраслей.

Главными характеристиками трудового потенциала выступают уровень образования и профессиональные качества. Чем выше уровень развития личности, тем быстрее преображается и более эффективно используется вещественный фактор [3].

Ключевым признаком классификации факторов, которые воздействуют на формирование трудового потенциала, является форма их проявления. В зависимости от этого признака целесообразно выделить следующие группы факторов:

 социально-экономические, акцентирующие внимание на улучшении условий работы и быта работников;

 воспитание творческой инициативы на базе действующих и новых форм организации процесса труда;

 улучшение системы экономического стимулирования в бизнес-структурах регионов;

 создание и внедрение системы ротации кадров в бизнес-структурах регионов;

 научно-технологические, в основе которых лежат инновационные процессы и повышение уровня компьютеризации;

 профессионально-квалификационные, которые свидетельствуют о повышении квалификации персонала, повышении культурно-образовательного уровня развития;

 этические, определяемые функционирующей в обществе системой норм, различных ценностей, выступающие регулятором трудового поведения персонала;

 демографические, воздействующие на изменения в половозрастной структуре персонала;

 экономико-географические, содействующие перераспределению трудового потенциала в отстающие регионы;

 естественно-физические, определенные растущим значением во всех фазах воспроизводства населения уровня здоровья, рационального отношения персонала к своему здоровью.

С теоретической и методологической точки зрения исследования процессов развития трудового потенциала императивным характером обладают такие базовые принципы как: единство связей, качественность, приоритетность, гибкость, независимость, дифференцированность, результативность определяющих эти процессы факторов [5].

Следует отметить, что названные факторы полностью не объясняют всех социально-экономических условий, которые воздействуют на степень результативности использования трудового потенциала. При организации изучения фундаментальных теоретических и прикладных проблем пространственной стратегии образования и использования трудового потенциала надо исходить из объективно сформировавшихся условий и различий региональных особенностей их функционирования [7].

Нестабильность ситуации в бизнес-структурах регионов (на примере Алтайского края), резкое падение объёмов производства в 2009 г. не могли не повлечь за собой снижения численности персонала в 2009–2010 гг. На 1 января 2013 г. среднесписочная численность снизилась по сравнению с 2008 г. на 17 880 чел. Доля персонала, занятого в обрабатывающих производствах, в 2008–2013 гг. практически не изменилась и составляет 78 % от общей численности работающих в промышленности.

По сравнению с докризисным 2007 г. сокращение численности по отдельным видам внешнеэкономической деятельности, относящимся к обрабатывающим производствам, составило от 3 до 50 %. Наибольшее падение численности к 2007 г. произошло в производстве машин и оборудования (на 50,6 %), химическом производстве – 23,1 %. В то же время в этот период произошёл рост численности в производстве электрооборудования 29,7 %, в металлургическое производство и производство готовых металлических изделий 25,5 %.

В 2012 г. численность официально зарегистрированных безработных граждан сократилась на 22,5 % к соответствующему периоду предыдущего года.

Уровень безработицы составил 1,9 % к экономически активному населению, что ниже уровня соответствующего периода прошлого года. При содействии службы занятости населения трудоустроено 76 тыс. чел., создано более 16,6 тыс. временных и постоянных рабочих мест, к обучению по направлению центров занятости профессиям, востребованным на рынке труда, приступили 7,9 тыс. граждан.

Среднемесячная заработная плата по Алтайскому краю за 2013 г. составила 18008 р.

В декабре 2013 г. в среднем по региону была равна 23 621 р., а по видам деятельности выглядит следующим образом:

- обрабатывающие производства – 21 098 р.;
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 22 321 р.;
- строительство – 18 153 р.;
- добыча полезных ископаемых – 36 355 р.

В обрабатывающих производствах Алтайского края наибольшая заработная плата в декабре 2013 г. была в отрасли по производству транспортных средств и оборудования – 31 480 р., а наименьшая в отрасли текстильное и швейное производство – 10 960 р.

Региональный трудовой потенциал необходимо исследовать как сумму количественных и качественных признаков. Основные количественные признаки – это численность населения в трудоспособном возрасте и его половозрастная структура, а также численность экономически активного населения младше и старше трудоспособного возраста.

При анализе эффективности трудового потенциала существенным является исследование показателя производительности труда. В зависимости от величины и динамики производительности труда возможно развитие общества и повышение уровня благосостояния населения. Производительность труда является показателем экономической результативности трудовой деятельности работников. *Производительность рассчитывается путем деления всей массы произведенной продукции или услуг на единицу затрат труда.* В зависимости от величины и динамики производительности труда может осуществляться развитие общества и повышаться уровень благосостояния населения.

На практике применяются различные методы расчета производительности труда. Использование того или иного метода зависит от уровня, на котором требуется рассчитать производительность, а также от задач, которые возникают у экономической службы, нуждающейся в подобных расчетах.

При определении объемов производства продукции целесообразно использовать постоянную (или нормативную) трудоемкость единицы произведенной продукции. В современных бизнес-структурах использование коэффициентов перевода условно-натуральным показателям в зависимости от потребительских характеристик продукции (удельный вес, содержание полезных элементов и т.п.) для расчета производительности труда мало обоснованы, так как между данными физическими и трудовыми показателями отсутствует функциональная связь.

Сегодня в бизнес-структурах на производственных участках изготавливается большое количество дифференцированной и часто изменяющейся продукции и далеко не всегда есть смысл пересчитывать всю совокупность продукции к одному определенному натуральному измерителю. В этом случае количество продукции и норму выработки экономисты рассчитывают в трудовом измерении – в постоянных нормо-часах. Такой упрощённый метод расчета производительности труда в бизнес-структурах имеет ряд недостатков (среди них: недостаточное обоснование и различная напряженность норм, их нередкие пересмотры и т.д.), что отрицательно сказывается на объективной оценке величины и динамики производительности труда [6].

Таким образом, возможность определить совокупные трудовые результаты, позволяет определить как количественные значения вероятных (планируемых) показателей на определенный момент времени, так и сравнить реальные (фактические) результаты в соответствии со стадией изменения трудового потенциала, делая при этом реальным возможность изучить трансформации (базовые и цепные индексы роста (уменьшения), прироста и т.д., что позволяет руководителям бизнес-структур регионов ориентироваться на имеющейся количественный и качественных состав трудового потенциала.

Литература

1. Асалиев А.М., Шубенкова Е.В. Актуальные вопросы трудоиспользования // Вопросы структуризации экономики. 2012. № 3.

2. Вукович Г.Г. Влияние состояния рынка труда на переподготовку рабочих кадров и обеспечение эффективной занятости // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2011. № 4.

3. Вукович Г.Г., Пономаренко Е.Е. Практические подходы к использованию систем мотивации на российских предприятиях // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2010. № 4.
4. Строителева Т.Г. Интеграционные основы развития человеческих ресурсов в условиях современного рынка // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2011. № 2.
5. Строителева Т.Г., Разживина Л.А. Системный подход в управлении персоналом организации // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2010. № 1.
6. Шеншинов Ю.В. Рынок труда алтайского края и особенности его формирования // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2011. № 2.
7. Bogoviz A.V., Vukovich G.G., Stroiteleva T.G. Modeling the labor process one of the tasks of strengthening of positive trends in the economic growth of the industrial enterprises of the region // World Applied Sciences Journal. 2013. Т. 25, № 8.
8. Bogoviz A.V., Vukovich G.G., Stroiteleva T.G. Motivation of staff in the corporate sector industry // World Applied Sciences Journal. 2013. Т. 25, № 10.

УДК 338.24

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: ПРОБЛЕМЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ДИНАМИКИ

М.В. Терешина[1], М.В. Онищенко[2]

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS: INSTITUTIONAL DYNAMICS PROBLEMS

M.V. Tereshina, M.V. Onischenko

Ключевые слова: устойчивое развитие, региональная экономика, институциональная динамика, институциональное проектирование, энергоэффективность, энергосбережение.
Key words: sustainable development, regional economy, the institutional dynamics, institutional construction, energy efficiency, energy conservation.

Парадигма устойчивого развития, переход к которой прослеживается в мировом экономическом развитии на протяжении последних десятилетий, достаточно известна. Основой её является формирование такой системы производства, распределения и потребления товаров и услуг, которое нацелено на повышение благосостояния человека в долгосрочной перспективе. При этом основным принципом функционирования указанной экономической системы является то, что она способствует снижению экологических рисков и уменьшению возможных ресурсных ограничений как для настоящего, так и будущего поколений [1]. При этом стратегии устойчивого «зеленого» роста ориентированы не только на улучшение среды обитания и качества жизни населения, но и на качественное обновление технологической базы, повышение эффективности производства и, в конечном счете, на повышение конкурентоспособности экономики в целом. Представляется, что одним из ключевых факторов, определяющих успех реализации концепции устойчивого развития, является необходимость серьёзных институциональных преобразований, в том числе, и на региональном уровне.

Согласно теоретическим положениям, впервые выдвинутым К. Поланьи [2] и Д. Нортом [3] и получившим дальнейшее развитие в отечественной экономике и социологии, [4,5] в каждом обществе формируются определенные институциональные матрицы, в рамках которых происходит воспроизводство экономических и социальных отношений. Формирование институциональных матриц происходит под воздействием набора исторически сложившихся факторов, включающих наличие и доступность природных ресурсов, уровень социально-экономического развития и культуры общества, господствующую идеологию и т.п.

[1] *Терешина Мария Валентиновна* – доктор экономических наук, профессор кафедры государственной политики и политического управления, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).
[2] *Онищенко Максим Валерьевич* – аспирант кафедры государственной политики и государственного управления факультета управления и психологии, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Поскольку подобные институциональные матрицы складываются исторически, а не логически, то важной их чертой является высокая степень инерционности. Поэтому смена их на другие, пусть даже более совершенные, всегда сопровождается серьёзными затратами и риском непредвиденных потерь.

В рамках данного исследования мы рассматриваем категорию институциональной матрицы в узком и более конкретном смысле применительно к моделям устойчивого и неустойчивого развития. Модель неустойчивого развития означает, в первую очередь, высокую энергоемкость производства продукта, неэффективное использование ресурсов, а также социальную эксклюзивность использования ресурсов. В этом случае мы можем обозначить институциональную матрицу как систему сложившегося социо-эколого-экономического взаимодействия по поводу методов производства, распределения и потребления. Эта система определяет материально-технологическую среду обитания, образ жизни населения и вектор политических решений в сфере использования природных ресурсов в регионе.

Общая институциональная матрица устойчивого или неустойчивого развития вполне может иметь субуровни, определяющие специфику указанных взаимодействий для отдельных отраслей экономики или крупных территориальных систем (регионов). Поскольку все уровни институциональной системы взаимосвязаны, то изменения на одном уровне не могут не затрагивать другие уровни. Для каждого уровня или субуровня характерны определенные факторы, которые влияют на институциональный процесс. На микроуровне это деятельность социальных акторов по созданию, внедрению и дистрибуции норм, на мезоуровне – появление полей взаимодействия, на которых институты укореняются, и наконец, на макроуровне происходит взаимодействие между самими институтами.

Согласно Г.Б. Клейнеру [6], можно выделить следующие виды активности экономических агентов в институциональных изменениях: осознание потребности в институте (или в классе возможных институтов); формулирование его сущности, конкретизация требований к институту; продвижение института в массы или в органы; исполнение условий, диктуемых данным институтом; поддержание функционирования института.

Роль агентов в процессе институциональных изменений разными исследователями рассматривается с разных позиций. Так, А.А. Яковлев, В.Л. Тамбовцев [7,8,9] говорят о том, что для формирования того или иного института необходим спрос на него, который предъявляют социальные и экономические агенты. В противовес им Г.Б. Клейнер считает, что подобный подход не вполне корректен, поскольку институт зачастую является результатом не целенаправленной деятельности, а непланируемой эволюции. Нам представляется, что степень успешности формирования и функционирования того или иного института будет зависеть от степени готовности соответствующих агентов. Эту готовность можно назвать спросом на институт, а можно определить как наличие в обществе потенциальных носителей данного института, способных к его инициации, адаптации и дистрибуции.

Институты перехода к устойчивому развитию на региональном уровне, конечно, не формируются автономно, а в сильной степени зависят от общенациональных трендов. Однако специфические особенности регионов, такие как уровень социально-экономического развития, отраслевая специализация, внимание органов исполнительной власти к вопросам устойчивого развития, культурные традиции населения, уровень загрязнения окружающей среды, развитие регионального законодательства, сложившаяся структура социально-экономических взаимодействий, оказывают значительное влияние на формирование институциональных основ устойчивого развития.

Попробуем рассмотреть этот процесс на конкретном примере.

Основополагающим направлением в реализации концепции устойчивого развития являются снижение энергоемкости производства.

Институт энергосбережения в развитых странах включает внушительный перечень формальных и неформальных институциональных норм и ведет свою историю от нефтяного кризиса 1973 г. Тогда все действия, связанные с политикой в области энергоэффективности и

энергосбережения, а позже и с сокращением выбросов парниковых газов, имели главной целью максимальное сокращение зависимости от поставок энергоресурсов.

Процесс формирования института энергосбережения в современной России был начат в 1996 г., с принятием Федерального закона № 28 «Об энергосбережении».

Однако, по мнению практически всех экспертов [10, 11], в отличие от зарубежных аналогов, он был недостаточно проработанным, что и не позволило получить ожидаемых результатов.

В последующие годы политика энергосбережения в нашей стране по целому ряду причин оставалась за рамками внимания государства. Вновь процесс её реализации был запущен в 2008 г. принятием Указа Президента Российской Федерации «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики» [12]. Необходимость решительных действий в сфере повышения энергоэффективности объяснялась серьёзным разрывом в показателях потребления удельной энергии при производстве товаров и услуг между нашей страной и большинством развитых стран. Энергоёмкость единицы ВВП России примерно в 2,5 раза выше среднемирового уровня и в 2,5–3,5 раза выше, чем в развитых странах [13].

На самом высоком уровне было признано, что сохранение подобной ситуации в ближайшем будущем может привести к снижению энергетической безопасности России и сдерживанию экономического роста. В условиях обострения глобальной конкуренции экономический рост на основе экспорта сырьевых ресурсов становится все более проблематичным. Именно поэтому достичь стандартов благосостояния развитых стран Россия может только на основе кардинального повышения эффективности использования всех видов энергетических ресурсов.

При этом по субъектам Российской Федерации различия в энергоемкости ВРП также значительны (от 49 кг у.т на 10 000 р. в г. Москве до 867 кг у.т в Липецкой области). Необходимо также отметить, что методика Росстата для расчета показателя потребления первичной энергии по каждому региону до настоящего времени остается неясной и не вполне корректной. Для получения расчетов энергоемкости ВРП в первую очередь необходимо сформировать единый топливно-энергетический баланс каждого региона. В этом случае глобальная цель снижения энергоёмкости ВВП России к 2020 г. не менее чем на 40 %, по сравнению с 2007 г., станет более понятной.

В связи с принятием Указа Президента «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики» были внесены изменения были внесены в Бюджетный и Налоговый кодекс Российской Федерации, Кодекс об административных правонарушениях, Жилищный, Градостроительный кодексы, в федеральные законы «О защите прав потребителей», «О бухгалтерском учете», «О техническом регулировании», «Об электроэнергетике», «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд и многие другие. Причем нововведения не только затрагивали многие отрасли хозяйства, но и продуцировали создание абсолютно новых институциональных структур и изменения в формальных и неформальных институциональных практиках.

В 2009 г. в соответствии с законом в городах субъектов Российской Федерации началась реализация программы по капитальному ремонту многоэтажных зданий постройки 1970–1980-х гг. Большая часть многоквартирных домов в России построена по низким строительным стандартам, технические коммуникации изношены, оборудование физически и морально устарело. Населению в целом свойственны расточительные привычки в потреблении коммунальных ресурсов. Согласно экспертным оценкам, технический потенциал повышения энергоэффективности в жилищном секторе России составляет 49 %.

В рамках этой деятельности проводилось дополнительное утепление стен, замена окон, модернизация отдельных инженерных систем. В качестве ответственного исполнителя ука-

занных работ была определена Государственная корпорация – Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства. Приходится констатировать, что результат от этой деятельности был незначительным, прежде всего потому, что предпочтение отдавалось самым дешевым вариантам реконструкции.

В 2010 г. была принята Государственная программа «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года». Программа предусматривает выделение средств из федерального бюджета регионам на поддержку деятельности по повышению энергоэффективности. Таким образом, предусматривалось запустить ещё один механизм государственного стимулирования энергосбережения, который должен был подтолкнуть в этом направлении рынок частного финансирования в регионах.

Во всех субъектах РФ к 2010 г. были разработаны региональные программы энергосбережения. Однако, по оценкам экспертов, только четверть из них признаны адекватными и обеспечивающими реальную экономию энергии [14, 15].

В 2011 г. в рамках Федеральной программы было выделено более 5 млрд р. из федерального бюджета на софинансирование мероприятий, включенных в региональные программы энергосбережения. Эта сумма была распределена между 55 субъектами РФ. Приоритет в финансировании получали проекты прединвестиционной фазы, т.е. основным принципом отбора проектов являлось создание условий и предпосылок для привлечения инвестиций в регионы. Однако полноценную реализацию региональных программ серьёзно осложнило запаздывание с перечислением бюджетных средств на их финансирование. Так, в 2011 г. средства были выделены лишь в ноябре. Впоследствии многие региональные программы были ревизованы или отменены.

Меры государственной поддержки были направлены на организацию и проведение энергоаудитов объектов, находящихся в государственной и муниципальной собственности, внедрение энергосберегающих технологий и оборудования в сфере ЖКХ и капитального строительства, разработку программного обеспечения, обучения и переподготовку специалистов в области энергосбережения и энергоэффективности и т.д.

Были введены в действие такие механизмы как оснащение приборами учета используемых энергетических ресурсов собственниками жилых домов, товариществами собственников жилья, жилищными кооперативами и т.п., внесены изменения в методики по определению нормативных потерь энергии, энергетическим паспортам и энергетическим обследованиям.

В связи с необходимостью проведения энергетических обследований на рынке появилось значительное количество организаций, предлагающих свои услуги в этой области, а также образовательных учреждений по подготовке энергоаудиторов. Однако, на наш взгляд, указанные организации пока более известны намерениями, чем результатами работы.

В целях стимулирования населения к сокращению потребления энергии с 1 сентября 2013 г. в пилотных регионах были введены социальные нормы потребления электроэнергии. Переход к ним в масштабах всей страны, намеченный на 1 июля 2014 г., довольно неоднозначно воспринимался большинством населения.

В марте 2014 г. Общественным Советом при Минэнерго программа финансирования мероприятий по энергосбережению была скорректирована, В результате, в 2013–2020 гг. объем финансирования по предварительным данным составит 96,2 млрд р. При этом кроме финансирования за счет средств федерального бюджета планируется также привлечение средств юридических лиц. Программа включает несколько направлений, однако наибольший финансовый объем предлагается именно в рамках подпрограммы «Энергосбережение и повышение эффективности энергетического порядка» – почти 54 млрд р.

Для Краснодарского края повышение энергоэффективности имеет особое значение. Несмотря на то, что энергоемкость ВРП Краснодарского края по разным данным составляет от 333 до 236 кг у.т./10 000 р., что соответствует среднему показателю по Южному федеральному округу Российской Федерации (в среднем по РФ этот показатель равен 260 кг у.т. на

10000 р.), регион испытывает явный энергодефицит. За счет собственной генерации удовлетворяется всего около 40 % энергетических потребностей [16].

Региональная нормативно-правовая база Краснодарского края в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности представлена двумя важными документами: Законом Краснодарского края от 3 марта 2010 г. № 1912-КЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности в Краснодарском крае» и Законом Краснодарского края от 7 июня 2004 г. № 723-КЗ «Об использовании возобновляемых источников энергии в Краснодарском крае».

Постановлением главы администрации Краснодарского края от 29 декабря 2010 г. № 1 300 была утверждена долгосрочная краевая целевая Программа «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на территории Краснодарского края на период 2011–2020 годов».

Главным актором, проводящим политику энергосбережения на территории Краснодарского края является Государственное учреждение «Центр энергосбережения и новых технологий», которое было образовано Постановлением Главы администрации Краснодарского края № 237 от 11 марта 2002 г.

За период с 2002 г. на территории Краснодарского края были реализованы три программы энергосбережения, энергоемкость ВРП при этом снизилась на 8 %. Однако представляется, что подобная положительная динамика в значительной степени была обусловлена значительным ростом ВРП за этот период.

Отличительная особенность Краснодарского края заключается в разнообразии природно-климатических условий и, обусловленных этим, типов муниципальных образований. Именно поэтому политику энергосбережения в регионе необходимо проводить с учетом отличительных особенностей территории (общая численность населения, наличие промышленности, структура жилищного фонда (доля многоквартирных домов), возможность использования возобновляемых источников энергии).

Сокращение энергоемкости ВРП края может быть обеспечено не только за счет совместной реализации программ повышения эффективности источников тепловой и электрической энергии, но и сокращения потерь в сетях, энергосбережения в конечном потреблении, а также активного использования нетрадиционных и возобновляемых источников энергии. Суммарный потенциал энергосбережения в общем потреблении топливно-энергетических ресурсов в крае составляет около 16 %. Большая его часть (около 33 %) приходится на население, далее следуют электрические и тепловые сети (16 и 6 %), промышленность (около 8,8 %), транспорт.

Программные документы Краснодарского края предусматривают широкомасштабное вовлечение возобновляемых источников энергии в энергосистему региона. Использование всего потенциала возобновляемых источников энергии позволит получать в Краснодарском крае до 2 200 МВт тепловой энергии и 1 300 МВт электрической энергии взамен получаемой из традиционных углеводородов, повысить энергообеспеченность жилищного фонда, бюджетной сферы, объектов туризма и отдыха за счет современных, экологически безопасных установок. При данных природно-климатических условиях вклад возобновляемых источников в энергоснабжение может быть обеспечен на уровне, достигнутом в экономически развитых странах. По природным условиям территории, использование только солнечной энергии всего на 0,01 % полностью обеспечило бы энергетические потребности края. Тем не менее степень использования возобновляемых источников энергии в энергобалансе края в настоящее время не превышает 2 %.

Серьёзный стимул к повышению энергоэффективности в регионе был заложен на этапе подготовки к проведению Олимпийский игр 2014 г. В этот период внедрение получило значительное количество энергосберегающих технологий в строительстве и коммунальном хозяйстве.

Таким образом, можно констатировать, что базовые институциональные нормы института энергосбережения в нашей стране созданы. Более того, они подкреплены значительными финансовыми потоками.

Однако, несмотря на имеющиеся отдельные позитивные практики, реально действующего института энергосбережения в нашей стране пока не существует. Анализ показывает, что основными проблемами являются следующие.

Главные акторы – государственные структуры, призванные по определению быть дистрибьюторами данного института и контролерами его развития, оказались к этому не готовы. Подтверждением этому служит тот факт, что после принятия закона об энергосбережении, большая часть подзаконных актов, которые должны были детализировать его нормы, выходила со значительным опозданием, а некоторые так и не были разработаны.

Кроме того, многие европейские механизмы, стимулирующие энергосбережение в коммунальном хозяйстве, в российских условиях имеют весьма ограниченные возможности для применения. Структура коммунальных затрат в западных странах отличается от отечественной. В частности, доля накладных расходов в общем объеме затрат на энергосберегающие мероприятия на Западе существенно ниже, чем у российских потребителей. Большая часть населения нашей страны мало осведомлена даже об элементарных мерах повышения энергоэффективности, имеет ограниченный доступ к внешнему финансированию для реализации мер в этой сфере. Как правило, домохозяйства отдают предпочтение более понятным инвестициям и не видят стимулов для инвестирования в энергосбережение. Нефинансовые мотивы энергосбережения, такие как забота об окружающей среде, пока тоже имеют очень слабое значение в России.

В целом можно сказать, что в ходе указанных реформ появился целый ряд «институциональных ловушек», неэффективных устойчивых норм, которые имеют самоподдерживающийся характер. В частности, неэффективное использование и перерасход топливно-энергетических ресурсов многим агентам просто выгоден, поскольку при этом, например, растут бюджеты энергокомпаний. Поскольку у критической массы агентов не сформирована сама потребность в институте энергосбережения, то созданный, благодаря политической воле руководства страны, базовый институт энергосбережения на региональном уровне пока является квазиинститутом, не дающим реального «институционального потомства».

Легкость заимствования эффективных зарубежных институтов перехода к устойчивому развитию и введения их административным путем довольно обманчива. Институциональное проектирование требует системной, постепенной, увязанной по ресурсам и механизмам целенаправленной работы, потому что выход из сложившихся «институциональных ловушек» не может быть быстрым и радикальным.

Переход к устойчивому развитию – процесс объективно необходимый, но он всегда сопряжен со значительными сопротивлениями институциональной матрицы, продолжающей «штамповать» экономические отношения по сложившемуся типу. Из-за социально-экономической инерции даже масштабные инвестиции в «зеленые» технологии в регионах могут не давать ожидаемой отдачи, прежде всего потому, что поведение хозяйствующих субъектов остается прежним. Простое заимствование технологий не означает автоматического заимствования их институциональной поддержки.

Многие институциональные механизмы устойчивого развития плохо приживаются на российской почве, могут не приниматься обществом (как например, раздельный сбор мусора), испытывать трудности с легитимацией (экологический аудит), принимать различные имитационные формы или мутировать до неузнаваемости. Создание спроса на институты устойчивого развития инициируется в основном «сверху», на региональном уровне нет в достаточной степени осознания потребности в системном механизме институализации устойчивого развития. Требования к качеству подобных институтов и отношений, которые они должны регулировать, неконкретны, с чем связано затруднение продвижения их в массы.

В то же время переход на модель устойчивого развития требует системной трансформации региональных экономических систем. Схемы экономического роста и технологических изменений строятся в тесной институциональной привязке, создавая зависимость маршрутов. При этом нормативно-правовое обеспечение и соответствующее финансирование являются необходимым, но не достаточным условием эффективности реализации государственной политики устойчивого развития.

Согласно «Повестке дня на XXI век» институциональная среда принадлежит к одному из четырех измерений устойчивого развития, рассматриваясь при этом как средство, обеспечивающее устойчивость развития в целом, регулируя взаимодействие каждой из систем, и являясь основой развития всех остальных систем. К сожалению, имеющиеся в настоящее время институциональные ограничения не стимулируют в должной мере движение на пути к устойчивому развитию. Хозяйствующие субъекты действуют, реагируя на целый комплекс формальных и неформальных мотивов, в некоторых случаях неформальные берут верх над формальными, причем далеко не всегда это наилучшим образом сказывается на функционировании региональной системы.

В связи с этим особое значение приобретает институциональное проектирование, под которым мы понимаем целенаправленный, алгоритмизированный процесс создания формальных, в первую очередь, институтов. Апробация разного рода институциональных практик отдельных составляющих перехода к устойчивому развитию на региональном уровне и распространение позитивного опыта может быть полезным для системы государственного управления в целом.

Литература

1. Shaping the Green Growth Economy. A review of the public debate and the prospects for green growth. 31 March 2011. The Berkeley Roundtable on the International Economy Режим доступа http://www.sustainia.me/resources/publications/mm/Shaping-the-Green-Growth-Economy_report.pdf
2. Polanyi K. Economic Sociology in the United States: Lecture given at the Institute for Cultural Relations, Budapest, Oct 9, 1963. Cit. by: Polanyi, Karl. The Livelihood of Man. N.-Y. Academic Press, Inc., 1977.
3. North D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Perfomance. Cambridge: Cambridge Univer. Press, 1990.
4. Кирдина С.Г. Теория институциональных матриц (пример российского институционализма) // Постсоветский институционализм / под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. Донецк: Каштан, 2005.
5. Бессонова О.Э. Общая теория институциональных трансформаций как новая картина мира // Общественные науки и современность, 2006, № 2
6. Клейнер, Г. Б. Институциональные изменения: проектирование, селекция или протезирование? // Постсоветсткий институционализм / под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. Донецк: Каштан, 2005.
7. Тамбовцев В.Л. Теоретические вопросы институционального проектирования // Вопросы экономики. 1997. № 3.
8. Яковлев А. Спрос на право в сфере корпоративного управления: эволюция стратегий экономических агентов // Вопросы экономики. 2003. № 4.
9. Тамбовцев В.Л. Институциональные изменения в российской экономике // Общественные науки и современность. 1999. № 4.
10. Башмаков И.А. Региональная политика повышения энергетической эффективности: от проблем к решениям. М.: Центр энергетической эффективности, 1996 г.
11. Бушуев В.В. Энергоэффективность как направление новой энергетической политики России. Энергосбережение. 1999. № 4.
12. Указ Президента Российской Федерации от 4 июня 2008 г. № 889 «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики» Российская газета № 4680 от 7 июня 2008 г.
13. Терешина М.В., Федорова Ю.С. «Зеленая экономика»: перспективы, выгоды и риски для устойчивого развития региона // Экономика устойчивого развития. 2012. № 9.
14. Отчет о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Анализ выполнения Министерством энергетики Российской Федерации и Министерством промышленности и торговли Российской Федерации федерального законодательства по обеспечению энергосбережения и повышению энергетической эффективности». № 11 (179) 2012 г. Материалы с официального сайта Счетной Палаты РФ. URL: http://www.budgetrf.ru/Publications/Schpalata/2012/ACH201211241133/ACH201211241133_p_005.htm

15. Шубин И.Л., Спиридонов А.В. Проблемы энергосбережения в российской строительной отрасли // Энергосбережение. 2013. № 1.
16. Официальный сайт Росстата. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/

УДК 658.114.4

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА СЕГМЕНТОВ КОРПОРАТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

О.А. Шавандина[1], Т.А. Рудакова[2]

THE RATING SEGMENTS CORPORATE ORGANIZATION

O.A. Shavandina, T.A. Rudakova

Ключевые слова: сегментная отчетность, учетно-отчетная информация, отчетный сегмент, корпоративная организация, консолидированная финансовая отчетность, рейтинговая оценка.
Keywords: segment reporting, recording and reporting information, the reporting segment corporate organization, the consolidated financial statements, the rating.

Отчетность транснациональных холдингов и корпоративных организаций представляет совокупность консолидированных бухгалтерских данных компаний – участников группы. Несмотря на принцип единства учетно-отчетной информации группы взаимосвязанных экономических субъектов, необходимо отразить многообразие видов деятельности с целью оценки рисков и определения ключевых тенденции развития бизнеса. Это возможно если информация представлена по сегментам деятельности или сгруппирована по географическому признаку.

Экономическая литература предлагает различные методики анализа, информационной базой которого выступает сегментная отчетность. Кроме традиционных методов динамического, структурного, коэффициентного анализа, стоит отметить некоторые оригинальные авторские методики, позволяющие:

– рассчитать рейтинговую оценку каждого сегмента (авторы Ермакова Н.А., Шарипова Л.И.) [1];

– оценить вклад каждого сегмента в совокупных показателях предприятия (авторы Шеремет А.Д. и др.) [2];

– оценить вклад каждого сегмента с учетом коэффициента консолидации (авторы Шавандина О.А., Харинова О.В.) [3] и др.

Различия целей сегментирования учетно-отчетной информации субъекта хозяйствования, выступающего, с одной стороны, поставщиком информации на внешний рынок, с другой – ее потребителем для оценки достижения поставленных задач, стратегического планирования и оценки предпринимательских рисков, определяют необходимость корректировки аналитических методов, применяемых для оценки эффективности деятельности сложно организованных предприятий [4].

Применение эмпирических методов исследования позволили провести сравнение подходов к выделению сегментов и авторских методик анализа и оценки эффективности деятельности хозяйственных образований.

Корректировка методики анализа сегментарной отчетности интегрированных корпоративных организаций проведена на основе приемов экономико-математического моделирования.

Информацию о сегментах следует формировать в соответствии с учетной политикой, принятой для предприятий группы, входящих в периметр консолидации. Показатели, пред-

[1] *Шавандина Ольга Александровна* – кандидат экономических наук, доцент, Алтайская академия экономики и права (г. Барнаул).
[2] *Рудакова Татьяна Алексеевна* – кандидат экономических наук, доцент, Алтайская академия экономики и права (г. Барнаул).

ставленные в сегментарной отчетности, позволяют более точно оценить эффективность деятельности диверсифицированного и межрегионального бизнеса, а анализ сегментной отчетности является основой для принятия управленческих решений, которые могут быть направлены на оптимизацию структуры корпоративной организации, распределение материальных ресурсов и ценообразование, развитие отдельных направлений бизнеса и улучшение инвестиционной привлекательности всего предприятия. Кроме того, сегментарная отчетность позволяет выявить проблемные вопросы деятельности сегмента, определить его конкурентные преимущества по сравнению с компаниями группы и / или отрасли, разработать или скорректировать стратегию развития сегмента и корпорации в целом. Это становится реальностью в условиях применения рейтинговой оценки сегментов.

Рейтинговая модель оценки сегментов корпоративной организации должна решать управленческие задачи внутреннего характера и быть полезной различным группам внешних пользователей учетно-отчетной информации. Данное условие предполагает не только использование различных групп показателей для управленческого (внутрихозяйственного) и финансового (внешнего) анализа, но и ограничений числового значения коэффициента рейтинга.

Рейтинговый коэффициент *j*-го сегмента можно рассчитать по формуле (1):

$$\rho_j = \sqrt{\sum_{i=1}^{n} \xi_i \cdot (1 - k_{ij})^2}\ , \qquad (1)$$

где i – индекс показателя, участвующего в расчете рейтинга ($i = \overline{1;n}$);

ξ_i – весовые коэффициенты показателей (определяются экспертным путем);

k_{ij} – нормированный *i*-й показатель *j*-го сегмента, который вычисляется по формуле (2)

$$k_{ij} = \frac{\kappa_{ij}}{эm_i}\ , \qquad (2)$$

где κ_{ij} – значение *i*-го показателя *j*-го сегмента;

$эm_i$ – эталонное значение *i*-ого показателя.

Оценка внешними пользователями учетно-отчетной информации финансовых рисков сегментов корпоративной организации предполагает в качестве эталонного значения *i*-ого показателя использование максимального значения, которое считается наилучшим. Так как k_{ij} удовлетворяет соотношению $0 < k_{ij} \le 1$, а ξ_i весовые коэффициенты показателей должны быть меньше либо равны 1, следовательно, рейтинговый коэффициент *j*-го сегмента корпоративной организации $0 < \rho_j < 1$. Сегменты ранжируются в порядке убывания ρ_j.

Наименьшее значение рейтингового коэффициента *j*-го сегмента свидетельствует о минимальном уровне финансовых рисков данного сегмента и соответствует наивысшему рейтингу среди всех сегментов корпоративной организации. Экономический смысл полученных результатов рейтинговой оценки сегментов соответствует целям финансового (внешнего) анализа.

При оценке экономической эффективности каждого из сегментов корпоративной организации в качестве эталонного значения *i*-ого показателя рекомендуется выбрать минимальное значение, которое будем считать оптимальным, поскольку другие значения этого показателя «покрывают» эталонное значение. В этом случае k_{ij} должно удовлетворять соотноше-

нию $k_{ij} \geq 1$, а рейтинговый коэффициент *j*-го сегмента корпоративной организации ρ_j может быть больше 1 (в общем случае ρ_j >0). Сегменты будем ранжировать по местам в порядке возрастания рейтинговой оценки ρ_j.

Наибольшее значение рейтингового коэффициента *j*-го сегмента соответствует наивысшему рейтингу среди всех сегментов корпоративной организации и свидетельствует о более эффективной деятельности данного сегмента. В этом случае экономический смысл полученных результатов рейтинговой оценки сегментов соответствует целям управленческого (внутрихозяйственного) анализа, так как показатели эффективности характеризуют, в первую очередь, эффективность управления сегментом, менеджеры которого стремятся максимизировать указанные индикаторы.

Следующий вопрос анализа деятельности сегмента – это выбор группы индикаторов, которые позволят построить модель рейтинговой оценки деятельности сегментов корпоративной организации. Ограничениями в процессе отбора совокупности индикаторов должна выступать цель ранжирования сегментов деятельности пользователями, т.е. оценка эффективности, результативности, рисков.

Используя данные сегментной отчетности ОАО «Мечел», выполним адаптацию модели рейтинговой оценки деятельности корпоративной организации. Группа (ОАО «Мечел») осуществляет деятельность в четырех сегментах: металлургическом, добывающем, ферросплавном и энергетическом, реализуя продукцию в России и за рубежом. Группа осуществляет деятельность в отрасли, отличающейся высокой степенью конкуренции и цикличности. Любой спад в отрасли на местном или международном уровне может неблагоприятным образом сказаться на результатах деятельности и финансовом положении Группы.

Финансовая информация в разрезе отчетных сегментов ОАО «Мечел», представлена в табл. 1.

Таблица 1

Финансовая информация в разрезе отчетных сегментов ОАО «Мечел», млн дол.

Показатель	Добывающий сегмент	Металлургический сегмент	Ферросплавный сегмент	Энергетический сегмент	*Итого*
Выручка от внешних покупателей	3055,9	5586,2	455,2	649,3	9746,6
Себестоимость	964,3	4482,4	361,6	350,3	6179,6
Валовая прибыль	2091,6	1103,8	93,6	299,0	3567,0
Операционная прибыль	1185,9	297,6	23,0	46,7	1553,2
Активы	8159,8	4863,1	2186,7	568,6	15778,2
Капитальные вложения	621,9	315,2	41,7	12,7	991,5

По данным табл. 1 рассчитаны коэффициенты рентабельности, выступающие индикаторами оценки эффективности деятельности отдельного сегмента и группы в целом, вызывающие интерес у внешних пользователей учетно-отчетной информации и необходимые для реализации функций управления (табл. 2). Для каждого сегмента определен совокупный весовой коэффициент ξ как доля выручки каждого сегмента в общем показателе выручки от внешних покупателей ОАО «Мечел». Сделаем допущение, пусть весовые коэффициенты $\xi_i = \xi$.

Значения нормированных (нормативных) показателей, используемых в алгоритме расчета рейтингового коэффициента ρ_j, представлены в табл. 3, базой для расчета которых послужили коэффициенты рентабельности (см. табл. 2).

Таблица 2

Показатели рентабельности отчетных сегментов, коэф.

Показатель	Добывающий сегмент	Металлургический сегмент	Ферросплавный сегмент	Энергетический сегмент	Эталон
Коэффициент рентабельности операционной прибыли	0,3881	0,0533	0,0505	0,0719	0,0505
Коэффициент рентабельности продукции	1,2298	0,0664	0,0636	0,1333	0,0636
Коэффициент рентабельности активов	0,1453	0,0612	0,0105	0,0821	0,0105
Коэффициент рентабельности валовой прибыли	0,6844	0,1976	0,2056	0,4605	0,1976
Коэффициент рентабельности капитальных вложений	1,9069	0,9442	0,5516	3,6772	0,5516

Наибольший рейтинг имеет добывающий сегмент, несмотря на то, что доля выручки этого сегмента в совокупном объеме выручки составляет чуть более 31 %, однако и валовая и операционная прибыль данного сегмента имеют наибольшие доли в соответствующих итоговых показателях (более 58 и 76 % соответственно).

Значения рейтинговых показателей других сегментов значительно ниже рейтинг-оценки добывающего сегмента. Рейтинг металлургического сегмента ниже оценки добывающего сегмента почти на 10 пунктов (на 9,5319), в то время как доля выручки этого сегмента более 57 %.

Таблица 3

Нормированные показатели и рейтинговые коэффициенты сегментов, коэф.

Показатель	Добывающий сегмент	Металлургический сегмент	Ферросплавный сегмент	Энергетический сегмент	Эталон
Коэффициент рентабельности операционной прибыли	7,6851	1,0554	1	1,4238	0,0505
Коэффициент рентабельности продукции	19,3365	1,0440	1	2,0959	0,0636
Коэффициент рентабельности активов	13,8381	5,8286	1	7,8190	0,0105
Коэффициент рентабельности валовой прибыли	3,4636	1	1,0405	2,3305	0,1976
Коэффициент рентабельности капитальных вложений	3,4570	1,7117	1	6,6664	0,5516
Весовые коэффициенты сегментов (ξ_j)	0,3136	0,5729	0,0468	0,0667	$\sum \xi_j$
Рейтинговая оценка ρ_j	13,2266	3,6947	0,0088	2,3352	

Стоит отметить, что первоначально компания «Мечел» вела свою деятельность только в металлургической области, производя железорудный концентрат, сталь и прокат. Для производства указанной продукции необходим коксующийся уголь, менеджмент компании принял решение о расширении бизнеса за счет приобретения предприятий по добыче угля.

Все коэффициенты рентабельности энергетического сегмента больше значений соответствующих показателей предприятий металлургического сектора. Но рейтинговая оценка

энергетического сегмента на 1,36 пункта ниже рейтинг-оценки металлургического сегмента и составляет 2,3352, это обусловлено тем, что доля выручки предприятий энергетического сектора составляет всего 6,67 % совокупной выручки Группы компаний «Мечел».

Наименьшая доля выручки принадлежит ферросплавному сегменту и составляет 4,68 %. Рейтинг этого сегмента также наименьший – 0,0088.

Таким образом, по результатам анализа можно сделать вывод о том, что наибольший рейтинг добывающего сегмента свидетельствует о его высокой эффективности деятельности, а наименьшее значение показателя рейтинговой оценки ферросплавного сегмента характеризует последний как развивающийся. Значения рейтинговых коэффициентов металлургического и энергетического сегментов отличаются друг от друга незначительно, несмотря на существенную разницу в финансовых показателях. Управленческие воздействия, направленные на повышение эффективности деятельности любого сегмента, непременно приведут к росту показателей рентабельности и, как следствие, к увеличению показателя рейтинговой оценки.

Литература

1. Ермакова Н.А., Шарипова Л.И. Анализ сегментной отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 26.

2. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М.: Изд-во ИНФРА-М, 2012.

3. Шавандина О.А., Харинова О.В. Экономико-математическое моделирование при оценке эффективности деятельности предприятий // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2010. № 3.

4. Рудакова, О.Ю., Рудакова Т.А. Полнота и достоверность финансового анализа должника в процедурах банкротства // Эффективное антикризисное управление. 2013. № 1 (176).

УДК 339.3:665.7(673)

СОВРЕМЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕФТЯНОЙ СФЕРЫ АНГОЛЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

И.В. Шевченко[1], Е.Н. Александрова[2], Ассис Франсиско Мануэл Де Фрейтас[3]

THE MODERN CHARACTERISTIC AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF ANGOLA OIL SPHERE IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

I.V. Shevchenko, E.N. Alexandrova, Assis Fransisko Manuel De Freitas

Ключевые слова: нефтяная сфера Анголы, глобальный нефтяной рынок.
Keywords: oil sphere of Angola, global oil market.

В энергетической системе современного мирового хозяйства нефть является доминирующим энергоресурсом. Ее доля в суммарном энергопотреблении составляет около 38-40 %. Страны богатые данным видом ресурса занимают ведущее положение на глобальном энергетическом рынке. В экспортно-импортных операциях с нефтью прямо или косвенно участвует большинство государств. При этом для отдельных стран нефть является основным источником пополнения бюджета и решения экономических задач. К таким странам в том числе относится и Ангола: удельный вес нефти в экспорте страны составляет более 90 %. Нефтяной сектор страны дает более 75 % налоговых поступлений и 98 % от общего объема экспорта. На нефтяной сектор в настоящее время приходится более 50 % ВВП, для сравнения на сектора строительства, сельского хозяйства и промышленности, соответственно 10, 8,1 и

[1] *Шевченко Игорь Викторович* – доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

[2] *Александрова Елена Николаевна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

[3] *Ассис Франсиско Мануэл Де Фрейтас* – аспирант кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

6,4 %. Нефть в Анголе добывается преимущественно с морских платформ на оффшорных месторождениях. Нефтяной сектор выступает ключевым драйвером роста страны. Темпы экономического роста Анголы в 2013 г., по оценкам African Development Bank, составили 8,2 %, в 2014 г. ожидаются на уровне 7,8 % [10]. Правительство Анголы в последние годы значительное внимание уделяет программам диверсификации экономики, финансируемых из доходов нефтяной сферы.

В табл. 1 представлены ключевые показатели, характеризующие современный этап развития нефтяной сферы Анголы.

Таблица 1

Основные показатели нефтяной сферы Анголы [13]

Показатель	Отчетный год (доступные данные)	Значение	Место страны в межстрановых сопоставлениях
Производство сырой нефти, млн барр. в день	2012	1,872	17
Экспорт сырой нефти, млн барр. в день	2010	1,928	7
Импорт сырой нефти, млн барр. в день	2010	0	153
Доказанные запасы сырой нефти, млрд барр.	1 января 2013	10,47	17

Несмотря на выдающиеся показатели развития нефтяной сферы, страна занимает достаточно низкие позиции в международных бизнес-рейтингах. Так, по Индексу восприятия коррупции Transparency International (2010 г.) Ангола находится на 168-м месте (из 178). В «Индексе глобальной конкурентоспособности» Всемирного экономического форума (ВЭФ, the World Economic Forum Global Competitiveness Report for 2011/12) Ангола на 139-м месте в мире среди 142 экономик, участвующих в рейтинге. В рейтинге Всемирного банка Ease of Doing Business Index, измеряющего национальные условия бизнес среды, Ангола занимает 172 место среди 183 экономик в 2012 г., что ниже показателей ряда стран Южной Африки. По показателям вовлеченности страны в международную торговлю в отчете ВЭФ Ангола занимает 127 место из 132 оцениваемых стран. Вместе с тем низкие показатели конкурентоспособности и коррупции не мешают стране выступать одним из влиятельных африканских государств, обладающих возможностями развития бизнеса. Ангола выступает в роли координатора нефтяной политики стран экваториальной Африки, входит в число стран-членов ОПЕК и APPA (Американская энергетическая ассоциация), а также принимает участие в работе двусторонних комиссий по координации сотрудничества между странами в нефтяном секторе.

По данным BP, ОПЕК и ЦРУ Ангола не входит в десятку крупнейших стран по доказанным запасам нефти: на ее долю приходится всего 1,1 % глобальных запасов нефти и 2,2 % мирового производства нефтяных ресурсов (табл. 2).

Таблица 2

Государства, обладающие крупнейшими доказанными запасами нефти (по состоянию на 2010 г.), млрд барр. [6; 12; 13]

Страна	Данные BP	Данные ОПЕК	Данные ЦРУ
Венесуэла	211,2	296,50	211,2
Саудовская Аравия	264,5	264,52	262,6
Иран	137,0	151,17	137,0
Ирак	115,0	143,10	115,0
Кувейт	101,5	101, 50	104,0
ОАЭ	97,8	97,80	97,80
Россия	77,4	н/д	60,0
Ливия	46,4	47,10	46,42
Казахстан	39,8	н/д	30,0
Нигерия	37,2	37,2	37,2
Ангола	13,5	9,5	9,5

На африканском континенте Ангола имеет наиболее обширные нефтяные месторождения. В настоящее время по объемам добычи нефти Ангола занимает второе место на юго-западе Африки, первое место – Нигерия. Что касается качества углеродного сырья, то ангольская нефть считается одной из лучших в мире и отличается низким содержанием серы, что делает ее выгодной для китайских и индийских нефтяных компаний, производящих высококачественный бензин и дизельное топливо.

В стране в последние годы в среднем добывается 1,8 млн барр. нефти в день (рис. 1), большая часть этого объема поступает из бассейна реки Конго.

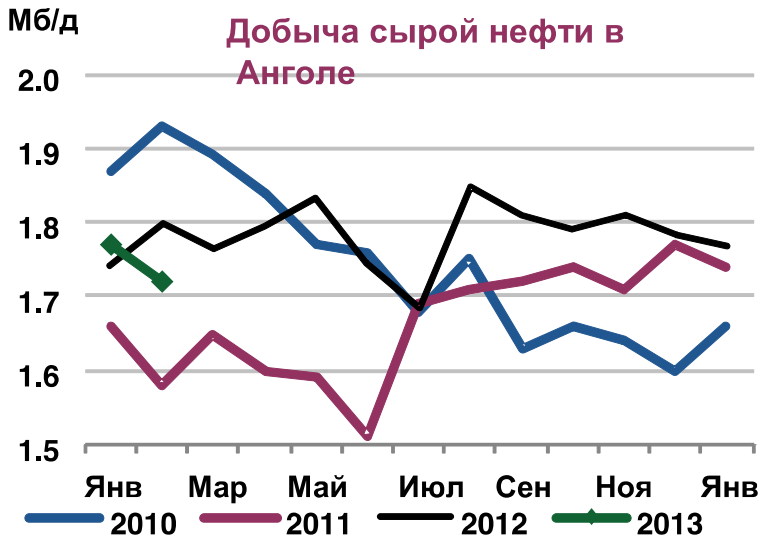


Рис. 1. Добыча нефти в Анголе, 2010–2013 гг. [13]

В 2012 г. добыча нефти в стране осуществлялась на уровне 1,8–1,85 млн барр. в день (Мб/д) (для сравнения в Нигерии – 2,4–2,5 млн барр. в день) (табл. 3).

Таблица 3

Средние показатели добычи нефти и цен на нефть в Анголе за период 2007–2012 гг. [13]

Год	Добыча нефти (млн барр. / день)	Средняя цена на нефть (США / барр.)
2007	1,69	72,4
2008	1,90	92,4
2009	1,80	60,9
2010	1,76	77,9
2011	1,66	110,1
2012	1,85	103,8

Как видно из данных табл. 3, за период с 2007 по 2012 г. Ангола наращивала добычу нефти, за исключение кризисного 2009 г. Вместе с тем, следует отметить, что макроэкономические показатели страны в условиях мирового экономического кризиса были лучше чем в ряде развитых стран. В итоге в 2011 г. рост ВВП страны составил 10,5 %, в 2012 г. – 12 %. В 2013 г. в стране произошло очередное увеличение добычи нефти. Так, в январе 2013 г. был превышен порог в 1,8 млн барр. в сутки, а уже в мае этого же года Ангола производила 2 млн барр. нефти в день. Ожидается, что к 2015 г. добыча может увеличиться до 2,2 млн барр. По прогнозам экспертов нефтяного рынка, в случае отсутствия ограничений со стороны ОПЕК, к 2018 г. объемы добычи нефти в день в Анголе достигнут 2,4 млн барр.

В числе ключевых факторов наращивания производства нефти в Анголе следует отметить прогнозы ОПЕК о значительном росте глобального спроса на данный вид углеводородного сырья, относительно стабильная ситуация в стране по сравнению с Нигерией, а также

освоение новых месторождений. Отметим, что уже в середине 2013 г. Ангола обогнала Нигерию по производству нефтяного сырья. В результате краж, забастовок и перебоев поставок нефти в Нигерии в настоящее время объемы добычи нефти в день находятся на отметке 1,9 млн барр.

В 2009 г. Ангола стала ключевым экспортером нефти на африканском континенте. На сегодняшний день из этой страны экспортируется 1,93 млн барр. в день и доходы от нефти составляют 85 % ВВП. Страна входит в число крупнейших экспортеров сырой нефти: 4,3 % от глобального уровня экспортных поставок (8-я позиция в межстрановых сопоставлениях The World Factbook) [13]. Ангола сохраняет свои позиции в качестве второго по величине поставщика нефти в Китае (в конце 2013 г. на нее приходилось 14 % от общего объема китайского импорта нефти). Ключевым поставщиком нефти в Китай остается Саудовская Аравия – 19 % от нефти, импортируемой Китаем. В США в настоящее время поставляется 5 % ангольской нефти (496 000 барр. в сутки). В силу того, что в США растет добыча сланцевого газа, то для Анголы американский рынок энергоносителей не представляет больших возможностей в будущем и на первое место выходит китайский и европейский рынки, а также Индия.

До 75 % всей добычи нефти в Анголе приходится на глубоководный шельф, месторождения которого активно осваиваются еще с 1990-х гг. Основная добыча нефти в Анголе ведется на новом месторождении на шельфе PSVM, месторождении Plutao, оператором которого является компания BP, новых месторождениях Venus и Saturno. В 2012 г. итальянский энергетический концерн ENI совместно с государственной ангольской нефтяной компанией Sonangol обнаружили два нефтяных месторождения у побережья Анголы, из которых может добываться 5 и 6,4 тыс. барр. нефти в сутки. В феврале Technip заключила пятилетний сервисный контракт на обслуживание установок на Greater Plutonio и PSVM FPSO. Увеличение ресурсной базы Анголы прогнозируется за счет проведения геологоразведочных работ на шельфе реки Конго (около 13,5 млрд барр.), в первую очередь в глубоководной и ультраглубоководной его частях.

В большинстве нефтегазовых проектов на территории страны участвует национальная нефтяная компания Анголы Sonangol. За последние 30 лет Sonangol превратился в крупную интернациональную группу компаний, действующую в различных секторах отрасли, от разведки и добычи до дистрибуции нефтепродуктов. Офисы Sonangol расположены по всему миру – Лондоне, Сингапуре, Гонконге, Хьюстоне [1]. На сегодняшний день в Анголе оперируют и иностранные нефтяные корпорации, такие как американские Cobalt International Energy, Exxon, Shell, Chevron, французская Total, итальянская ENI, китайская SINOPEC и др. Из последних проектов иностранных компаний следует отметить следующие. Начала производство нефти на огромном месторождении Пазфлор (глубина от 600 до 1,2 тыс. м) компания Total в середине 2013 г. По оценкам компании, вероятные запасы нефти здесь составляют 590 млн барр. Exxon Mobil с партнерами работает на группе нефтяных месторождений Кизомба (глубина океана в районе месторождения достигает 1480 м) с начальными запасами нефти около 3 млрд барр. На ультраглубоководном шельфе оперирует компания BP, планирующая запуск Block 31, где добыча ведется с глубин до 2,7 тыс. м [1].

В освоении нефтяных запасов Анголы российские компании к настоящему времени задействованы слабо, что объясняется прежде всего тем, что большая часть запасов и производства ангольской сырой нефти находится в оффшорных месторождениях, где у российских компаний недостаточно экспертных знаний и опыта [4; 9]. В числе российских компаний оперирующих в Анголе следует отметить, компанию Лукойл, имеющую долю в одном из нефтяных блоков. «Газпром нефть» через сербскую NIS участвует в качестве миноритарного партнера в реализации одного из проектов на атлантическом шельфе. Сбытовая компания Gazprom Neft Trading (принадлежащая «Газпром нефть») квалифицирована в качестве оператора по реализации сырой нефти [1].

По оценке российских и ангольских деловых кругов экономическое сотрудничество между двумя странами достаточно перспективно и взаимовыгодно. В числе ключевых драйверов развития сотрудничества с африканскими странами для российской экономики выступают национальные интересы и внешнеэкономические потребности России. В частности России необходимо иметь источники сырья за рубежом как для сохранения собственных запасов, так и в силу того, что транспортные и логистические расходы на добычу отдельных полезных ископаемых в стране выше по сравнению с Анголой и другими африканскими государствами. Широкие возможности для России прежде всего представляют нефтедобывающая и горнодобывающая промышленности Анголы, которая также обладает привлекательным внутренним рынком для российских экспортеров в широком диапазоне товаров народного потребления, оборудования машиностроения и высокотехнологичных товаров и услуг.

Представляется, что для закрепления позиций и интересов России на ангольском нефтяном рынке необходимы следующие меры и инициативы:

1) разработка и внедрение эффективных механизмов координации двустороннего сотрудничества с соблюдением интересов двух стран;

2) формирование правовых и организационных условий, стимулирующих взаимный товарооборот;

3) развитие информационной среды об экспортных возможностях и импортных потребностях, по конъюнктуре рынков;

4) расширение транспортных и коммуникационных потоков между странами;

5) разработка финансовых инструментов, стимулирующих связи между двумя странами, например кредитования экспорта;

6) создание динамического двустороннего делового совета, возглавляемого известным представителями бизнеса двух стран, в функции которого бы входило оказание помощи в продвижении российских инвестиций в исследование полезных ископаемых в Анголе;

7) использование существующих потенциальных платформ взаимодействия и развития сотрудничества между Россией и Анголой, например группировки стран БРИКС [7].

Как и для всех экономик зависимых от нефтяного сектора, в настоящее время ключевой проблемой экономической системы Анголы является неустойчивость цен на нефть. До 90 % и более поступлений в государственный бюджет страны составляют нефтяные доходы, а зависящие от них расходы на инфраструктурные проекты являются ключевым фактором экономического роста страны. Высокий темп развития экономики Анголы в последние годы стимулировал рост мировых цен на нефть. Именно благодаря высоким показателям нефтедобычи в стране в период с 2004 до 2008 гг. на фоне благоприятной ценовой конъюнктуры поддерживался экономический рост на уровне более чем 17 % в год. Однако в период последнего глобального экономического кризиса падение цен на нефть с 147 дол. до почти одной трети этого показателя привело к замедлению темпов роста ВВП в стране (до 2,4 % в 2009 г.) и соответственно определило пересмотр доходной части бюджетных вливаний от нефтяной сферы с 65 до 55 дол. за барр. [5]. В свою очередь это обусловило изменение финансовых планов государства в части финансирования инфраструктурных проектов в 2012 г. Уже в 2009 г. остановились ряд строительных проектов, поскольку задолженность иностранным строительным компаниям составила 9 млрд дол.

В числе общих факторов спроса и предложения развития нефтяной сферы Анголы на глобальном уровне представляется необходимым выделить: научно- технический прогресс (новые технологии, альтернативные источники энергии и т.п.), экономические и финансовые кризисы, разработка новых месторождений, истощение традиционных месторождений нефти, законодательные инициативы, превышение/сокращение стратегических запасов над оптимальным уровнем, изменение климатических условий, статистические оценки нефтяного баланса отдельных стран и др.

Рассматривая факторы спроса и предложения отметим теорию К. Хабберта, согласно которой пик мирового производства нефти пройден и в скором времени следует ожидать резкое сокращение объемов ее добычи. В результате многие эксперты прогнозируют дальнейший рост нефтяных цен (или как минимум сохранение их высокого уровня). Вместе с тем существует и другая точка зрения, согласно которой опасения относительно достижения пика мировой нефтедобычи необоснованны в силу ряда причин.

Во-первых, такое предположение основано на ретроспективной оценке запасов и эффективности разработки месторождений.

Во-вторых, не учитывалось совершенствование методов разработки месторождений (так, с 1980 г. коэффициент извлечение нефти увеличился с 22 до 35 %, а к 2020 г. − до 50 %, выросло и количество лет в течении которых можно разрабатывать месторождение с доказанными запасами при текущем уровне добычи с 20 до 41 за последние 60 лет).

В-третьих, рост инвестиций в разведку и разработку новых месторождений (что подтверждается увеличением доказанных запасов нефти, начиная с 2002 г., а также расширение добычи сланцевой нефти в США, Канаде, Азии, Южной Америки) [13].

Перспективы стран-производителей на глобальном рынке нефти зависят не только от сочетания спроса и предложения, но и от эволюции глобальной структуры энергетического рынка, с конкретными последствиями для национальных нефтяных комплексов. В числе таких изменений следует прежде всего выделить политику стран ОПЕК, процессы взаимодействия между членами данной организации, и ее сотрудничество/конкуренция с другими субъектами энергетического рынка (странами, регионами, крупнейшими компаниями). Ключевой вопрос в данном случае – насколько страны ОПЕК смогут сохранять контроль над ценами в будущем в условиях растущей конкуренции со стороны стран не входящих в эту группировку.

Другой структурный фактор – значимость мер по повышению энергоэффективности в обеспечение энергетической безопасности в мирохозяйственном масштабе, что приведет к сокращению глобальных потребностей в углеводородном сырье. Так, главной темой энергетических дебатов в Европе среди прочего в настоящее время выступает безопасность энергоснабжения, где рассматриваются проблемы поддержки проектов в области энергосбережения и эффективного энергопотребления. В отношении более отдаленной перспективы МЭА высказывается о совершенствовании методах добычи нефти, повышения коэффициента нефтеотдачи и снижении зависимости мировой экономики и отдельных государств от нефти (так при увеличении общего мирового предложения первичной энергии в 1973–2007 гг. с 33 747 млн до 5 590 млн тонн нефтяного эквивалента доля нефти снизилась с 52,8 до 39,3 %).

Кроме того следует учитывать и конфликты между нефтяными корпорациями и экологами в Канаде, США, Нигерии, Казахстане, появление новых нефтяных компаний, взаимодействие государственных и бизнес структур по вопросам распределения доходов, внедрение технологий разработки нетрадиционных видов сырья, изменения в региональных соотношениях спроса и предложения, снижение внутренних цен на энергетические товары. Эти факторы также способны оказывать существенное влияние на позиции отдельных стран на мировом рынке нефти.

Не только внешние факторы, но и внутренние (специфичные для нефтяного сектора) определяют устойчивость нефтяной сферы страны и соответственно всей экономики государства. Прежде всего следует отметить коррупцию в добывающих отраслях. Другое существенное препятствие для развития нефтяной сферы Анголы – устаревшая инфраструктура (в том числе требуют модернизации порты и железные дороги в стране). Если в Нигерии один из существенных факторов риска – нападения повстанцев и пиратов, из-за чего добыча нефти на отдельных месторождениях регулярно останавливается, то в Анголе это операционные и технические проблемы.

Таким образом, несмотря на то, что наиболее перспективным и доходным сектором экономики Анголы является нефтяной, вместе с тем его ограничения заставляют правитель-

ство страны проводить в жизнь программу реструктуризации экономики [2]. В последние годы на государственном уровне было предпринято ряд мер по снижению зависимости экономической системы Анголы от нефтяного ресурса. Крупные структурные реформы были поддержаны Международным валютным фондом в соответствии с соглашением Stand-By (в рамках которого правительство Анголы получило финансирование в размере 1,4 млрд дол. США). Инициативы по диверсификации экономики имели результатом рост ее не нефтяных секторов (табл. 4). В частности темпы роста не нефтяного сектора страны к 2012 г. стабилизировались на уровне 9,1 %, что явилось доказательством снижения зависимости национальной экономики от нефтяной сферы. Как показано в табл. 4 падение темпов роста нефтяного сектора в последние годы происходит на фоне возобновления или увеличения темпов роста других ключевых секторов – сельское хозяйство, обрабатывающая промышленность, рыночные услуги.

Таблица 4

Темпы роста ключевых секторов ВВП Анголы, % [11]

Сектора ВВП	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Сельское хозяйство	27,4	1,9	29,0	6,0	9,2	13,9
Рыболовство	9,7	–2,4	–8,7	1,3	17,2	0,0
Алмазы	2,7	–8,2	4,6	–10,3	–0,7	9,0
Нефть	20,4	12,3	–5,1	–3,0	–5,6	4,3
Обрабатывающая промышленность	32,6	11,0	5,3	10,7	13,0	6,0
Строительство	37,1	25,6	23,8	16,1	12,0	7,5
Энергия	8,6	26,1	21,3	10,9	3,5	11,7
Рыночные услуги	21,8	26,9	–1,5	8,7	9,5	10,0
Другое	4,5	1,9	5,9	4,7	9,6	4,3
ВВП в рыночных ценах	23,2	13,8	2,4	3,4	3,9	7,4
Не нефтяной ВВП	25,4	15,0	8,3	7,8	9,7	9,1

Стратегическая цель экономической диверсификации требует, чтобы эффективные государственные программы преодолели инфраструктурные ограничения в стране, развивали человеческий капитал и улучшали условия ведения бизнеса в Анголе. С этой целью ангольское правительство создало Фонд национального развития, инвестирующего прибыль от нефтяных продаж в бизнес, разностороннее развитие экономики. Ангольское правительство планирует вложить 5 % от доходов в нефтяной отрасли в фонд национального развития [8]. В числе перспективных направлений развития нефтяной сферы страны – разработка и освоение запасов шельфовых нефтяных месторождений.

Мировая практика управления национальными нефтяными комплексами накопила достаточный опыт того, как трансформировать ресурсное богатство страны в высокие экономические результаты для всей хозяйственной системы в целом. Так производство нефтяных ресурсов при условии его эффективного управления может:

– создавать доход, который впоследствии инвестируется в стратегические сектора и сферы, способствующие росту и структурному преобразованию национальной экономической системы (например, в Анголе речь идет о финансировании модернизации и строительства новых инфраструктурных объектов, развития коммуникационных сетей);

– стимулировать рост в нескольких секторах через связи с нефтяной отраслью;

– активизировать процессы интеграции в мировую экономику через иностранные инвестиции.

Таким образом, если геологическая разработка нефтяных месторождений определяется природными условиями, то ресурсное изобилие с точки зрения экономики определяется условиями инвестиционной среды государства.

Если суммировать накопленный мировой опыт в направлении структурных преобразований на основе ресурсной базы (в случае Анголы это нефтяной ресурс), то можно предста-

вить следующий стратегический подход к модернизации экономической системы основанный на четырех областях государственной политики в данном направлении [3] (рис. 2):

1) фундаментальные задачи: предоставление высококачественных государственных услуг (инфраструктура, образование), эффективные правительство и управляющая система, доступ к финансам и рынкам. Выполнение перечисленных задач гарантирует развитие эффективного предпринимательства в сельском хозяйстве, добывающей и перерабатывающей промышленности, сфере услуг. Фундаментальные задачи также включают прозрачные, ответственные и содержательные системы управления, гарантирующие использование получаемого нефтяного дохода для экономического роста страны;

2) специфика окружающей среды нефтяного сектора составляет следующую область государственной политики структурных преобразований в экономике на основе природных ресурсов. Исследование и разработка нефтяных месторождений требуют регулирующих воздействий, обеспечиваемых стимулами для инвестиций, а также эффективных систем земельных отношений и защиты прав собственности, навыков и определенных исследований, характерных для добывающей сферы;

3) управление возможностями и проблемами нефтяного сектора. В данной области главная задача государства – оптимизация налоговых поступлений от ресурсной сферы. Следует учитывать, что инвестиции должны формировать необходимые условия для структурных преобразований в стране, а для этого они должны приносить доход инвесторам, что требует со стороны государства рационального управления доходами и расходами в нефтяной сфере. Еще одна важная задача в данном направлении – управление воздействием добычи природных ресурсов на окружающую среду и общество;

4) область активной государственной политики, направленной на структурные преобразования. Основная цель в данном направлении – формирование возможностей для активных инициатив правительства страны.

Рис. 2. Стратегический подход к модернизации экономической системы Анголы на основе ресурсной базы (нефтяного сектора): задачи государственной политики

Таким образом, для Анголы в условиях структурных изменений, современных трансформаций глобального и региональных нефтяных рынков важное значение приобретает поиск эффективных путей диверсификации экономики, перехода к низко углеродной модели роста, а также разработка и реализация двусторонних проектов, в том числе между Россией и Анголой в сфере разработки и добычи углеводородов. Консолидация интересов России на рынке Анголы в нефтяной сфере представляется в контексте формирования соответствующей политики, инструкций и институтов, необходимых для продвижения двусторонней торговли и инвестиционных потоков.

Литература

1. Никифоров Н. Ангола вперед! // Сибирская нефть. 2012. № 89.
2. Общее видение направлений реконструкции и развития в Анголе: докл. зам. министра планирования Анголы / Ангола. 30 лет вместе. М., 2006.
3. African Economic Outlook 2013. Structural Transformation and Natural Resources. African Development Bank, 2013.
4. Alves A.C., Arkhangelskaya A., Shubin V. Russia and Angola: The Rebirth of a Strategic Partnership? South Africa, SAIIA, 2013.
5. Auty R.M. Resource Depletion // Dependence and Development: Angola, Chatham House. L., 2008.
6. BP Statistical Review of World Energy. June 2011.
7. Korendyasov E.N. Russian interests in Africa. BRICS and Africa: Cooperation for Development, Moscow. Moscow: Institute for African Studies, 2013. P. 190.
8. Mugerva S.K. External Shocks and the Search for Diversification in Angola // Economic crisis in Africa: Perspectives on Policy Responses. M. Blomstrom, M. Lundahl (Eds.). Routledge. L., 2007.
9. Personal Interview, independent Angolan researcher in the energy field, Luanda, 19 February 2013.
10. African Economic Outlook (AEO). http://www.africaneconomicoutlook.org
11. BPI Investor Relations. URL:http://bpi.bancobpi.pt
12. OPEC Annual Statistical Bulletin 2010/2011 edition. URL:http://www.opec.org/opec_web/en/data_graphs/330.htm
13. The World Factbook 2013. CIA. URL: http:// http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/

УДК 001.895:339.727.22

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

И.В. Шевченко[1], Е.Н. Александрова[2], Е.О. Маслова[3]

FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN DEVELOPING INNOVATIVE ENVIRONMENT: THEORETICAL ASPECTS

I.V. Shevchenko, E.N. Alexandrova, E.O. Maslova

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, инновационная система, транснациональные корпорации.

Keywords: direct foreign investments, innovation system, transnational corporations.

В авторитетных отчетах и рейтингах экономического развития стран и регионов в последние годы при рассмотрении вопросов политики и стратегии конкурентоспособности на инновационной основе наряду с необходимостью создания и развития эффективных институциональных, правовых и экономических факторов, благоприятных для инновационной среды, выделяются прямые иностранные инвестиции (ПИИ) [10]. В общем случае ПИИ рассматриваются в качестве эффективного инструмента, позволяющего использовать иностранные сбережения, передавать знания и технологию, улучшать структуру человеческого капитала, поощрять предпринимательство, внедрять новые производственные и управленческие методы и стимулировать процесс обучения на предприятиях путем развития связей между иностранными филиалами и отечественными предприятиями. При этом перемещение инноваций между странами через потоки ПИИ обусловлено различными факторами: затратами, долгосрочными рыночными и технологическими возможностями национальной инфраструктуры, государственной политики, так и человеческими ресурсами и инструментами защиты прав интеллектуальной собственности.

[1] *Шевченко Игорь Викторович* – доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

[2] *Александрова Елена Николаевна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

[3] *Маслова Екатерина Олеговна* – аспирант кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет (г. Краснодар).

Общий объем накопленных ПИИ в мире за 20 лет возрос в 8,2 раза, до 19,1 трлн дол. в текущих ценах. Глобальные потоки ПИИ в 2011 г. превысили их средний докризисный уровень, достигнув 1,5 трлн дол., несмотря на потрясения в глобальной экономике, продолжающиеся последствия мирового финансово-экономического кризиса 2008−2009 гг. Этот прирост произошел на фоне увеличения прибылей ТНК и относительно высоких темпов экономического роста в развивающихся странах в течение года. Однако потоки ПИИ в 2011 г. по-прежнему оставались примерно на 23 % ниже пикового показателя 2007 г. (рис. 1).

Рис. 1. Потоки глобальных ПИИ в 2002–2012 гг. и прогноз
на 2013–2015 гг., млрд дол. (базовый сценарий) [13]

В 2012 г. объем глобальных ПИИ упал по сравнению с предыдущем годом на 18 % до 1,35 трлн дол. В числе факторов данного падения – общая неустойчивость мировой хозяйственной системы и неопределенность перспектив экономического развития ключевых стран и регионов. Глобальный поток ПИИ по итогам 2013 г. вырос на 11 % и составил 1,46 трлн дол. Таким образом, приток ПИИ почти достиг докризисных уровней и оказался выше, чем ожидали эксперты UNCTAD. Отметим, что в середине 2013 г. эксперты ЮНКТАД прогнозировали потоки ПИИ по итогам года на уровне 2012 г. – 1,45 трлн дол. В 2014 г. в рамках базового сценария прогнозируется рост объемов ПИИ до 1,6 трлн дол., а в 2015 г. до 1,8 трлн дол. (см. рис. 1) [12].

Одной из современных тенденций развития инвестиционного процесса является то, что объем накопленных ПИИ в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой постепенно растет. Если в 1990 г. данные показатели были равны 25 % и 0,08 %, то в 2000 г. они составили 23 % и 0,82 %, а в 2010 г. – уже 31 % и 3,6 %. Доля развитых стран снизилась на 10 % с 75 % в 2000 г. до 65 % в 2010 г. [14]. Потоки в развитые страны в 2011 г. выросли на 21 % – до 748 млрд дол. В развивающихся странах в 2011 г. ПИИ увеличились на 11 %, достигнув 684 млрд дол. В странах с переходной экономикой ПИИ увеличились на 25 % и составили 92 млрд дол. На долю развивающихся стран и стран с переходной экономикой пришлось соответственно 45 % и 6 % от глобальных ПИИ. Согласно данным ЮНКТАД, в 2012 г. мировыми лидерами по привлечению инвестиций стали развивающиеся страны, которые аккумулировали до 52 % глобального потока ПИИ. При этом большую долю в притоке ПИИ имеют страны Азии (30,1 %), в том числе страны Юго-Восточной Азии (24,1 %). Крупнейшими импортерами ПИИ уже несколько лет подряд остаются США и Китай, Россия занимает девятое место. В 2013 г. общая тенденция с распределением ПИИ по развитым и

развивающимся странам сохранилась: в развивающиеся страны поступило 759 млрд дол. (52 %) ПИИ, в развитые – 576 млрд дол., в страны с переходной экономикой – 126 млрд дол. В 2013 г. прирост ПИИ отмечается во всех трех группах стран.

По итогам 2013 г. страны BRICS получили более 20 % общемирового потока ПИИ, что вдвое больше показателя в докризисный период [12] (рис. 2).

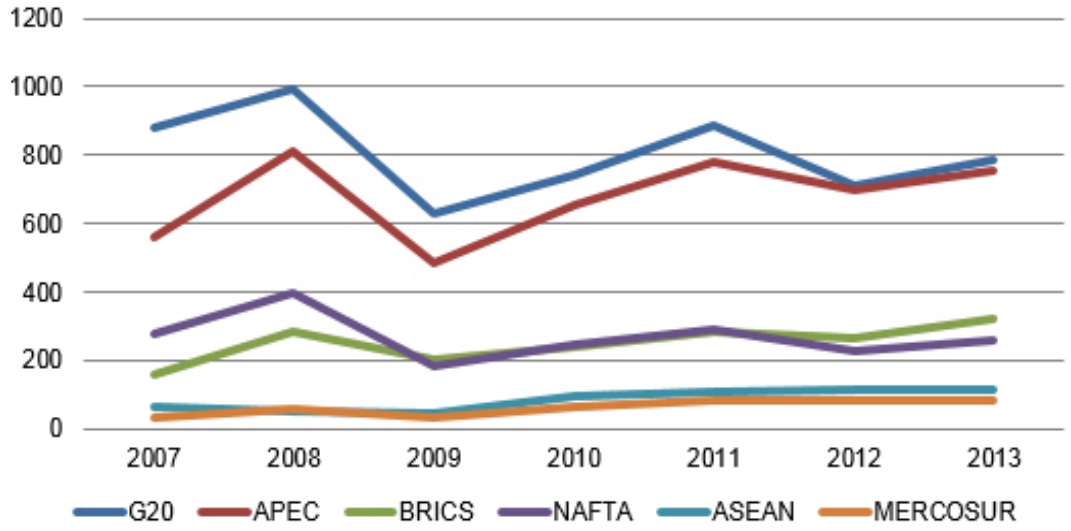


Рис. 2. Притоки ПИИ в ключевые группировки стран мировой экономики [12]

Таким образом, эта группа стран по-прежнему интересна инвесторам и активно сотрудничает в развитии инвестиционной активности. В пять стран группы БРИКС в 2013 г. вложено 322 млрд дол., что на 21 % выше по сравнению с 2012 г. По общему объему ПИИ в ЮАР гораздо ниже, чем в остальные государства, но зато они выросли на 126 %. ПИИ Бразилии сократились по итогам года на -4 %.

В странах с переходной экономикой, к которым UNCTAD относит все государства СНГ и Юго-Восточной Европы, отмечается в последние годы активизация инвестиционной активности – +45 % по итогам 2013 г. [13]. Основной получатель в этой группировке – Россия, которая по итогам 2013 г. стала третьей страной в мире – получателем ПИИ (+83 % до 94 млрд дол.). На показатели России в сфере ПИИ существенно повлияла сделка между российской компанией «Роснефть» и британской «BP», в результате которой последняя приобрела 18,5 % акций Роснефти в рамках сделки по продаже ТНК-BP. Важную роль в наращивании притоков ПИИ в 2013 г. сыграл Российский Фонд Прямых Инвестиций, который активно налаживал связи с иностранными партнерами. UNCTAD прогнозирует сохранение заданных темпов роста ПИИ в дальнейшем в том числе при условии успешной работы фонда. По итогам 2013 г. РФПИ заключил шесть долгосрочных партнерств и привлек в экономику России свыше 8 млрд дол., что в 3 раза больше по сравнению с 2012 г.

Крупнейшие страны получатели ПИИ в 2013 г. представлены на рис. 3.

Традиционно ключевыми генераторами ПИИ в мировой экономике являются ТНК, запасы ПИИ которых в 2012 г. выросли на 9 % до 23 трлн дол. Инновационный характер вывоза ПИИ ТНК в основном характерен для развитых стран, в то время как для ТНК развивающихся государств они играют меньшую роль. Очевидно, что в этом случае роль развивающихся стран в интернационализации НИОКР в глобальном масштабе незначительна. Как следствие, инновационная активность концентрируется в развитых странах и ТНК, оперирующих в них. Что касается развивающихся стран, то они получают инновации в большей степени через различные формы заимствования у развитых (результаты исследования основываются на опросах и анализе данных отчетности о расходах на инновации тысячи компании□) [11].

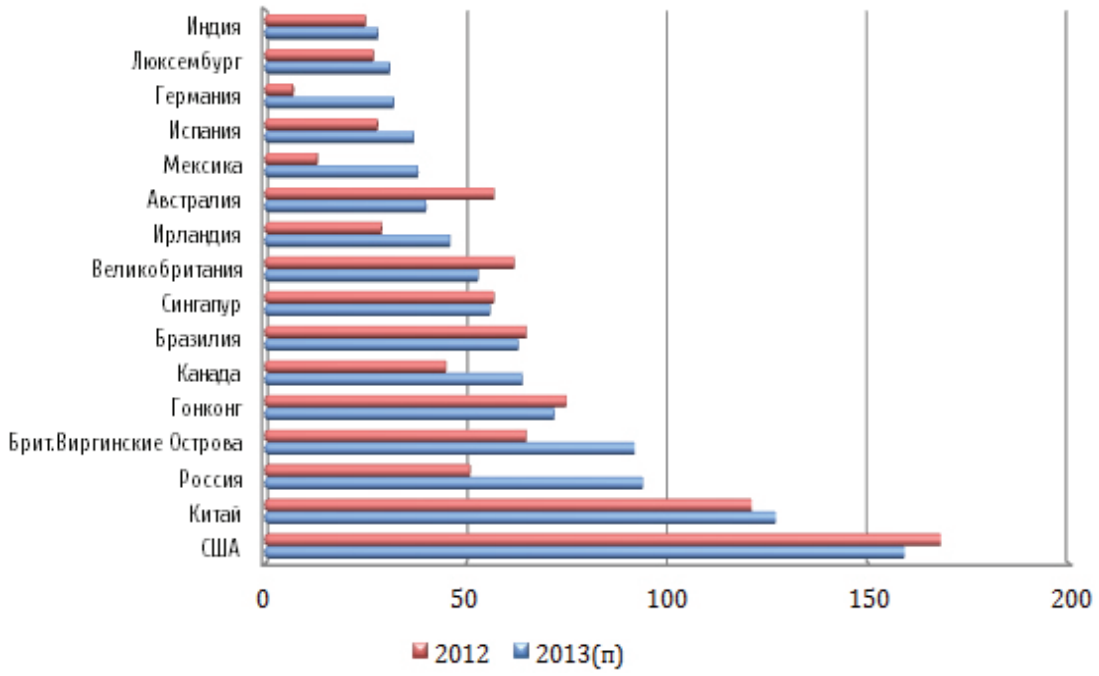
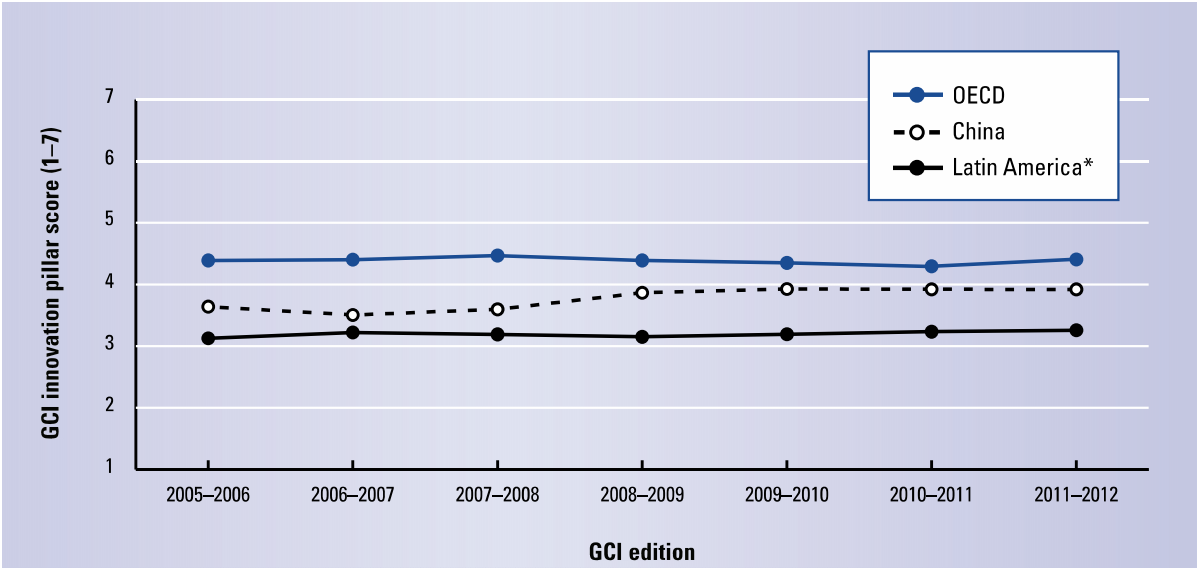


Рис. 3. Крупнейшие страны-реципиенты ПИИ в 2013 г., млрд дол. [13, 14]

Несмотря на то что развивающиеся страны все еще способны повысить свою производительность за счет заимствования существующих технологий или осуществления дополнительных усовершенствований в отраслях, достигших инновационной стадии развития, вместе с тем для экономик инновационного типа для повышения производительности этого уже не достаточно. В целях сохранения конкурентных преимуществ компании в таких странах вынуждены постоянно разрабатывать и внедрять передовые продукты и процессы, что в свою очередь требует благоприятной среды для инновационной деятельности, формируемой при поддержке как государственного, так и частного секторов. В частности, необходимы достаточные инвестиции в исследования и разработки (R&D), особенно в частном секторе, наличие высококачественных научно-исследовательских учреждений; широкое сотрудничество в исследованиях между университетами и промышленностью, а также эффективная защита прав интеллектуальной собственности. С учетом того что в развитых странах в последние годы отмечаются тенденции нестабильности макроэкономической ситуации и рост налогового бремени, важно чтобы государственный и частный секторы противостояли давлению сокращения расходов на R&D, которые важны для устойчивого роста в будущем.

Наряду с тем, что инновации традиционно доминируют как фактор конкурентоспособности в развитых странах, однако в последние десятилетия развивающиеся страны, прежде всего Китай и Индия, достаточно стремительно наращивают свои количественные и качественные показатели инновационной деятельности и становятся важными центрами R&D инвестиций, публикаций и использования патентов (рис. 4).

Например, в Китае в период с 2006 по 2020 г. запланировано к реализации 108 проектов по развитию науки и технологий. Более того в стране многие члены правительства сами являются высококвалифицированными учеными и инженерами. В соответствии с государственной концепцией Китая, страна должна даже в большей степени чем развитые государства зависеть от инноваций и науки в целях достижения существенного повышение производительности и экономического роста на устойчивой основе. Расходы на НИОКР в Китае в настоящее время составляют 1,7 % ВВП. Ожидается, что в следующем десятилетии КНР догонит США по объему расходов на науку. Быстро растут расходы на НИОКР и в Индии, в 2012 г. они достигли по некоторым оценкам 2 % ВВП.



*регион Латинская Америка включает такие основные страны, как Аргентина, Барбадос, Бразилия, Чили, Колумбия, Мексика, Панама, Коста Рика, Перу. На данные страны приходится до 90 % ВВП региона.

Рис. 4. Тенденции в изменении бальной оценки показателя «инновации» (innovation) в составе индекса глобальной конкурентоспособности (GCI) по методике ВЭФ для развитых и развивающихся стран [7]

Инновационный фактор в развивающихся странах позволяет национальным компаниям смещаться в сторону более высокой добавленной стоимости, в экономике создавать более высокооплачиваемые рабочие места и решать важные социальные проблемы. Однако чтобы повысить инновационный потенциал, государства должны прикладывать значительные усилия для развития инновационного потенциала, формировать инновационную среду. Процессы инвестирования инновационной деятельности требуют распределение значительных государственных и частных ресурсов на образование, развитие человеческого капитала и R&D [2]. В целях повышения эффективности этих инвестиций, странам необходимо прежде всего определить те области, где они могут достигать значимых конкурентных преимуществ. Кроме того, формирование благоприятной среды для инноваций требует повышения конкуренции в стране, реформирование образовательных и учебных систем, повышения их качества и обеспечения согласованности их функционирования с меняющимся требованиям фирм и стимулирования использования информационных и коммуникационных технологий во всех отраслях экономики. Государство также должно обеспечить достаточный доступ к финансовым ресурсам, разработку эффективной системы защиты прав интеллектуальной собственности, активной инновационной политики.

Инновации требует значительных объемов как государственных, так и частных инвестиций. Как показывает мировая практика рост расходов на научные исследования и разработки в развитых странах преимущественно осуществляется за счет предпринимательского сектора, что в свою очередь стимулирует расширение кооперации частного бизнеса с университетами и государственными исследовательскими центрами. Соотношение частного и государственного секторов в финансировании НИР стремиться к пропорции 70:30, но с колебаниями отражающими специфику отдельных стран. Например, Россия выделяется из других стран преимущественно государственным финансированием научных исследований, на государственный сектор приходится и значительная часть (по сравнению с развитыми странами) производимых инноваций в стране.

В ряде исследований вопрос влияния ПИИ на инновационное развитие страны рассматривается с тех позиций, что иностранный капитал в целом оказывает положительное прямое и косвенное воздействие на принимающую экономику.

Во-первых, предприятия с иностранными инвестициями увеличивают приток капитала в страну и обеспечивают рост занятости.

Во-вторых, такой капитал обеспечивает приток новых технологий, знаний, опыта и человеческого капитала, которые впоследствии используются местными фирмами. Поэтому на уровне государственной политики как правило оказывается существенная административная и организационная поддержка в привлечении ПИИ.

Вместе с тем положительное влияние ПИИ на принимающую экономику зависит от многих факторов, в том числе вида и формы (инвестиции с нуля, слияния и поглощения) ПИИ, отраслевой диверсификации на национальном и региональном уровнях, размера рынка и других характеристик.

В ряде принимающих стран в последние годы предпринимается ряд инициатив на государственном уровне по привлечению ПИИ на основе того, что приток прямых иностранных инвестиций способен обновить технологические возможности и навыки, повысить уровень конкурентоспособность местных фирм [1].

Трансфер инноваций от международной компании в принимающую экономику как правило относится к косвенным эффектам влияния ПИИ на страну базирования [6]. Положительный внешний эффект воздействия ПИИ на инновационную систему принимающей страны заключается в том, что чем больше местные фирмы знают, когда иностранные ТНК выходят на национальный рынок, тем больше вероятность того, что они будут иметь возможность учиться и имитировать технологии этих компаний. Таким образом, фирмы усваивают внешнюю информацию и применяют полученные знания.

В мировой практике известны несколько основных каналов трансфера инноваций от ТНК в принимающую страну:

– общие каналы трансфера инноваций: лицензирование, торговля, входящие потоки ПИИ, межфирменная кооперация (например, совместные предприятия);

– трансфер инноваций через зарубежные подразделения компаний, оперирующих в принимающей стране подразделяется по горизонтали (внутриотраслевой эффект) и по вертикали (межотраслевой). Вертикальный канал может быть подразделен на нисходящий (к внутренним потребителям) и восходящий (к внутренним поставщикам).

В экономической литературе также выделяют формальные (заказанное изделие, патент, ноу-хау, оказание отдельных видов услуг) и неформальные (личное общение специалистов, не оформленная документально имитация продукции и технологий производства и управления, смена работы квалифицированных сотрудников) каналы передачи инноваций в страну.

Обобщенно влияние ПИИ на инновационное развитие страны-реципиента иностранного капитала может быть представлено прямым и косвенным влиянием, основные формы которого отражены на рис. 5.

В исследованиях Бломстрома и Кокко выделены следующие общие направления распространения знаний и инноваций от подразделений иностранных ТНК к местным компаниям в принимающей стране [3]:

– имитация и демонстрационные эффекты, которые реализуются с помощью реверс-инжиниринга: фирма приобретает иностранный продукт, анализирует его и таким образом детально изучает технологию. В данном случае отечественным компаниям не нужны ПИИ для получения новых знаний, поскольку импорта может быть достаточно для этой цели. Если иностранные ТНК базируются в стране то национальным фирмам с точки зрения управленческих и организационных инноваций легче подражать и копировать конкурента;

– имитация и сотрудничество: связи с иностранными компаниями позволяют местным фирмам изучить технологии и практические вопросы экспорта и выхода на зарубежные рынки;

– мобильность человеческого капитала. Когда зарубежные ТНК передают практические знания или технологии своим филиалам они вынуждены обучать своих сотрудников в принимающей стране. Впоследствии полученные управленческие и технические знания могут стать доступными местным компаниям в случае если сотрудники зарубежных подразделений

ТНК переходят на другую работу или организуют свой собственный бизнес. В ряде эмпирических исследований доказывается, что именно мобильность рабочей силы между фирмами является наиболее важным механизмом передачи технологий и знаний [8; 9];

– конкуренция. Деятельность иностранных компаний, обладающих более передовыми знаниями и инновациями, вынуждает фирмы в принимающих странах использовать более эффективно существующие технологии и ресурсы и / или переходить на более передовые технологии. При этом следует учитывать, что конкурентное давление со стороны иностранного бизнеса может привести к обратному результату: эффекту вытеснения местных фирм или эффекту захвата бизнеса [4].

Рис. 5. Влияние ПИИ на инновационное развитие страны-реципиента иностранного капитала [16]

ПИИ оказывают не только прямое воздействие на инновационное развитие экономик стран и регионов, заключающееся в проведении компаниями и фирмами с участием иностранных инвестиций НИОКР, ввозе из-за рубежа более совершенных для страны-реципиента ПИИ технологий производства и управления и передового оборудования, организации производства более совершенной продукции, компании с участием иностранных инвестиций также оказывают косвенное воздействие на национальные инновационные процессы в стране-реципиенте. Согласно исследованиям американского экономиста Р. Финдли, современные технологии производства и методы управления в компаниях с иностранным капиталом имеют возможность быть распространенными среди национальных компаний страны-реципиента ПИИ [15].

Согласно практике стран ЕС, иностранные компании в общем случае выступают в качестве катализаторов для отечественных поставщиков к внедрению технологических инноваций. При этом иностранные фирмы не вытесняют внутренние инновации в той же отрасли, и есть положительные эффекты с повышенной поглощающей способностью. Важным результатом является и то, что технологические инновации местных фирм и иностранных фирм значительно положительно коррелируют. Другими словами, внедрение технологических нововведений отечественных и зарубежных фирм взаимосвязано и способно обеспечить значительной синергетический эффект [5].

Таким образом, стимулирующая роль ПИИ в развитии инновационной деятельности в стране, определяется не только притоком иностранного капитала, но и созданием рабочих мест, развитием прямых и обратных связей с местными потребителями и поставщиками, передачей знаний и управленческого опыта. Эти положительные эффекты будут очевиднее при соблюдении следующих условий:

1) высокой степени интернационализации местных компаний: интернационализация фирм оказывает положительное влияние на рост технологических возможностей, производительности труда и заработной платы, а также совокупную производительность экономики страны в целом;

2) обеспечения тесной взаимосвязи между иностранными вложениями и соответствующим уровнем квалификации рабочей силы, поскольку дорогостоящее и высокопроизводительное оборудование не принесет должного эффекта при низкой квалификации обслуживающего его персонала;

3) наличие динамичной национальной бизнес среды, улучшения доступа к международным рынкам, проработанной политики и законодательства в области конкуренции и осуществления инвестиционной политики в качестве одной из составных частей национальных стратегий в области развития. В частности, необходимы достаточные инвестиции в исследования и разработки, особенно в частном секторе, наличие высококачественных научно-исследовательских учреждений; широкое сотрудничество в исследованиях между университетами и промышленностью, а также эффективная защита прав интеллектуальной собственности. С учетом того что в развитых странах в последние годы отмечаются тенденции нестабильности макроэкономической ситуации и рост налогового бремени, важно чтобы государственный и частный секторы противостояли давлению сокращения расходов на R&D, которые важны для устойчивого роста в будущем.

Подводя итог сказанному, отметим, что по мере развития экономики, роль прямых трансграничных капиталопотоков возрастает, так как они обеспечивают инновационный характер развития национальной экономики и повышают ее конкурентоспособность, тем самым способствуют переходу страны на новый этап развития. Компании с участием иностранных инвестиций могут оказывать на инновационное развитие страны-реципиента ПИИ как прямое влияние (осуществление НИОКР, импорт наиболее передовых технологий производства и управления, использование современного оборудования), так и косвенное (повышение квалификации местных специалистов, развитие связей между компаниями с иностранным капиталом и национальными потребителями и поставщиками, конкуренция между компаниями с участием иностранных инвестиций и национальными конкурентами, возможность ускорения инновационного развития национальных производителей). Очевидно, что инновационность развития предполагает сбалансированность инвестиционного процесса, регулируемого, прежде всего, государством, в том числе посредством международного движения капитала.

Литература

1. Шевченко И.В., Александрова Е.Н. Инновационная экономика: вопросы теории и основные тенденции развития // Финансы и кредит. 2005. № 14.

2. Шевченко И.В., Александрова Е.Н., Савранский П.В., Дзидзоев К.В. Теоретические и практические аспекты государственного регулирования инновационной сферы как элемента инновационной системы России // Финансы и кредит. 2007. № 31.

3. Blomström, M., Kokko, A. Multinational Corporations and Spillovers, Journal of Economic Surveys, 12(3), 1998. pp. 247–277.

4. Dunning, J.H. Multinational Enterprises and the Global Economy, Wokingham, Addison Wesley, 1993.

5. ECB Convergence Report. May, 2010.

6. Falk, M., Falk, R., Wolfmayr, Y. (coord.), Bruno, R., Driffield, N., Hunya, G., Knell, M., Kowalewski, O., Napiórkowski, T., Radlo, M., Stöllinger, R., Temouri, Y., Weresa, M. FDI flows and impacts on the competitiveness of the EU industry, Background Report to the European Competitiveness Report, carried out under the Framework Service Contract No ENTR/2009/033, European Commission. 2012.

7. Global Competitiveness Report 2012–2013. World Economic Forum, Geneva, 2012.

8. Martins, P.S. Paying More to Hire the Best? Foreign Firms, Wages, and Worker. Mobility // Economic Inquiry, 49(2), 2011. P. 349–363.
9. Pesola, H. Labour Mobility and Returns to Experience in Foreign Firms // The Scandinavian Journal of Economics, 113(3), 2011, P. 637–664.
10. Global Competitiveness Report 2010–2011. World Economic Forum, 2011. URL: http://www.gcr.weforum.org/
11. Global Innovation 1000 Study. Electronic resource: http://www.booz.com/global/home/
12. UNCTAD. Electronic resource: http://www.unctad.org
13. UNCTAD FDI/TNC database. Electronic resource: http://www.unctad.org
14. World Organization of Creditors (WOC). Electronic resource: http://woc-org.com/
15. Findlay R. Relative Backwardness, Direct Foreign Investment, and the Transfer of Technology: A Simple Dynamic Model // The Quarterly Journal of Economics Vol. 92, No. 1 (Feb., 1978). P. 1–16.
16. Bolaev Arasha Valerievich The Main Ways of Influence of Attraction of Foreign Direct Investment on the Innovative Development of National Economy by the Examples of China and Russia. Electronic resource: http://www.uecs.ru/logistika/item/2775-2014-02-22-06-55-27

УДК 330.45

МОДЕЛЬ ВЫБОРА ЧАСТНОГО ПАРТНЕРА ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ДОРОЖНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

***Д.В. Шитиков*[1]**

MODE OF CHOICE OF A PRIVATE PARTNER FOR IMPLEMENTATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS IN ROAD CONSTRUCTION

D.V. Shitikov

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, дорожное строительство, торги.
Keywords: public-private partnership, road construction, tenders.

Одной из главных проблем в дорожной инфраструктуре на сегодняшний момент является нехватка государственных средств на строительство, модернизацию и поддержание дорожной сети. Поэтому в мировой практике проявляется тенденция заинтересованности правительства многих стран в государственно-частном партнерстве (ГЧП), как способа привлечения частного финансирования.

По прогнозам Федерального управления автомобильных дорог США [5, с. 51] рынок проектов, заключенных по схеме ГЧП, значительно возрастет в течение следующих 10 лет в сравнении с традиционными схемами финансирования дорожного хозяйства. Причем объем последних должен наоборот сократиться, как менее эффективный ресурс. Основными видами ГЧП для реализации проектов транспортной инфраструктуры по прогнозам являются:

1. DB – строительство новых дорог средней или большой пропускной способности, либо реконструкция существующих дорог;
2. DBOM – строительство новых дорог на платной или бесплатной основе для физических пользователей;
3. DBFO – создание платных автомобильных дорог;
4. Концессионные соглашения – передача в эксплуатацию частному сектору существующих и строительство новых платных дорог;

Соглашение о совместном развитии – создание новых дорог и увеличение транзитных мощностей.

Поскольку в основе контрактов на реализацию проектов ГЧП в дорожном строительстве лежит «продажа услуг», их необходимо отнести к закупкам для государственных нужд. Однако сложность такого контракта потребует существенно большей скрупулезности в под-

[1] *Шитиков Дмитрий Викторович* – соискатель кафедры экономики и основ предпринимательства, Воронежский государственный архитектурно-строительный университет (г. Воронеж).

готовке конкурсной документации и проекта государственного контракта. Главной проблемой при определении победителя является большая продолжительность данных проектов. В соответствии с этим целесообразно в долгосрочной перспективе учитывать не только изначальные капиталовложения, но и последующие денежные потоки, возникающие в процессе жизненного цикла объекта:

$$NPV=\sum_{t=0}^{n}\frac{FCF_t}{(1+k)^t} \rightarrow \max, \quad (1)$$

где NPV – чистая приведенная стоимость от реализации проекта;

FCF_t – денежный поток в году t;

n – срок проекта в годах;

k – безрисковая норма дисконта (принимается по учетной ставке Центрального банка России), в долях;

Целесообразно выбирать победителя на осуществление проекта с максимальным значением NPV, так как это отвечает принципам рыночной экономики о наиболее эффективной инвестиционной деятельности [1, с. 56].

При формировании критерия максимизации NPV следует учесть его структуру, состоящую из двух основных частей: COF (затрат частного сектора на реализацию проекта) и CIF (оплата бюджетом услуги по предоставлению объекта в пользование).

$$NPV = \sum_{t=0}^{n}\frac{COF_t}{(1+k)^t} + \sum_{t=0}^{n}\frac{CIF_t}{(1+k)^t} \rightarrow \max, \quad (2)$$

COF_t – затраты на реализацию проекта года t;

CIF_t – доходы от реализации проекта года t;

Целевая функция государственного партнера выглядит:

$$F = \sum_{t=0}^{n}\frac{CIF_t}{(1+k)^t} \rightarrow \min, \quad (3)$$

То есть государственному партнеру выгодно минимизировать дисконтированную сумму ежегодных выплат подрядчику.

При этом целевые функции заказчика и подрядчика входят в определенное противоречие, вполне объяснимое их целями деятельности: для подрядчика – максимизация прибыли, для госзаказчика – реализация проекта с минимальными затратами. Это противоречие устраняется за счет введения в структуру целевой функции коэффициента P, снижающего NPV участника торгов с целью получения конкурентных преимуществ на торгах.

Величина P рассчитывается как коэффициент оптимума для целевой функции госзаказчика.

Для $F(x) \rightarrow \min$;

$$P_i = \frac{\delta * \sum CIF_{max} - \sum CIF_i}{\delta * \sum CIFX_{max} - \sum CIF_{min}} \rightarrow 1, \quad (4)$$

где $\sum CIF_{max}$ – верхняя граница тарифа оплаты бюджетом услуги по предоставлению объекта в пользование;

$\sum CIF_{min}$ – минимальное предложение по оплате своих услуг участников конкурса;

$\sum CIF_i$ – предложение по оплате своих услуг i-го участника конкурса;

δ – поправочный коэффициент влияния цены контракта, устанавливается экспертным путем;

CIF_{max} устанавливается государственным партнером, как верхняя граница по оплате услуг частного партнера аналогично начальной цене предмета торгов при современной системе аукционов.

Коэффициент P принадлежит диапазону [0; 1].

С учетом коэффициента P формула NPV участников торгов примет вид:

$$NPV = \sum_{t=0}^{n} \frac{COF_t}{(1+k)^t} + P \sum_{t=0}^{n} \frac{CIF_t}{(1+k)^t} \rightarrow \max, \quad (5)$$

Благодаря этому, для победы в конкурсе или аукционе участникам торгов необходимо снижать не только собственные затраты, но и оплату их услуг со стороны государственного партнера.

При определении наиболее эффективного NPV необходимо обратить внимание, что фактические затраты подрядчика по содержанию объекта могут отличаться от запланированных. Поэтому при дисконтировании денежных потоков затрат подрядчика необходимо ввести дополнительную ставку за риск k_r. Дисконтирование с учетом рисков можно произвести по аналогии с критерием MIRR.

При этом доходы от проекта дисконтируются к настоящему времени PV с учетом риска k_r и безрисковой ставки k, а затраты вначале дисконтируются к будущей стоимости FV с учетом k_r и k, а затем приводятся к изначальной стоимости с помощью безрисковой ставки:

$$NPV = \frac{\sum_{t=0}^{n} COF_t (1+k+k_r)^{n-t}}{(1+k)^n} + P \sum_{t=0}^{n} \frac{CIF_t}{(1+k+k_r)^t}, \quad (6)$$

Участники торгов могут снижать свой показатель риска k_r при проведении предквалификационного отбора, который дает интегральную характеристику надежности участникам торгов.

Предквалификационный отбор должен проходить в рамках сравнительного анализа коэффициентов со средними показателями по отрасли.

Данные показатели удобны тем, что могут быть легко рассчитаны по данным бухгалтерской отчетности. Метод расчета финансовых коэффициентов удобен тем, что частные партнеры, заключающие контракты на 20–30 лет, могут быть представлены в виде инвестиционных компаний без наличия специальных основных фондов, но аккумулирующих денежные средства и привлекающих субподрядные фирмы в течение реализации проекта. Этому соответствуют последние мировые тенденции ГЧП в области инфраструктурных инвестиций. Так в 2010 г. CalPERS, крупнейший пенсионный фонд США, купил долю в лондонском аэропорту Гатвик. А в январе 2011 г. канадская Alberta Investment Management, управляющая пенсионными активами на 70 млрд дол. объявила о намерении приобрести 50 % акций чилийского оператора платных дорог Autopista Central на сумму 2,65 млрд дол. В целом, по данным компании Prequin, в 2006–2010 гг. специализированные инфраструктурные фонды привлекли 149,2 млрд дол. [2, с. 32].

Участники, не проходящие по ключевым коэффициентам, представляют повышенный риск для государственного партнера и не должны допускаться до основного этапа торгов.

Для этого, для каждого показателя вводится коэффициент оптимума q, рассчитываемый по формуле:

Для F(x) → min

$$q = \frac{X_{max} - X_i}{X_{max} - X_{min}} \rightarrow 1, \quad (7)$$

Для F(x) → max

$$q = \frac{X_i - X_{min}}{X_{max} - X_{min}} \rightarrow 1, \quad (8)$$

Таким образом, значения всех коэффициентов стремятся к 1. Коэффициент оптимума для каждого показателя будет принадлежать диапазону [0; 1].

$$R_j = \frac{\sum_{i=1}^{m} q_i}{m}, \quad (9)$$

где R_j – интегральный показатель надежности *j*-го участника;

q_i – коэффициент оптимума *i*-го показателя;

m – количество показателей;

Пример определения интегрального показателя надежности представлен в таблице.

Варианты учета интегрального показателя надежности

Ключевые коэффициенты	Участники предквалифиционного отбора		
	П1	П2	П3
Текущая ликвидность	0,8	0,5	1
Быстрая ликвидность	0,7	0,6	1
Оборот активов	0,7	1	0,4
Оборот основных средств	0,6	1	0,5
Коэффициент левериджа	0,7	1	0,6
Рентабельность выручки	0,8	0,5	1
Рентабельность активов	0,7	1	0,4
Рентабельность собственного капитала	0,7	1	0,4
Интегральный показатель надежности *j*-го участника, *Rj*	0,06	0,15	0,02

Также для снижения риска госзаказчика необходимо информация о достаточном техническом оснащение и наличие кадров претендентов на заключение контракта. Инвестиционные компании, не имеющие собственные строительные ресурсы, должны предоставить предварительные договора с субподрядными организациями и информацию о наличии необходимых технических ресурсов и работников для осуществления работ в соответствии с проектной документацией, разработанной претендентом на участие в торгах [3, с. 13].

Показатель оснащенности техническими ресурсами и кадрами Tj-ого участника рассчитывается по формуле:

$$T_j = \frac{\frac{\sum_{i=1}^{m} li}{m}}{100}, \quad (10)$$

где l_i – *i*-й показатель оснащенности, %;

С учетом большой продолжительности реализации проектов ГЧП в дорожном строительстве необходимо рассматривать интегральный показатель в динамике. Это можно сделать с помощью коэффициента вариации CV для каждого i-ого показателя.

Анализ показателей в данном случае будет представлен в ретроспективном виде на основании данных прошлых периодов.

$$CV_i = \frac{\sigma i}{\bar{A}i}, \quad (11)$$

где CV_i – коэффициента вариации *i*-го показателя;

σ_i – среднеквадратическое отклонение *i*-го показателя;

$\bar{A}_i$ – средняя величина *i*-го показателя по данным за периоды;

Так как в анализе используются исторические данные, то рассчитывается эмпирическое σ.

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{t=1}^{n} (\bar{A}_t - \bar{A})^2}{n-1}}, \quad (12)$$

где $\bar{A}_t$ – фактическая величина показателя в году *t*;

На основе полученных данных можно рассчитать коэффициент автономного риска j-ого участника ACV_j

$$ACV_j = \frac{\sum_{i=1}^{m} CVi}{m}, \quad (13)$$

Коэффициент автономного риска показывает стабильность компании во времени и стремится к минимуму ACV→min.

Поскольку $R_j \rightarrow 1$, то необходимо привести оба показателя к одному виду.

Для этого воспользуемся коэффициент оптимума q_{ACV}

$$q_{ACVj} = \frac{ACV_{max} - ACV_i}{ACV_{max} - ACV_{min}} \rightarrow 1, \quad (14)$$

Коэффициент оптимума j-ого участника q_{ACV}представляет собой коэффициент автономного риска.

Общий интегральный показатель для j-го участника рассчитывается:

$$GR_j = R_j x T_j x q_{ACVj}, \quad (15)$$

В данном случае, если показатели участника торгов стабильны во времени, то риски для заказчика снижаются, и общий интегральный показатель участника → 1.

Величина k_r будет представлена как

$$k_r = (1 - GR) \cdot \gamma/100, \quad (16)$$

где γ – поправочный коэффициент сложности объекта контракта, устанавливается экспертным путем;

Важным условием является то, что k_r должна изменяться в зависимости от стоимости проекта для госзаказчика (цены предмета торгов) и сложности проекта при помощи поправочных коэффициентов δ и γ.

Однако в случае если проект имеет крайне длительный горизонтстроительства, как это имеет место для строительства дорог в сложных природных условиях, отдаленные капитальные вложения с учетом дисконтирования будут стремиться к 0 и оказывать небольшое влияние на NPV:

$$\lim_{t\to\infty} \frac{\left(\sum_{t=0}^{n} COF_t(1+k+k_r)^{n-t}\right)}{(1+k)^n} + P\sum_{t=0}^{n}\frac{CIF_t}{(1+k+k_r)^t} = \frac{\sum_{t=0}^{n} COF_t(1+k)^{n-t}}{(1+k)^n} + P\sum_{t=0}^{n}\frac{CIF_t}{(1+k+k_r)^t}$$

,(17)

В этом случае необходимо воспользоваться формулой Гордона [4, с. 468]:

$$Vop, N = \frac{FCF_{N+1}}{k-g}, \quad (18)$$

Vop, N – стоимость операций в конце периода планирования, равная приведенному значению всех свободных потоков денежных средств далее конца этого периода, дисконтированному к этому моменту;

N – период, к которому дисконтируются денежные потоки;

k – стоимость денежных средств в долях;

g – темп изменения денежных потоков;

Формула Гордона применяется также в тех случаях, когда денежные потоки изменяются во времени с одинаковой скоростью g.

С применением формулы Гордона стоимость контракта выглядит:

$$NPV = \frac{\sum_{t=0}^{N} COF_t(1+k+k_r b\gamma)^{N-t}}{(1+k)^N} + \frac{\left(\frac{COF_{N+1}}{k-g}\right)}{(1+k)^N} + P\sum_{t=0}^{n}\frac{CIF_t}{(1+k)^t}, \quad (19)$$

Приведенная модель определения частного партнера для реализации проектов государственно-частного партнерства в дорожном строительстве позволит обеспечить прямое финансовое участие инвесторов и строительных компаний с учетом риска для государственного сектора, что создает условия для повышения эффективности инвестирования и дает предпосылки для всех участников инвестиционного процесса в экономии денежных средств и достижении долгосрочных позитивных результатов своей деятельности.

Литература

1. Гасилов В.В., Шитиков Д.В., Шитиков В.В. Экономико-математическая модель управления инвестициями в дорожном строительстве // Экономическое прогнозирование: модели и методы: материалы VIII Междунар. науч.-практ. конф. Воронеж: Издательство Воронежского ЦНТИ, 2012.
2. Попов А. Все на перестройку земли // РБК. 2011. № 3.
3. Черкасов А.В. Инвестиционные возможности в сфере автомобильных дорог. Перспективные проекты платных автомобильных дорог в Российской Федерации // Частно-государственное партнерство в России: финансирование проектов в условиях международной конкуренции. 2007.
4. Бригхем Ю.Ф., Эрхардт М.С. Финансовый менеджмент. СПб.: Питер, 2009.
5. Государственно-частное партнерство в проектах транспортной инфраструктуры в США // Руководства по внедрению. – Федеральное управление автомобильных дорог. – Вашингтон, 2007. – 140 с.

УДК 316.4

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ВЕКТОР РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Е.В. Шубенкова[1], Д.А. Лебедева[2]

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AS VECTOR DEVELOPMENT CO-TEMPORARY BUSINESS IN RUSSIA

E.V. Shubenkova, D.A. Lebedeva

Ключевые слова: социальное предпринимательство, социальный предприниматель, социальный проект, социальные проблемы, социально ориентированная экономика.

Keywords: social entrepreneurship, social entrepreneur, social project, social problems, socially oriented economy.

Конституция провозглашает Российскую Федерацию социальным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Здесь охраняются труд и здоровье людей, устанавливается гарантированный минимальный размер оплаты труда, обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты.

Термин «социальный» для граждан Российской Федерации в основном ассоциируется с какими-то бесплатными и чаще всего некачественными товарами и услугами. Социальное предпринимательство «в корне» должно поменять отношение населения к данному понятию.

Социальное предпринимательство – находящаяся на стадии становления область деятельности, ориентированная на формирование и развитие организации, основной целью которой является решение социальных и экологических проблем во всем мире. Иными словами, социальное предпринимательство – это бизнес-деятельность, первоочередной целью которой не является прибыль. То есть социальный предприниматель является неким новатором в бизнес-сообществе, его деятельность находится на стыке благотворительности и получения прибыли.

Для отечественной практики понятие это новое, на настоящий момент времени ни в одном федеральном законе или ином нормативном правовом акте Российской Федерации не дается определение вышеназванному термину. Так, еще в сентябре 2013 г. Комитет Совета Федерации по социальной политике подготовил поправки ко второму чтению законопроекта «Об основах социального обслуживания населения в РФ», вводящие в федеральное законодательство термины «социальный предприниматель» и «социальное предпринимательство». Но в 2014 г. в данном направлении ничего не изменилось. Невозможно предоставлять поддержку социальному предпринимателю, не имея комплексной законодательной основы содействия развитию этого важного для общества сектора экономики. Таким образом, статус социального предпринимателя на сегодняшний день не является легитимным и не может рассматриваться наравне с некоммерческими организациями и малым бизнесом.

Однако следует добавить, что все же в данном направлении ведутся работы. В рамках проводимых Министерством экономического развития мероприятий, субъектам РФ предоставляются субсидии для софинансирования создания региональных центров социального предпринимательства, для грантовой поддержки социальных предпринимателей, в том числе

[1] *Шубенкова Евгения Валериевна*, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики труда и управления персоналом, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (г. Москва).

[2] *Лебедева Дарья Александровна*, аспирант кафедры экономики труда и управления персоналом, ассистент кафедры экономики труда и управления персоналом, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (г. Москва).

обеспечивающих занятость многодетным матерям, инвалидам, людям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации, а также развивающих проекты в сфере дошкольного и дополнительного образования, досуга детей. Важно подчеркнуть, что одним из основных направлений деятельности социального предприятия является трудоустройство социально незащищённых слоёв населения, в частности инвалидов.

Примером первого социального проекта в России является «Дом Трудолюбия», основанный святым праведным Иоаном Кронштадтским в конце XIX в. Основной идеей было создание не только благотворительной, но и трудовой помощи тем, кто внезапно оказался в бедственной ситуации. Главным условием работы в «Доме Трудолюбия» являлось добровольность труда, в отличие от иных учреждений, организованных еще со времен Петра I, куда принудительно отправляли задержанных за тунеядство и нищенство.

Также интересно рассмотреть современные примеры социального предпринимательства в Российской Федерации.

1. «Школа фермеров», основателем которой является индивидуальный предприниматель В.В. Горелов. «Школа фермеров» направлена на адаптацию и подготовку выпускников детских домов Перми для осуществления предпринимательской деятельности в сфере сельского хозяйства. Участие в данном проекте даёт возможность выпускникам детских домов овладевать профессией, чувствовать себя социально защищенными, получать достойную оплату за труд. Таким образом, осиротевшие дети становятся вовлеченными в общественные отношения. Важной идеей «Школы фермеров» является привлечение молодежи к работе на селе и воспитание самостоятельных молодых фермеров, способных вести доходный бизнес.

2. ООО «Новые реабилитационные технологии «Доспехи». «Доспехи» представляют собой ортопедическую систему, которая позволяет человеку с повреждениями спинного мозга вставать, стоять, садиться, передвигаться без посторонней помощи. Она была разработана и запатентована Алексеем Налогиным, инвалидом-спинальником. Производство ортопедических систем было организовано достаточно в крупных масштабах на базе медицинского центра Российского государственного медицинского университета.

3. Творческая мастерская «Веселый войлок». Целью проекта является создание творческой мастерской по изготовлению дизайнерских игрушек-сувениров и бижутерии из войлока в городе Рыбинске. В реализации данного проекта участвуют многодетные матери из малообеспеченных семей, не имеющие возможности работать на условиях полной занятости и нуждающиеся в надомной работе.

По данным Агентства стратегических инициатив, сегодня в России социальным предпринимательством в том или ином виде занимается только около 1 % компаний, для улучшения ситуации необходимо увеличить этот процент хотя бы до 10 %.

Деятельность российских социальных предприятий направлена на создание определённой социальной ценности, но при этом экономическая ценность теряет свою значимость. Внешние источники финансирования – основной ресурс их деятельности, что ставит под вопрос устойчивость социального предприятия, хотя в социальном предпринимательстве основной идеей является развитие за счет собственных средств. В основу деятельности социального предприятия России, как мы видим из примеров, положена идея решения проблем локального масштаба, т.е. отсутствует глобальная идея и возможность масштабируемости, что ставит под вопрос эффективность деятельности предприятия в долгосрочной перспективе. К тому же российские социальные предприятия чаще используют уже существующие методы решения социальных проблем в России, т.е. обладают довольно низкой степенью инновационности.

К сожалению, в настоящее о время, на этапе становления в Российской Федерации социального предпринимательства, говорить о нем как о самостоятельной области деятельности еще рано, так как масштабы данной деятельности весьма незначительны в рамках нашего государства. Но, безусловно, именно такой бизнес во многом должен определять будущее развитие социально ориентированных экономик.

Литература

1. Конституция Российской Федерации. URL: http://www.constitution.ru/
2. Андреева А. Когда спасение утопающих становится делом // Бизнес России. 2013. № 5.
3. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования / отв. ред. А.А. Московская // Высшая школа экономики. 2011.

УДК 338.012

КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ЕЕ ОЦЕНКЕ

Е.Н. Ялунина[1]

CRITERIA OF MANAGEMENT EFFICIENCY OF FOOD INDUSTRY AND METHODOLOGICAL APPROACH TO ITS ASSESSMENT

E.N. Yalunina

Ключевые слова: предприятие, управление, пищевая промышленность, система показателей, объем производства, прибыль.

Keywords: enterprise, management, food industry, system of indicators, volume of production, profit.

Определение макроэффективности управления пищевой промышленностью сформировано нами ранее. Отсюда применительно системе государственного управления эффективность (в широком смысле) следует рассматривать как комплексную характеристику потенциальных и реальных результатов функционирования управляемых отраслей с учетом степени соответствия полученных результатов целям и задачам, определенных на государственном уровне управления. Эти результаты оцениваются по выбранным критериальным направлениям на основе различных методов. Наибольшее внимание и практическое применение, по нашему мнению, заслуживают методы количественного измерения результатов функционирования пищевой отрасли, динамики их изменения во времени, сравнения с нормативными, прогнозными или средними по промышленности значениями, а также графические методы их анализа и представления.

Система показателей оценки эффективности управления на уровне пищевой промышленности РФ представлена в табл. 1.

Одним из важных направлений государственного управления является реализация промышленной политики, в русле которой развивается пищевая промышленность. В этой связи представляет интерес изучение результатов пищевой отрасли в контексте тенденций изменения объемов и структуры промышленности РФ в целом (табл. 2).

Основными показателями тенденции развития отечественной промышленности является индекс производства, динамика которого представлена в табл. 3.

Общая характеристика пищевой промышленности России представлена в табл. 4.

На протяжении 2008–2012 гг. пищевая промышленность в целом проявляла стабильный рост во многом благодаря проведенной приватизации. Однако на этот период пришелся мировой финансовый кризис 2008 г., немного притормозивший развитие пищевой промышленности, в результате чего уменьшилось количество предприятий по производству пищевых продуктов, напитков и табака, которых к началу 2010 г. уже было 43 тыс. (вместо 50 тыс. в 2006 г.) – явная тенденция консолидации рынка путем слияния и поглощений. Кризис привел к сокращению числа работающих в отрасли до 1,3 млн чел. Негативно он проявился и на зарплате работников отрасли. В 2012 г. средняя заработная плата здесь составила 21 361 р. в месяц, что хоть в 2,5 раза больше прожиточного минимума, все же не превышает среднюю заработную плату по РФ.

[1] *Ялунина Екатерина Николаевна* – кандидат экономических наук, доцент, филиал Уральского государственного экономического университета (г. Нижний Тагил).

Таблица 1

Рекомендуемая система показателей оценки эффективности управления на уровне пищевой промышленности РФ

Показатель	Экономический смысл	Способ расчета
Доля участия пищевой промышленности в создании ВВП	Общий результат от межотраслевой и внутриотраслевой интеграции	$\frac{ВВП\ от\ ПП}{ВВП\ по\ РФ} \times 100\%$ ПП – пищевая промышленность
Темп роста добавленной стоимости в ПП	Характеризует интенсивность изменения ВВП части созданной в ПП	$\frac{ВВП\ от\ ПП_i}{ВВП\ от\ ПП_0} \times 100\%$ где i – последующий период; 0 – базисный период
Темп роста объема производства	Отражает позитивную динамику совокупного результата деятельности ПП	$\frac{Q_i}{Q_0} \times 100\%$ где Qi – объем производства ПП последующего периода; Q0 – объем производства базисного периода
Изменение численности предприятий пищевой промышленности	Характеристика концентрации пищевого производства в РФ	$\frac{n_1}{n_0} \times 100\%$
Средний темп изменения объема производства, приходящегося на одно предприятие ПП	Показывает изменение эффективности среднеотраслевого предприятия	$\frac{Q_1}{n_1} \div \frac{Q_0}{n_0} \times 100\%$ n_1, n_0 – число пищевых предприятий в последующей и предыдущий периоды
Доля крупных и средних предприятий в общей численности субъектов отрасли ПП	Характеризует уровень концентрации в ПП	$\frac{m}{n} \times 100\%$ где m – число крупных и средних предприятий; n – общее число предприятий ПП
Коэффициент импортозависимости	Отражает эффективность управления продовольственной безопасностью	$\frac{И}{РТ} \times 100\%$ где И – объем импорта продовольствия; РТ – розничный оборот по продаваемым товарам
Охват розничным товарооборотом по предприятиям товарами покупательных фондов населения	Степень обеспечения покупательных фондов населения реализованными в сфере рынка товарами	$\frac{РТ_i}{ПФ_i} = К_0$ где РТ – розничный товарооборот; $ПФ_i$ – покупательные фонды населения
Степень достижения физиологических норм потребления продуктов питания (по группам важнейших продуктов)	Характеризует повышение качества жизни, изучение питания населения	$К = \frac{X}{N} \times 100\%$ где X – потребление i-го продукта в год на 1 чел.; N – физиологическая норма потребления продукта в год

Таблица 2

Характеристика развития промышленности России в 2008–2012 гг.

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Объем производства в РФ, млрд р. (фактические цены)	132732	129374	166953	347655	621915
Обрабатывающая промышленность, млрд р.	120466	114763	149531	316323	569354
Производство пищевых продуктов, включая напитки и табак, млрд р. (в сопоставимых ценах)	2656	2822	3262	3602	4063,6
В % к итогу	15,8	19,7	17,5	16,2	15,3

Таблица 3

Темпы изменения основных показателей, характеризующих промышленность РФ в 2008–2012 гг., %

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Объем производства в РФ (фактические цены)	111,3	96,9	111,7	109,1	105,7
Обрабатывающая промышленность (фактические цены)	112,2	97,3	111,5	111,8	106,5
Производство пищевых продуктов, включая напитки и табак (в сопоставимых ценах), с учетом поправки на неформальную деятельность	111,1	104,9	110,7	108,7	104,8

Таблица 4

Характеристика пищевой промышленности РФ в 2008–2012 гг.

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Объем производства пищевой продукции, включая напитки и табачные изделия, млрд р.	2656	2822	3262	3602	4063
Численность действующих в отрасли предприятий (на конец года), ед.	44878	43064	40869	41274	37973
Среднегодовая численность занятых в отрасли, тыс. чел.	1410,9	1343,5	1317,4	1291,7	1273,3
Средняя месячная заработная плата, р.	13930,4	15653,1	16982,1	19094	21361

В методологическом плане применительно к пищевой промышленности нужно четко разграничивать понятия «рост» и «развитие». Рост преимущественно характеризует состояние отрасли количественно, а развитие – качественно. По нашему мнению, экономическое развитие пищевой промышленности – это процесс, когда управление отраслью проявляется в положительной динамике основных параметров анализируемой социально-экономической системы.

Важнейшими экономическими параметрами, отражающими уровень управления отраслью, являются ее финансовые результаты. В табл. 5 представлены данные о динамике показателей, характеризующие финансовое состояние пищевой промышленности и ее финансовые результаты.

Таблица 5

Характеристика финансового состояния пищевой промышленности за 2008–2011 гг.

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Сальдированный финансовый результат, млн р.	101465	151665	162649	114126
Число убыточных предприятий в отрасли	917	797	818	843
Удельный вес убыточных предприятий в общем числе предприятий пищевой промышленности, % к итогу	27,0	24,6	26,8	28,1
Сумма убытка по отрасли, млн р.	49440	39443	37259	66548
Рентабельность продукции	12,1	12,1	10,8	7,8
Затраты на 1 р. продукции	92,1	90,7	92,2	94,8

Рост убытков и числа убыточных предприятий по отрасли, снижение рентабельности продукции и увеличение затрат на 1 р. продукции отражают отрицательную динамику финансовых результатов пищевой промышленности, а значит, и неудовлетворительные результаты управления, направленного на развитие отрасли.

Развитие пищевой отрасли связано с состоянием ее материальной базы, основу которой составляет совокупность пищевых предприятий, ее структура и состояние (табл. 6).

Таблица 6

Характеристика состояния и движения основных фондов пищевой промышленности РФ

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Коэффициент обновления ОФ по полной учетной стоимости в пищепроме, %	18,0	12,8	14,2	14,2	12,0
Коэффициент выбытия в пищевой отрасли	1,5	1,0	1,1	0,9	0,8
Степень износа ОФ на конец года, %	37,1	40,6	41,6	42,6	43,0
Удельный вес полностью изношенных ОФ на конец года, %	6,3	7,3	8,2	9,1	9,5
Инвестиции в основной капитал в фактических ценах, млрд р.	194,0	157,1	176,5	180,8	201,5
Индекс физического объема инвестиций в постоянных ценах, % к n – 1	97,3	76,3	106,6	96,0	106,7

Представленные в таблице данные отражают серьезные проблемы, связанные с состоянием и развитием материально-технической базы пищевой промышленности. Износ основных фондов по отрасли превышает 40 % и имеет постоянную тенденцию к росту, а коэффициент обновляемости основных фондов, наоборот, с 18 % в 2008 г. снизился до 14 % в 2012 г. Удельный вес полностью изношенных основных фондов в производстве пищевых продуктов, включая напитки и табак, на начало 2012 г. составил около 10 %. Однако замена физически и морально устаревшего оборудования в пищевой промышленности происходит недостаточно эффективно, о чем свидетельствует тенденции обновления и выбытия основных фондов. Добиться роста эффективности управления переработкой сельскохозяйственного сырья в пищевой промышленности невозможно без технического перевооружения и реконструкции предприятий отрасли. Инвестиции в основной капитал явно недостаточны, а индекс их физического объема снижается год от года, что тормозит модернизацию отрасли. Нам представляется, что в последние пять лет органами государственного управления уделяется неоправданно мало внимания стимулированию инвестиций в пищевую отрасль, направляемых на внедрение новых технологий и укрепление материальной базы. Наличие значительного количества устаревшего технического оборудования на предприятиях и сложности модернизации способствуют росту расхода электроэнергии на выработку пищевой продукции. Поэтому управление в отрасли должно быть нацелено на внедрение безотходных и малоотходных технологий, обеспечивающих комплексное и рациональное использование сельскохозяйственного сырья и основных фондов пищевых предприятий, что служит одним из условий улучшения ресурсосбережения охраны окружающей среды.

Сложившийся ныне высокий уровень физического и морального износа требует технического перевооружения предприятий пищевой промышленности. В 2001–2010 гг. были облегчены процедуры импорта технологического оборудования для пищевой отрасли и переносу в Россию, что способствовало совершенствованию воспроизводственного процесса. Был создан лизинговый фонд для приобретения оборудования и техники в отрасль. Однако реальное осуществление улучшения намеченных направлений не произошло. Отечественные разработчики в этом секторе экономики работают без должной активности, о чем свидетельствуют всего 23 соглашения на сумму 4,2 млн дол., составившие экспорт пищевых технологий из РФ в 2011 г. При этом импорт новых технологий включает всего 280 соглашений на сумму 432 млн дол., что не предполагает серьезного прорыва в развитии комплексной отрасли, объединяющей около 40 тыс. предприятий, производящих разнообразную пищевую продукцию. Ситуация должна быть изменена, что предполагается принятыми в последние два

года решениями правительства. По долгосрочной программе социального развития на 2020–2030 гг. в пищевую отрасль планируется инвестировать в соответствии с инерционным вариантом более чем 900 млрд р., из них 55 % будет направлено на технологическую модернизацию, а инновационный вариант предполагает инвестиции в размере 1,150 млрд р.

Уровень использования производственных мощностей остается в пищевой промышленности одним из самых низких среди прочих отраслей промышленного комплекса России. По производству многих видов продукции его значение не превышает 40 %, что отрицательно сказывается на эффективности использования производственного потенциала и уровне затрат производства (табл. 7).

Таблица 7

Использование среднегодовой производственной мощности организаций по выпуску продовольственной продукции, в %

Показатель	2010 г.	2011 г.
Производство пищевых продуктов, включая напитки и табак		
Мясо и субпродукты пищевые убойных животных	46	51
Мясо и субпродукты пищевые домашней птицы	80	82
Изделия колбасные	64	62
Консервы мясные (мясосодержащие)	48	51
Плодоовощные консервы	34	49
Масла растительные нерафинированные	65	58
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко)	57	56
Масло сливочное и пасты масляные	27	31
Сыры и продукты сырные	63	63
Продукты молочные сгущенные	58	55
Мука из зерновых культур, овощных и других растительных культур; смеси из них	47	47
Крупы	34	29
Хлеб и хлебобулочные изделия	41	41
Кондитерские изделия	62	61
Сахар белый свекловичный в твердом состоянии	91	89
Макаронные изделия	67	65
Пиво, кроме отходов пивоварения	61	62
Воды минеральные	53	49
Безалкогольные напитки	46	40
Папиросы и сигареты	72	68

Столь низкая загруженность производственной мощности пищевых предприятий свидетельствует о существенных просчетах в развитии не только пищевой отрасли и сельскохозяйственного производства, но и в управлении агропромышленным комплексом и его составляющих.

Наряду с проблемами управления, формирования и использования материальной базы в пищевой промышленности достаточно остро обозначена проблема управления кадрами, отвечающими современным требованиям производственно-технологических процессов и менеджмента (табл. 8).

Представленные данные позволяют сделать некоторые выводы об эффективности использования трудовых ресурсов в пищевой отрасли:

– объем производства, приходящийся на 1 предприятие с 2008 по 2012 гг., возрос с 59,18 млрд р. до 107,02 млрд р.;

– объем производства, приходящийся на одного человека, занятого в отрасли увеличился за этот же период с 1883,6 млн до 3191,7 млн р. (в действующих ценах);

– ежегодный прирост уровня производительности труда превышает 10 % по отношению к предыдущему периоду;

– темпы роста производительности труда превышают темпы роста среднемесячной заработной платы в отрасли.

Таблица 8

Характеристика эффективности использования трудовых ресурсов пищевой промышленности РФ

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Объем производства, приходящийся на 1 предприятие ПП, млрд р.	59,18	65,53	79,82	87,27	107,2
Объем производства в пищевой промышленности на 1 чел., занятого в отрасли, млн	1883,6	2100,48	2476,09	2788,57	3191,71
Индекс роста производительности труда в ПП, %	101,4	111,5	117,9	112,6	114,6
Индекс роста среднемесячной заработной платы в отрасли, %	104,1	112,4	108,5	112,4	111,9

Следует признать, что столь благоприятная картина при детальном исследовании выглядит несколько иначе.

Переход предприятий отрасли на инновационный путь развития сдерживается низкой квалификацией и стоимостью рабочей силы, препятствующей росту производительности труда, которая «на отечественных производствах в 2–3 раза ниже, чем на аналогичных предприятиях развитых стран. Механизация труда на предприятиях пищевой промышленности России составляет лишь 40–60 %, половина трудоемких операций выполняется вручную», а лишь 8 % действующего оборудования работает в режиме автоматических линий» [1]. Для дальнейшего улучшения управления использования трудовых ресурсов необходимо не только свести к минимуму неквалифицированный ручной труд в отрасли, но обеспечить предприятия отрасли руководителями и специалистами нового типа, они должны понимать особенности вызовов внешней и внутренней конъюнктуры и знать пути достижения оптимального им соответствия. Подготовка таких специалистов требует серьезной инициативы со стороны органов государственного управления по созданию и поддержке федеральных программ подготовки и переподготовки кадров для отраслей агропромышленного комплекса в целом и пищевой промышленности в частности.

Следует отметить, что в официальных отчетах о деятельности пищевой промышленности не учитываются удорожание импортного пищевого сырья, рост транспортных и энергетических тарифов, простой оборудования и, как следствие, увеличение себестоимости продукции и рост отпускных цен. Органы государственной статистики, как правило, учет осуществляют учет в фактически действующих ценах, что искажает реальное положение дел в сфере управления и использования трудовых ресурсов в пищевой промышленности. Исчисленные в сопоставимых ценах показатели производительности отечественных предприятий существенно отстают от достижений в этом направлении зарубежных пищевых предприятий.

Таким образом, реальное исчисление и повышение производительности труда является многоаспектной управленческой задачей. Функция производительности труда обладает свойством автокорреляции – ее предыдущие значения оказывают влияние на последующие. Например, может действовать такая логическая цепочка: снижение производительности труда – повышение удельных затрат – сокращение массы прибыли – сокращение затрат на развитие производства. Эффективность управления ресурсным потенциалом пищевой промышленности является не целью, а средством реализации важнейшей задачи государственного управления данной отраслью – обеспечение населения страны продовольствием в необходимом количестве и нужного качества. Предназначение пищевой промышленности как раз связано с созданием материальных условий для решения продовольственной проблемы в стране, осуществлением производства продовольственных товаров, напитков и предоставление их для реализации потребителям.

Литература

1. Поздняков С.А. Развитие инновационных процессов в АПК: дис. … канд. экон. наук / Науч.-исслед. ин-т экономики и организации АПК Центр.-Черноозем. района РФ РАСХН. Воронеж, 2008.

УДК 338.012

ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Е.Н. Ялунина [1]

THE FACTORS INFLUENCING MANAGEMENT EFFICIENCY OF AN ENTERPRISE IN FOOD INDUSTRY

E.N. Yalunina

Ключевые слова: предприятие, пищевая промышленность, производство, эффективность, управление, факторы, результат, показатели.

Keywords: enterprise, food industry, production, efficiency, management, factors, result, indicators.

Принципиально важным является вопрос, как предприятие может противостоять изменениям внешней среды, возникающим часто, но нерегулярно и практически непредсказуемо; с помощью каких предварительных мер сохранять свою жизнеспособность и достигать намеченных целей. Практика показала, что жизнедеятельность предприятия более устойчива, если оно постоянно следит за основными компонентами окружающей среды, умеет переосмыслить типовые, стандартные и принять неожиданные управленческие решения в контексте эффективности управления социально–экономическими системами отрасли. Объем производства продукции пищевой промышленности является ее первоочередной характеристикой (табл. 1).

Таблица 1

Производство основных видов пищевой продукции в РФ

Показатели	Год							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сахар-песок из сахарной свеклы, тыс. т	2503	3188	3230	3481	5023	4751	5434	4086,4
Масло растительное, тыс. т	2193	2755	2735	1090	3271	3061	2993	3566,5
Мясо, включая субпродукты I категории, тыс. т	1857	2185	2561	2858	4918	3932	4191	4661,6
Масло животное, тыс. т	254	268	272	70,9	233	208	218	212,6
Сыры жирные (включая брынзу), тыс. т	378	421	437	429	442	433,2	424,2	4539,9
Товарная пищевая рыбная продукция (включая рыбные консервы), млн т	3,4	3,5	3,8	3,6	3,9	3,5	3,6	3,8
Мука, млн т	10,4	10,3	10,4	10,3	10,2	9,8	9,9	8,64
Крупа, млн т	960	1030	1113	1080	1258	1235	1133	1160

Производство пищевых продуктов, включая напитки и табак в 2012 г. выросла по сравнению с 2011 г. Это положительная динамика была обусловлена увеличением спроса населения на продовольственные товары. Росту производства пищевых продуктов способствовало увеличение выпуска мяса и мясопродуктов за счет наращивания производства свинины на 14,8 %, мяса и субпродуктов пищевых домашней птицы – на 18,7 %. Во второй половине 2012 г. на российском рынке наблюдался избыток предложения мяса, связанный как с ростом внутреннего производства, так и с наплывом дешевой импортной продукции. Рост производства молочной продукции в 2012 г. (на 5,4 % по сравнению с 2011 г.) происходил за счет увеличения поставок как отечественного, так и импортного сырья. В этот же период производство растительных и животных масел и жиров возросло на 21,6 %, а производство сливочного масла снизилось почти на 1 %. В 2012 выпуск сахара-песка составил 75,2 % к уровню 2011 г. По прогнозам в последующие 2013–2014 гг. положительная динамика выпуска продукции в отрасли сохранится.

Эффективность управления пищевой промышленностью проявляется не просто в стимулировании производства пищевых товаров, но и в регулировании товарного предложения на

[1] *Ялунина Екатерина Николаевна* – кандидат экономических наук, доцент, филиал Уральского государственного экономического университета (г. Нижний Тагил).

отечественном продовольственном рынке. Задача управляющего воздействия по этому направлению заключается в анализе покупательского спроса на продовольствие и максимальном его удовлетворении. Характеристикой удовлетворенного спроса населения является покупка товаров в розничной торговле, состав и структура потребительских расходов населения (табл. 2).

Таблица 2

Структура покупательского спроса на продовольственные товары, %

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Потребительские расходы, всего	100	100	100	100
Расходы на покупку продуктов для домашнего питания	29,1	30,5	29,5	29,5
Расходы на питание вне дома	2,9	3,2	3,3	3,1
Расходы на покупку алкогольных напитков	1,6	1,7	1,7	1,8
Расходы на непродовольственные товары	40,9	37,8	38,8	39,3

Анализ спроса на основные продукты питания свидетельствует, что его структура за анализируемый период не претерпела особых изменений, что выражается в относительно стабильных темпах прироста как потребительских расходов, так и розничной продажи продовольствия населению РФ (табл. 3).

Таблица 3

Динамика продажи отдельных продовольственных товаров населению РФ,
% к предыдущему периоду

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Мясо животных и домашней птицы	107	95	103	104
Продукты из мяса	102	90	107	109
Консервы из мяса	113	101	105	98
Рыба и морепродукты	106	96	107	108
Животные масла	84	91	99	102
Растительные масла	108	106	108	98
Маргариновая продукция	98	95	104	97
Цельномолочная продукция	106	92	105	103
Сыры жирные	98	103	106	107
Яйцо птицы	104	102	107	104
Сахар	107	86	97	105
Кондитерские изделия	106	96	106	107
Мука	79	99	107	102
Крупа	90	103	101	94
Макаронные изделия	95	102	107	108
Хлеб и хлебобулочные изделия	101	100	106	103
Свежий картофель	102	104	90	100
Свежие овощи	109	104	102	113
Свежие фрукты	111	109	110	113
Чай	101	97	108	102
Алкогольные напитки и пиво	106	97	101	105
Табачные изделия	99	101	99	103

Определение выпуска продукции пищевой промышленности, с одной стороны, ориентировано на объем и структуру покупательского спроса, а с другой стороны, находит отражение в его характеристиках. Таким образом, эффективность управления пищевой промышленностью напрямую связана с тенденциями формирования и удовлетворения покупательского спроса на продовольственные товары, игнорирование которых может вызвать диспропорции спроса и предложения на продовольственном рынке, что наблюдается в разрезе отдельных товарных групп.

Исследование динамики потребления населением продуктов питания направлено на оценку результатов реализации государственных регулирующих действий в сфере промышленной поли-

тики и политики обеспечения национальной продовольственной безопасности. Руководители разного уровня зачастую высказывают удовлетворение сложившейся ситуацией в продовольственной сфере, утверждая, что продуктовые прилавки стали полны и изобильны, а народ стал питаться гораздо лучше, чем во времена СССР. Однако даже данные официальной статистики, публикуемые Росстатом, серьезных улучшений не подтверждают (табл. 4). Таким образом, за все годы рыночных преобразований рекомендуемые нормы потребления по важнейшим товарам так и не достигнуты, хотя незначительный рост потребления по мясным, молочным продуктам, яйцу и фруктам зафиксирован.

Таблица 4

Потребление важнейших продуктов питания в домашних хозяйствах России на 1 чел. в год, кг

Виды продуктов питания	Рекомендуемая норма потребления	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Хлебобулочные изделия	115	101	99	101	101
Мясо и мясопродукты	78	75	73	79	65
Молоко и молочные продукты	405	246	256	262	246
Яйцо (в штуках)	291	203	211	221	271
Рыбные продукты	23,7	20	20	21	21
Масло растительное	13				13,5
Сахар	38	32	31	31	40
Картофель	117	67	67	66	110
Овощи и бахчевые	139	89	95	96	106
Фрукты и ягоды	80	62	64	70	76

Замедление потребления продовольственных товаров в 2012 г. обусловлено ростом потребительских цен (рис. 1).

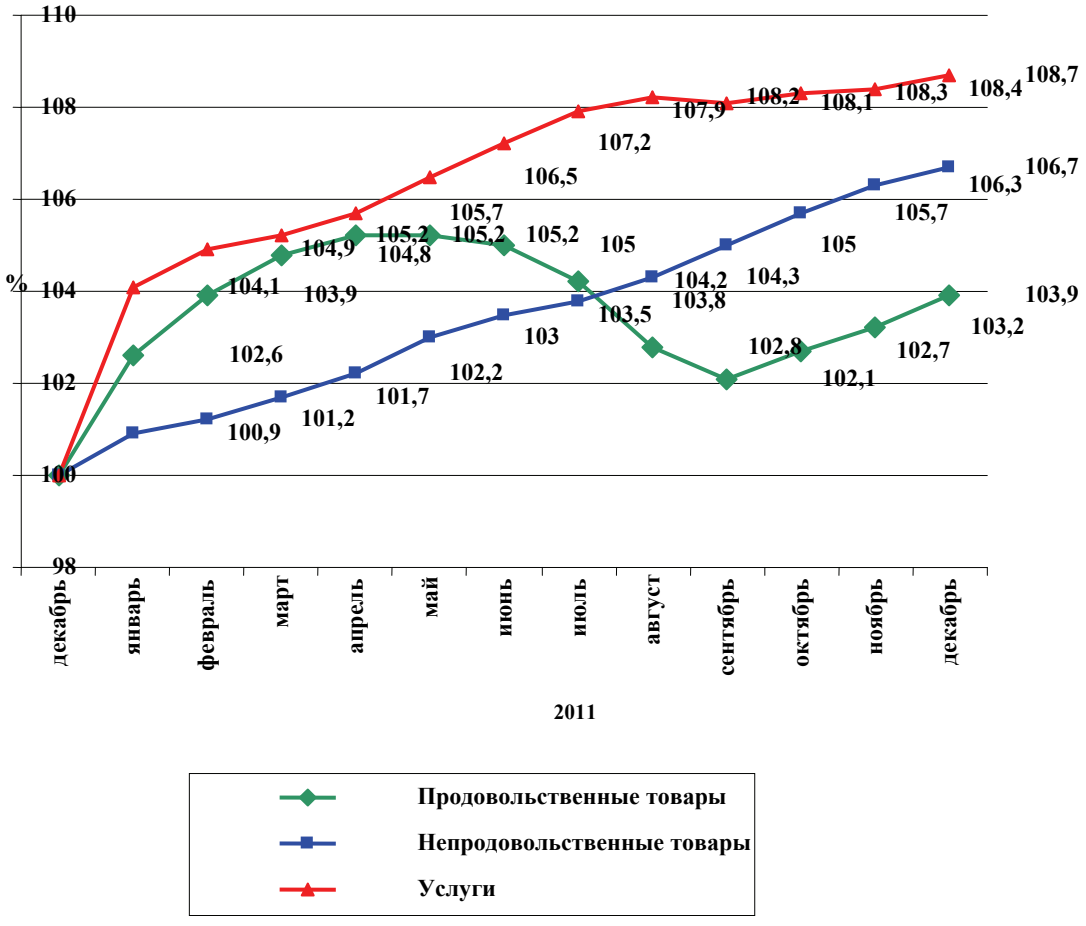


Рис. 1. Индексы потребительских цен (тарифов) на продовольственные, непродовольственные товары и услуги в 2011 г. (к декабрю 2010 г.)

Такая ситуация сформировалась в связи с необоснованным ростом продовольственных цен в 2010–2011 гг. Сейчас накопленный уровень продовольственных цен продолжает расти (табл. 5).

Таблица 5

Средние потребительские цены на отдельные виды продовольственных товаров на конец года, р. за кг

Показатель	2010 г.	2011 г.
Говядина (кроме бескостного мяса)	197,64	234,49
Куры (кроме куриных окорочков)	105,14	103,57
Рыба мороженая неразделенная	79,22	86,79
Масло сливочное	239,55	256,48
Масло подсолнечное	72,60	76,79
Молоко питьевое цельное пастеризованное 2,5–3,2 % жирности, за литр	31,99	32,52
Яйца куриные, за 10 шт.	38,56	41,25

Анализ динамики цен позволяет утверждать, что общий уровень цен на продовольственные товары очень близок к порогу покупательной способности, что снижает продажу продуктов питания населению (в натуральных показателях), а значит, и потребление.

Отсутствие существенного улучшения потребления населения связано прежде всего с низкими темпами развития всех составляющих агропромышленного комплекса. Нехватка продовольственных ресурсов, произведенных на отечественных пищевых предприятиях, традиционно компенсируются за счет импорта. Импорт продовольствия всегда был важной составляющей торговых отношений России с другими странами, позволяя обеспечить население продукцией, производимой внутри страны в недостаточных объемах или не производимой вовсе (рис. 2).

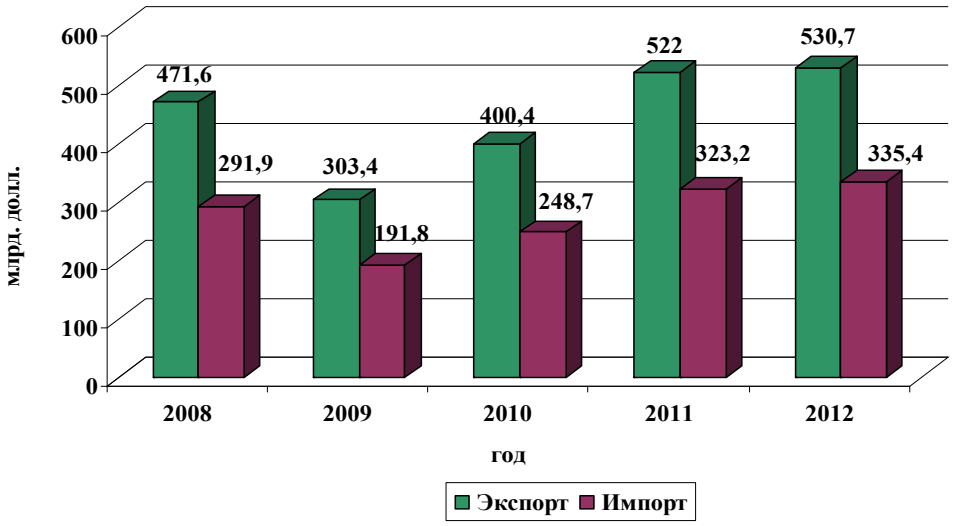


Рис. 2. Характеристика внешнеторгового оборота по РФ

В развитии импорта за последние пять лет прослеживается постоянное наращивание объемов. С 2007 по 2012 г. он вырос с 223,5 до 335,4 млрд дол.

Производство пищевой продукции, включая напитки и табак, отличается высокой степенью импортозависимости, что обусловлено как недостатком отдельных видов первичного сырья, так и наивысшим качеством и неконкурентоспособностью отечественной продукции. По 10 видам производственной продукции доля импорта превышает 13 % используемых ресурсов. По таким продуктам, как мясо, масло животное, сыры жирные, масло растительное, вино виноградное, сахар, доля импорта превышает 30 %, т.е. превышена критическая точка

импорта продовольствия в РФ, что создает угрозу национальной продовольственной безопасности.

Среди торговых партнеров, обеспечивающих отечественный рынок импортными продуктовыми товарами, в первую очередь, – страны ЕС. Из десяти крупнейших стран – экспортеров мясной, рыбной, молочной продукции, сахара, овощей, фруктов, алкогольных напитков в РФ – шесть из ЕС: Франции, Германии, Дании, Норвегии, Испании и Литвы.

Доля импорта продовольственных товаров и сырья их этих стран для производства составила в 2012 г. 13 % (в 2011 – 13,8 %) физические объемы поставок продовольственных товаров по сравнению с 2011 г. снизилась на 12,3 %, в том числе сливочного масла – на 2,1 %, цитрусовых – на 5,8 %, чая – на 4,2 %. Вместе с тем, возросли физические объемы закупок мяса свежего и мороженого на 5,9 % (в том числе мяса крупного рогатого скота – на 37 %, свинины – на 8) мяса птицы – на 6,4, рыбы – на 4 %, сыров и творога – на 18,5 %, кофе – на 9,2 %, злаков на 37,8 и 13,8 % соответственно.

В товарной структуре импорта из стран СНГ доля импорта продтоваров и сырья для их производства составила 11,9 % (в 2011 г. – 14,7 %) физические поставки продовольственных товаров снизились в 2012 г. по сравнению с 2011 г. на 21,6 %, в том числе мяса свежего и мороженного – на 58,3 %, сгущенного молока – на 17,6 %, сливочного масла – на 31,6 %, сыров и творога – на 34,7 %. Одновременно возросли физические объемы закупок мяса птицы на 10,2 %, молока и сливок – на 6,5 %.

Результатом развития рыночных связей в сфере продовольственного рынка выступает структура ресурсов товаров. В структуре формирования и использования основных видов пищевой продукции в таких производствах, как производство цельномолочных продуктов, консервов плодоовощных, сахара и кондитерских изделий отечественное производство составляет более 80 % в ресурсах. К импортозависимым относится производство мяса. Его собственное производство составляет 45 % и около 55 % составляет импорт из стран вне СНГ. Общая ситуация, характеризующая состав ресурсов продовольствия на отечественном рынке, представлена в табл. 6.

Таблица 6

Структура товарных ресурсов продовольственных товаров РФ,
% к итогу (в фактических ценах)

Все товары	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Товарные ресурсы, всего	100	100	100	100	100
Отечественное производство	55	59	56	57	59
Поступление по импорту	45	41	44	43	41

Массовый, агрессированный импорт ведет к упадку целых отраслей пищевой и перерабатывающей промышленности и коренным образом трансформирует цепочку создания ценности. Значительная часть стоимости конечной продукции ряда отраслей пищевой промышленности формируется не внутри страны, а за ее пределами, что ведет не только к снижению продовольственной безопасности, но и экономической независимости.

Для снижения импортозависимости в начале 2010 г. была принята Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. Согласно документу, российские производители должны обеспечить 95 % отечественного рынка картофеля и зерна, 80 % – растительного масла, сахара и рыбной продукции, 85 % – мяса, мясопродуктов, пищевой соли, 90 % – молока и молочных продуктов. Несмотря на поставленную задачу, пока еще перехода к самообеспечению не произошло.

В сельском хозяйстве следует выделить три вида продукции, импорт которых превышает 10 % используемых ресурсов – фрукты (более 48 %), мясо скота и птицы (примерно 37 %), молоко (около 13 %). Следует отметить, что если импорт фруктов обусловлен природно-климатическими особенностями, то значительный объем импорта мяса и молока может быть сокращен за счет мероприятий, стимулирующих развитие отечественного произ-

водства и обеспечения соответствующих условий государственной поддержки, принятых во всех рыночных странах.

В результате вступления России в ВТО импорт пищевых продуктов, по оценкам Всемирного банка и ряда зарубежных экономических школ, может увеличиться на 38 %, а объемы отечественного пищевого производства упадут на 14,4 %. Поэтому для решения задачи диверсификации экономики РФ стране необходимо в кратчайшие сроки найти адекватный механизм развития АПК, создать конкурентоспособную схему взаимоотношений: сельскохозяйственный производитель – перерабатывающее предприятие – сфера реализации.

Таким образом, приведенные данные позволяют утверждать, что товарное предложение на продовольственном рынке России формируется без учета интересов отечественных производителей, создавая им мощную конкуренцию. Подобный подход можно было бы объяснить стремлением предоставить потребителю возможность выбора продовольственных товаров по ассортименту, оформлению, ценам и, главное, качеству. Однако проверки органами госнадзора качества поступающих на рынок продуктов постоянно выявляют в больших объемах товары ненадлежащего качества.

Анализ социально-экономической ситуации в пищевой отрасли с позиции оценки уровня макроуправления ею выявил многочисленные проблемы и недочеты. Исследуемые показатели эффективности управления и конкурентоспособности отрасли свидетельствуют о необходимости их существенного улучшения. По нашему мнению, это возможно только при условии совершенствования государственной политики в сфере аграрной промышленности и конкретно пищевой промышленности, основанных на анализе факторов, обусловивших сложившиеся тенденции.

Актуализация совершенствования промышленной политики в сфере пищевой и перерабатывающей промышленности России и острая необходимость принятия кардинальных мер со стороны государства и скорейшая их реализация, обусловлены следующими обстоятельствами:

– стремительно разрушается имеющийся технологический потенциал отрасли при незначительных инвестициях на его обновление и модернизацию;

– технологическое отставание от стран, входящих в ВТО, и развитых стран, приобретающее в последние годы общий характер;

– устаревание действующих технологий в сфере пищевого производства, достигшее критического предела и грозящее утратой самой способности к созданию конкурентоспособных продовольственных товаров и пищевой продукции;

– мировому уровню соответствует лишь около половины всех используемых технологий, не обеспечивающих конкурентных преимуществ отечественных продуктов уже на стадии промышленного производства.

Исследование ретроспективы развития пищевой промышленности и оценка уровня управления ею по предлагаемой нами методике позволяет выделить основные группы факторов, влияющих на эффективность макроуправления. Это:

– продекларированные и законодательно проработанные направления государственной экономической политики;

– рыночная конъюнктура;

– социально-экономические условия;

– научно-технический прогресс;

– экономико-географические условия функционирования отрасли;

– внутриотраслевые производственные факторы.

Общая характеристика факторов их детализация представлены в табл. 7.

Таблица 7

Внешние факторы, влияющие на эффективность управления предприятием пищевой промышленности

Факторы	Характеристики
Стратегические направления экономической политики государства	Государственное регулирование АПК и поддержка малого предпринимательства в пищевой промышленности
	Правовая и антимонопольная политики
	Обеспечение продовольственной безопасности
	Внешнеэкономическая политика и ее развитие в ВТО
	Протекционизм, регулирование отрасли, налоговые режимы
Рыночная конъюнктура	Уровень конкуренции в отрасли, характеристика основных субъектов
	Конкуренция в смежных отраслях, рыночная сила поставщиков и покупателей
	Колебания спроса и цен на пищевую продукцию, потребительские товары, услуги
	Наличие товаров-заменителей и изменчивость предпочтений покупателей
	Сложность и неопределенность условий национальных и территориальных рынков
Социально-экономические условия	Численность населения, его дифференциация по территориям и группам
	Уровень платежеспособного спроса, покупательская способность населения
	Уровень занятости населения, наличие квалифицированных трудовых ресурсов
	Средний уровень оплаты и формы оплаты
	Культура потребления, сложившиеся традиции и привычки в питании
Научно-технический прогресс	Уровень развития технологии производства продовольственных товаров
	Активность в сфере изобретений, инноваций, затрагивающих пищевое производство
Экономико-географические факторы	Территориальное распределение субъектов отрасли
	Удаленность от основных поставщиков сельскохозяйственного сырья и рынков сбыта произведенной пищевой продукции
	Уровень развития логистической и энергетической инфраструктуры
Производственные факторы	Инфраструктура пищевой отрасли (состав, численность участников и предприятий отрасли)
	Структура отрасли (специализированные отрасли и производства)
	Степень внедрения НТП и НТР в пищевую промышленность
	Экономическая эффективность отрасли

Воздействие всей системы факторов на эффективность управления пищевой промышленности в РФ требует специальной методологической проработки. Фрагментарность и бессистемность принятия управленческих решений макроуровня препятствует выработке эффективных направлений развития пищевой отрасли. Совместить текущие и долговременные интересы производителей и органов управления возможно и необходимо лишь при взаимоувязке отраслевой политики на макро- и мезо уровнях.

По нашему мнению, реальным шагом в этом направлении является принятое аграрным ведомством Российской Федерации распоряжение об утверждении комплекса мер по реализации Стратегии развития пищевой перерабатывающей промышленности РФ [1].

Реализация комплекса мер в 2013 г. и последующие годы предусматривает:

– формирование условий и стимулов для развития инфраструктуры, модернизации производства и наращивания мощностей пищевой и перерабатывающей промышленности РФ;

– финансовую поддержку развития и модернизации инфраструктуры пищевой и перерабатывающей промышленности;

– региональное развитие отраслей пищевой и перерабатывающей промышленности;

– прогнозирование состояния пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации.

Таким образом, следует признать, что эффективность управления пищевой промышленностью на макро уровне, связанная с реализацией намеченного комплекса мер, может быть повышена только на базе их реализации в регионах и роста эффективности мезо управления отрасли, а как следствие и микро управлением предприятия.

Литература

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы: утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717.

РЕЦЕНЗИЯ НА МОНОГРАФИЮ Д-РА ЭКОН. НАУК, ПРОФ. Р.Л. АГАБЕКЯН «РОССИЙСКИЙ РЫНОК ТРУДА: ОСОБЕННОСТИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ» КРАСНОДАР: ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ-ЮГ, 2014. 208 с.

***О.В. Климовец*[1]**

REVIEW FOR MONOGRAPH D. OF ECONOMICS, PROFESSOR R.L. AGABEKYAN “RUSSIAN LABOUR MARKET: PECULIARITIES, PROBLEMS AND PERSPECTIVES” KRASNODAR: PUBLISHING HOUSE-YUG, 2014. 208 p.

O.V. Klimovets

Ключевые слова: рынок труда, занятость, безработица, региональный рынок труда, государственное регулирование рынка труда, миграционные процессы, занятость, безработица, международная миграция, миграционная политика.

Keywords: labour market, employment, unemployment, regional labour market, the state regulation of the labour market, migration processes, employment, unemployment, international migration, migration policy.

Поводом для настоящей рецензии послужил выход монографии Р.Л. Агабекян «Российский рынок труда: особенности, проблемы и перспективы», появление которой никак нельзя назвать случайным, поскольку автор известен своими многочисленными публикациями по данной проблематике [1–6].

Не вызывает сомнения актуальность темы монографического исследования. Автором проводится серьезный и глубокий анализ теорий рынка труда и занятости, которые в последние годы стали объектом пристального внимания ученых. Как показывает опыт реформирования российского общества, занятость влияет на все сферы экономической жизни. Особенности формирования, современное состояние и перспективы развития российского рынка и занятости все острее проявляют себя в общественной жизни. Глобализация мировой экономики требует нового осмысления основных положений теории рынка труда, роли государства в его регулировании. Ряд ученых считают, что единая стратегия государственного регулирования рынка труда пока отсутствует и сегодня сохраняется концептуальный вакуум в отношении политики занятости, а государство фактически самоустранилось от воздействия на данные процессы [7, с. 22]. В этой связи мы полностью согласны с автором монографии, что недооценка влияния государства на процесс развития отношений на рынке труда, а также неэффективное использование регуляторов и социальных сил, способных преобразовать рынок труда, дестабилизирует современную российскую социальную систему. Без анализа процессов неформальной занятости, миграции и их воздействия на рынок труда, активного вовлечения в этот процесс государства, а также без разработки инструментария по рационализации использования совокупного трудового ресурса в бизнес-структурах российской про-

[1] *Климовец Ольга Валентиновна* – доктор экономических наук, профессор, первый проректор, Академия маркетинга и социально-информационных технологий, ИМСИТ (г. Краснодар).

мышленности невозможно реализовать долгосрочную стратегию устойчивого развития страны [2, с. 5].

Монография Р.Л. Агабекян состоит из введения, четырех глав и списка использованных источников. Сама структура монографии отличается четкой логикой, отвечающей задачам исследования. Читателя, начинающего знакомиться с работой Р.Л. Агабекяч, ждет мощное теоретическое начало – первая глава, задающая тон всей монографии: детально, с привлечением большого количества источников автор излагает методологические аспекты развития рынка труда в России.

Научный интерес к данной работе обусловлен тем, что особенности формирования и развития российского рынка труда автор объясняет, во-первых, определяя некоторые основные параметры его функционирования, во-вторых - оценивая те свойства, которыми обладает реальный рынок труда и система занятости, в-третьих, изучив функциональные характеристики рыночной саморегуляции в условиях глобализации мировой экономики.

Монография Агабекян Р.Л. построена на критическом анализе традиционных подходов, использовании положительного отечественного и зарубежного опыта решения научных и практических проблем рыночной экономики.

В то же время вполне правомерно автор исходит из того, что каждое определение имеет свою логику и может быть полезно для решения конкретных научных или практических задач. Кроме того, предложенные многочисленными авторами определения рынка труда Р.Л. Агабекян выстроены и систематизированы.

Анализируя и подвергая критике аргументацию сторонников определения рынка труда в «узком» смысле и автор разделяет концепцию отечественных экономистов, которые дают определению рынка труда расширительное толкование.

В значительной степени процессы становления современной рыночной системы занятости в условиях российской экономики носили спонтанный характер. Многие ее компоненты и сегодня, как двадцать лет назад, находятся вне поля зрения структур государственного регулирования и контроля, а также научных экспертов. Это в особой степени касается такого феномена, как неформальная занятость, масштабы которой являются «теоретической и эмпирической загадкой» для отечественных специалистов.

В то же время рынок труда и возникающая на его основе рыночная система занятости являются теоретической и эмпирической проблемой не только для отечественных специалистов, но и западных. В современной экономической теории понятие «рынок труда» носит дискуссионный характер. Сформировались различные, конкурирующие друг с другом теории рынка труда. Нам сложно судить о том, какая из них доминирует. Тем не менее вполне правомерно исходить из того, что каждое определение имеет свою логику и может быть полезно для решения конкретных научных или практических задач. Анализируя и подвергая критике аргументацию сторонников определения рынка труда в узком смысле и разделяя концепцию отечественных авторов, которые дают определению рынка труда расширительное толкование, Р.Л. Агабекян базируется на следующих предположениях [1, с. 23].

1. Концептуальное определение рынка – это научная проблема, которая решалась, и будет решаться в процессе перманентных научных дискуссий, в рамках различных теоретических парадигм и научных традиций различными группами специалистов, имеющих в своем распоряжении различный опыт рыночного поведения в разных странах, находящихся на разном этапе своего развития.

2. Все концептуальные схемы и определения рынка труда, в том числе в отечественной экономической науке, не вмещают всего многообразия рыночных отношений в этой сфере. Во-первых, потому что научный аппарат экономической науки, в том числе неоклассики, весьма ограничен. Во-вторых, не существует универсальных методов измерения массовых стохастических рыночных процессов, в том числе количественных, которые позволяют дать исчерпывающее представление о «поведении» рынка.

3. Автор пытается ориентироваться на те, концептуальные схемы рынка труда отечественных авторов, которые, во-первых, отражают основные его функциональные характеристики. Во-вторых, не являются жестким ограничительным барьером для тех его параметров, которые не фиксируются статистикой, официально не регистрируются, но в то же время являются объектом изучения, в том числе, в рамках категориального аппарата других наук (например, социологии).

Несомненный интерес для экономической науки имеет классификация этапов развития российского рынка труда. В развитии рынка труда России автор, совершенно справедливо, на наш взгляд, выделяет пять этапов. Первый этап – 1991–1993 гг. – период основных институциональных преобразований, полной свободы экономической деятельности, бурного развития частного предпринимательства. Второй этап реформирования системы занятости – 1993–1995 гг. – можно назвать периодом приватизации и реструктуризации собственности государственных предприятий. Третий этап реформирования – 1996–2000 гг. характеризуется формированием новых институциональных форм занятости, связанных с формированием рынка труда. Четвертый этап развития российского рынка труда с начала 2000-х гг. и до кризиса 2008 г. характеризуется становлением развитого рынка труда. Пятый этап развития российского рынка труда (2008–2010 гг.) совпадает с началом мирового экономического кризиса. С 2011 г. следует выделять и шестой посткризисный этап развития российского рынка труда.

Отдельная глава рецензируемой монографии посвящена анализу проблем институционализации российского рынка труда. Современная рыночная экономика, и западная и российская, как считает Р.Л. Агабекян, несмотря на ее большую эффективность, не добилась в этом вопросе абсолютной оптимальности, что является свидетельством множества проблем и противоречий, которые подтверждаются и практикой, и теорией. Почему мы специально акцентируем внимание на этой проблеме и связываем ее с проблемами занятости? Речь идет о том, что в развитых рыночных условиях классические отношения работник-работодатель за последние двадцать лет претерпели определенные изменения. Это объясняется тем фактом, что свобода выбора альтернатив занятости требует не только нормативно-юридической декларации, но и соответствующих инфраструктурных, институциональных и экономических условий, в рамках которых эта свобода может быть реализована. Кроме того, предоставление экономической свободы в выборе и поиске рабочего места предполагает развитую систему экономических, нормативных и социальных гарантий, которые могут обеспечить защиту работников от максимизационного эгоизма работодателей.

Автор рассмотрела некоторые институциональные деформации (издержки), которые существуют сегодня в сфере занятости, в том числе в аспекте отношений «наемный работник – работодатель». К ним автор относит:

1. Трансакционные издержки, связанные с рассогласованием формальных и неформальных правил.
2. Издержки экспансии формальных правил.
3. Издержки «внелегальности» и уклонения от санкций.
4. Издержки «внелегальности» и локализации сделок.
5. Издержки «внелегальности» и подчинения неформальным институтам.
6. Издержки «внелегальности» и непостоянства неформальных правил.
7. Издержки «внелегальности» и «аномии» [2, с. 78–80].

Далее автор переходит к рассмотрению практических аспектов, анализируя феномен неформальной занятости в российской экономике. Р.Л. Агабекян отмечает, что существующая статистика не дает дифференцированного представления о качестве и характере реальных доходов населения, получаемых в неформальном секторе. Имеют место различные оценки этого явления, которые получены в результате многочисленных социологических исследований. Эти оценки существенным образом расходятся со сведениями официальной статистики.

Анализируя различные параметры и характеристики неформальной занятости, автор приходит к выводу, что одной из форм, которая не контролируется государственными структурами и полностью зависит от личной инициативы, является «самозанятость» населения. Эта форма нерегистрируемой вторичной занятости «пересекается» с неофициальной занятостью в сфере наемного труда.

Обобщая проблематику неформальной занятости, автор подчеркивает следующие аспекты [2, с. 163–164].

Первый аспект касается способов существования различных секторов рынка труда, которые полностью не могут контролироваться государственными структурами. Во-первых, конкретные параметры их функционирования часто носят конфиденциальный и закрытый характер. Во-вторых, процессы их возникновения и существования опережают возможности официальной статистики и экспертов фиксировать их качественные и количественные характеристики.

Второй аспект связан с возникновением двух противоречивых ситуаций на переходном рынке труда. С одной стороны, экономическая свобода, которая декларируется, но институционально не обеспечивается, открывает реальный простор для поиска или создания альтернатив занятости, в том числе в сфере неформальной экономики. С другой стороны, большинство работников, функционирующих в сфере мелкого и мельчайшего бизнеса, ориентированы не на альтернативы экономической свободы в условиях зарождающегося рынка, а просто поставлены перед жесткой необходимостью выживания.

Третий аспект связан с существованием неформальной занятости. Преодолевая институциональный вакуум, значительная часть населения, включившаяся в стихийный процесс становления рынка, обязана лишь самой себе в плане собственного обеспечения.

Четвертый аспект. Любые формы экономической активности, обеспечивающие самостоятельный доход, реализуются в рамках определенной социально-экономической инфраструктуры, за которую необходимо платить. Но эта очевидная истина всегда просматривается через определенную призму экономических интересов и противоречий отдельных субъектов рынка и государства. Эти противоречия, которые всегда имеют место даже в странах с развитой рыночной экономикой, превращаются, особенно в стартовых условиях перехода к рынку, в серьезную проблему, и для доходополучателей (собственников рабочих мест и наемных работников), и для государства. В рамках трансформационного спада многократно увеличивается цена риска и усилий, которые затрачиваются активными субъектами рынка в процессе самостоятельного поиска дохода, что естественно способствует росту «теневизации» занятости.

В результате исследования автор делает вывод о том, что реструктуризация переходной системы занятости входит в новую фазу своего развития на этапе трансформационного подъема. Для него характерна национальная и политическая консолидация российского общества, укрепление государственных методов регулирования экономикой на основе построения институционального базиса российского рынка. Это позволит обеспечить гарантию частной собственности, стимулирование предпринимательства, развитие конкуренции производителей, формирование эффективного менеджмента, как главных факторов эффективной и продуктивной занятости.

Международная миграция как социальное явление очень сложный феномен, требующий серьезного анализа, поскольку оказывает влияние, как на демографические процессы, так и на спрос и предложение рабочей силы на рынке труда. Естественно, основные потоки международной миграции особенно активно идут из стран СНГ, которые являются ближайшими соседями России и, кроме того, сохраняют многочисленные традиционные социальные, этнические, экономические и прочие связи со своей бывшей «метрополией». Эти процессы сопровождаются сложнейшими сдвигами в миграционной реструктуризации потоков населения, которая связана не только с поиском работы, но и места проживания, гражданства, образа жизни многих социально-профессиональных групп.

Миграционные потоки на территории стран СНГ демонстрируют две устойчивые и основные тенденции. Во-первых, существенно изменился этнический баланс, сложившийся в советский период. Во-вторых, произошел «раскол» единого экономического пространства и возникли серьезные диспропорции в уровне экономического развития стран, которые образовались на территории бывшего Союза. Таким образом, национальные рынки труда, сформировавшиеся в первом десятилетии XXI в., находятся в значительной степени под давлением этих факторов, которые длительный период будут определять основные тенденции в перераспределении и мобильности рабочей силы. Это относится, на наш взгляд, и к процессу становления общего рынка труда в условиях глобализации мировой экономики. Нам представляется, что наиболее реальным ориентиром и некоторым оптимальным состоянием, к которому необходимо стремиться, являются не мобильные и «равновесные» рынки рабочей силы в странах Западной Европы, а складывающееся равновесие национальных рынков труда стран СНГ.

Миграционные процессы для Краснодарского края - это фактор особенный, поэтому автор рассматривает подробнее проблемы внутренней миграции. Миграционные процессы в крае существенно затормозили процессы депопуляции, поскольку миграционный прирост восполнил естественную убыль населения.

Краснодарский, Ставропольский края и Ростовская область являются регионами-реципиентами, притягивающими трудовые ресурсы. Это объясняется многими факторами.

Первый фактор. Экстремальная ситуация, сложившаяся в регионе в результате военных действий на Северном Кавказе в 1990-е гг. Естественно, что в этих условиях наблюдался массовый исход населения (особенно русскоязычного) из районов военных действий, которое «оседало», прежде всего, в прилегающих областях.

Второй фактор. В национальных автономиях экономический спад и возрастание уровня безработицы усиливает процесс «вытеснением» «некоренного» населения. Таким образом, превышение предложения рабочей силы над спросом является причиной не только перемещения безработного населения в те регионы, где имеются вакантные рабочие места, но и излишним давлением мигрирующих на инфраструктуру регионов-реципиентов.

Третий фактор. Суммарная мощность производственно-экономического потенциала Краснодарского, Ставропольского краев и Ростовской области, которая намного превышает возможности Северо-Кавказских республик. Краснодарский, Ставропольский край и Ростовская область поглощают около 80 % всех трудовых ресурсов Северо-Кавказского региона. Уместно предположить, что эти экономические регионы являются мощным фактором «притяжения» трудовых ресурсов из соседних областей. Кроме того, в регионах-реципиентах наблюдается относительно более благоприятная ситуация на рынке труда. Уровень безработицы здесь гораздо ниже, чем в национальных республиках Северо-Кавказского района, что объективно способствует оттоку из них рабочей силы.

В условиях глобализации российская экономика во многом зависит от ситуации в мире. В принципе справедлив и авторский тезис о том, что основной задачей государственного регулирования рынка труда и занятости в России – создание и использование комплекса институциональных и экономических условий, совершенствование организационных и нормативно-правовых механизмов, позволяющих осуществить целенаправленное воздействие на миграционные процессы, с целью оптимизации основных параметров рынка труда в соответствии со стоящими перед обществом стратегическими и тактическими задачами его развития [1, с. 193].

Отмечая сильные стороны работы, прежде всего, на наш взгляд, необходимо выделить сильную методологическую сторону исследования. Сочетание системного анализа с изучением институциональных проблем рынка труда создает наилучшие возможности для достижения целей и задач исследования, а также позволяет в полной мере раскрыть научный потенциал представленной монографии.

Монография Р.Л. Агабекян «Российский рынок труда: особенности, проблемы и перспективы» представляет собой интересное в научном и практическом отношении исследование, демонстрирует собственную позицию автора и привлекает внимание к такой проблеме, изучение которой является необходимым и важным в современных условиях России.

Благодаря всем перечисленным достоинствам монография окажется интересной не только специалистам в области международных экономических отношений, но также поможет в обучении аспирантам и студентам высших учебных заведений, а также будет интересна всем тем, кто изучает экономику и интересуется новыми тенденциями в экономической области. В целом можно констатировать, что чрезвычайно обстоятельный, разносторонний, основанный на изучении огромного статистического материала анализ рынка и труда и занятости делает работу интересной, актуальной. Многочисленные точки зрения на определения рынка труда оказались убедительно раскрыты, а собственное мнение автора аргументировано.

Вместе с тем в ряде материалов автор смогла лишь обозначить проблемы, так требует серьезного анализа миграционные процессы. За рамками работы остались проблемы анализа причин недостатков в миграционной политике, распределении мигрантов на территории страны, связь миграции и регионального развития. Данные вопросы приобретают особую актуальность, поскольку реальные процессы вносят свои коррективы в систему государственного регулирования миграционных процессов, особенно в свете политических событий в Украине и Крыме, что уже сегодня привело к увеличению миграционного потока из этих регионов в Россию.

В целом же, «недосказанность» (вовсе отсутствуют, к сожалению, темы демографии и миграции, факторов формирования трудовых ресурсов, формирование прогностических моделей развития рынка труда и др.) и даже спорность некоторых положений монографии не снижает позитивной оценки работы. Данное исследование имеет все основания быть успешно продолженным.

Литература

1. Агабекян Р.Л. Российский рынок труда: особенности, проблемы и перспективы.- Краснодар: Издательский Дом-Юг, 2014.

2. Агабекян Р.Л. Роль и значение неформальной самозанятости в экономике современной России // Теория и практика общественного развития. Научный журнал. 2013. № 11/2.

3. Агабекян Р.Л. Динамика и структура занятости в неформальной экономике современной России // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права (экономические науки). 2013. Вып. 2 (46).

4. Агабекян Р.Л. Особенности трансформации российских рынков труда по видам экономической деятельности // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер.: Экономика. 2012. Вып. 2 (100).

5. Агабекян Р.Л. Основные тенденции реструктуризации национальных рынков труда в условиях глобализации мировой экономики Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права (экономические науки). 2012. № 1(41).

6. Агабекян Р.Л. Баяндурян Г.Л. Институциональная экономика: бизнес и занятость: учеб. пособие. М.: Магистр, 2010.

7. Золин И. Модернизация рынка труда и приоритеты государственной политики занятости // Человек и труд. 2012. № 12.

РЕФЕРАТЫ (REFERATS)

УДК 336.221.4

Алеников А.С. Инструментарий налогового комплаенса и его использование при реформировании налоговой системы России // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

Рассматривается теоретико-методическая сущность инструментария налогового комплаенса, дается оценка перспектив использования налогового комплаенса при рефор-мировании налоговой системы Российской Федерации. Анализируются возможности и перспективы внедрения инструментария налогового комплаенса в налоговую систему на макроуровне.

In the article we have considered the theoretical and methodological essence of tax com-pliance tools. Also we have estimated the prospects of tax compliance in tax system reform of the Russian Federation. The paper studies opportunities and prospects tax compliance tools in tax system at the macro level.

Электронный адрес: as9882@mail.ru

УДК 658.1:658.511

Березовский Э.Э., Кизим А.А. Матрица производственных потребностей на базе ERP-систем в деятельности предприятий промышленного сектора экономики // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

В данной статье на основе анализа российской и зарубежной практики ведения бизнеса рассмотрены возможности внедрения и использования в промышленном секторе экономики ERP-систем. На базе таких систем формируются интерактивные методы управления различными ресурсами (материальными, информационными, финансовыми) промышленных предприятий в режиме реального времени.

In this article, based on an analysis of Russian and foreign business practices examined the possibilities of implementation and use in the industrial sector of ERP-systems. On the basis of such systems interactive methods of management of various resources (material, information, financial) of industrial enterprises in real time are formed.

Электронный адрес: eduard.berezovskiy@gmail.com, agro1980@mail.ru

УДК 001.895(035.5)

Боговиз А.В., Межов С.И. Инновационные процессы в Российской экономике: проблемы и направления развития // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

Создание предпосылок для конкуренции на мировых рынках во многом зависит от опережающего инвестирования не столько производства традиционных товаров и услуг, сколько инноваций. В современных научных подходах отсутствует методологическая и методическая база решения важной задачи модернизации и последующего построения инновационной экономики. В статье приведен анализ существующих концепций и точек зрения различных авторов к решению проблемы инновационного развития. Авторами делается вывод, что ядром или «локомотивом» реализации инновационных стратегий являются крупные промышленные корпорации.

Creation of prerequisites for the competition in the world markets in many respects depends on advancing investment not so much productions of traditional goods and services, how many innovations. In modern scientific approaches there is no methodological and methodical base of the solution of an important problem of modernization and the subsequent creation of innovative economy. In article the analysis of existing concepts and the points of view of various authors is provided to a solution of the problem of innovative development. Authors draw a conclusion that a kernel or «engine» of realization of innovative strategy are large industrial corporations.

Электронный адрес: abogoviz@hse.ru, megoff@mail.ru

УДК 338.24: 339.138

Боговиз А.В., Чудинов С.А. Маркетинг в управлении муниципальной недвижимой собственностью // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

Обсуждаются актуальные проблемы повышения эффективности управления муниципальной недвижимой собственностью в современных условиях российской экономики. Проводится анализ тенденций социально-экономической ситуации, в результате которого выявляются недостатки действующей управленческой модели и методов. Обосновывается возможность применения маркетинга с целью эффективного управления недвижимостью. Рассматриваются особенности муниципального маркетинга, диктующие необходимость применения комплексной системы информационно-коммуникативного воздействия.

The urgent issues increase the efficiency of the management of municipal real estate in the current conditions of the Russian economy are discussed. The analysis of trends in the socio- economic situation, in which there are drawbacks existing management models and methods. The possibility of applying marketing to effectively manage real estate. The features of municipal marketing. The necessity for the use of marketing communications (TTL- complex - a system of information - communicative impact).

Электронный адрес: abogoviz@hse.ru, s_a_h_89@mail.ru

УДК 37.036

Брошкова Е.Д. Факторы роста эффективности системы управления творческим потенциалом компании // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

Исследованы взаимосвязь между конкурентоспособностью компании и системой управления талантливыми сотрудниками, а также влияющие на нее факторы. Выявлены основные элементы эффективной системы управления творческим потенциалом, транслируемые западными и российскими компаниями.

The relationship between the competitiveness of companies and talented staff management system, as well as influencing factors. The basic elements of an effective management system creativity broadcast Western and Russian companies.

Электронный адрес: zamdec@aael.altai.ru

УДК 658.009.12

Воронина Л.А., Коробов Ю.Н. Основы стратегии повышения конкурентоспособности венчурной сети // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

В статье рассматриваются вопросы разработки и реализации стратегии венчурных инновационных компаний в рамках сети. На основе концептуальной модели, отображающей факторы, влияющие на производительность венчурной сети, исследуются предпосылки формирования стратегии повышения конкурентоспособности в зависимости от степени инновационности внедряемого товара или услуги и уровня технологий субъектов венчурной сети.

The article considers the issues of development and realization the strategy of innovative venture companies within the network. Based on the conceptual model showing the factors that affect the performance of venture network, the paper analyzes the formation of the strategy of increasing competitiveness depending on the degree of innovation of introduced goods or services and the level of technology of venture network actors.

Электронный адрес: Yuri.Korobov@constantia-kuban.com

УДК 338.31

Дармилова Ж.Д., Мугаева Е.В. Стратегия управления инновационной деятельностью промышленных предприятий // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

В статье определяется инновационная активность предприятий как основа разработки инновационной стратегии, дается оценка инновационной активности предприятий ведущих отраслей промышленности Краснодарского края, сформулированы стратегии управления инновационно активными предприятиями.

The article determines the innovation activity of enterprises as the basis of its innovation strategy, the estimation of innovative activity of enterprises of the leading branches of industry of Krasnodar region, formulated the strategy of innovative-active enterprises.

Электронный адрес: darmil@mail.ru, ekaterina.mugaeva@mail.ru

УДК 330.332

Дармилова Ж.Д., Мугаева Е.В. Развитие системы управления венчурным капиталом в промышленности // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

В статье определяется целесообразность венчурного инвестирования на разных стадиях жизненного цикла финансируемых промышленных компаний, предлагается к использованию математическая модель оценки промышленных предприятий после реализации венчурного проекта с учетом модели венчурного рычага, сделана апробация предложенной методики на конкретном предприятии.

The article determines the expediency of venture investment at different stages of the life cycle-funded industrial companies are encouraged to use the mathematical model of an estimation of industrial enterprises after the venture project implementation taking into account the model of the venture capital arm, made by approbation of the offered technique in a particular enterprise.

Электронный адрес: darmil@mail.ru, ekaterina.mugaeva@mail.ru

УДК 385/388

Деружинский В.Е., Деружинский Г.В., Токмазов Ю.Г. Транспорт в системе устойчивого развития региональной экономики // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

В работе исследуются методологические аспекты развития региональных транспортно-логистических систем в условиях глобализации мировой экономики.

Рассмотрены различные стратегии развития транспортной системы юга России. Выявлены тенденции, закономерности, факторы и проблемы развития транспортного комплекса Южного федерального округа. Предложены меры по повышению его эффективности и конкурентоспособности.

This paper investigates the methodological aspects of the development of regional transport and logistics systems in a globalizing world economy.

Various transport system development strategy in southern Russia. Identify trends, patterns, factors and problems of the transport complex of the Southern Federal District. Proposed measures to enhance its efficiency and competitiveness.

Электронный адрес: evropa@bk.ru

УДК 37.026 (075)

Деружинский В.Е., Маричев И.В., Хмелева Н.Б. Модульная организация учебного процесса как важный фактор подготовки специалистов морского транспорта // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

В статье научно обоснована необходимость перехода к модульной организации учебного процесса при подготовке специалистов морского флота с применением современных полномасштабных тренажеров.

The article is scientifically substantiated the need to move to a modular organization of the educational process in the preparation of Navy's specialist with modern full-scale simulators.

Электронный адрес: evropa@bk.ru, marichevtda@gmail.com, khmelevan@gmail.com

УДК 377.5

Жданова Е.М., Миркубанова И.В. Анализ применимости экспертных процедур оценки качества педагогической деятельности преподавателя // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

В статье рассмотрены методика статистического анализа данных анкетирования студентов и проведен анализ применимости экспертных процедур оценки качества педагогической деятельности преподавателя. Показано место экспертных оценок в принятии решений и соответствующий вес в комплексной оценке деятельности преподавателя.

The article describes the method of statistical data analysis and questioning of students analyzed the applicability of expert quality assessment procedures pedagogical activities of university teachers. The place of expert judgments in decision-making and appropriate weight in a comprehensive evaluation of university teachers.

Электронный адрес: zamdec@aael.altai.ru

УДК 332.112

Жидких А.А. Концептуальный подход к экономическому районированию региона (на примере Алтайского края) // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

В статье рассмотрены глобальный и национальный уровни как достаточно сложные системы, а также границы региона как очень слабый эквивалент. Экономический рост развертывается не в регионе в целом, а лишь в его функциональной части.

Это заставляет обратить внимание на совместное развитие таких взаимозависимых категорий, как кластер, район и регион.

In the article the global and national levels as a rather complicated system, as well as the borders of the region as a very weak equivalent. Economic growth once-virtuves not in the whole region, but only in its functional parts. It draws attention to the joint development of such interdependent ka-categories as the cluster, district and region.

Электронный адрес: zamdec@aael.altai.ru

УДК 338.33

Зарецкий А.Д., Клещева Ю.С. Качество и уровень жизни в регионах Российской Федерации // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

Особую актуальность в контексте повышения качества жизни приобретает значимость соотношения уровня доходов и расходов населения в разрезе сравнения регионов с развитыми странами Запада. В статье приводится сравнительный анализ уровня доходов и расходов в регионах РФ и некоторых зарубежных стран, предложены меры по предотвращению дальнейшей деградации человеческого капитала.

Particular relevance in the context of improving the quality of life gains importance of relation of income and expenditure in section the comparison regions by developed countries of the West. The article presents a comparative analysis of income and expenditure in the Russian regions and some foreign countries, proposed measures to prevent further degradation of human capital.

Электронный адрес: zad94@mail.ru

УДК 338.462

Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е. Движение к стандартизации в сфере услуг – отражение социальной ответственности бизнеса // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

Статья посвящена проблемам внедрения стандартизации в сфере услуг, значимость которых в социально-экономической системе общества постоянно возрастает. Рыночные преимущества компаний, применяющих национальные и международные стандарты серии ИСО 9001, рассмотрены как фактор повышения их социальной ответственности перед потребителем, изменения его позиции от лояльности к приверженности фирме производителя.

The article is devoted to the problems of standardization in the field of services, the importance of the socio-economic system of society is constantly increasing. Market advantages of companies using national and international standards of series ISO 9001, considered as a factor in increasing their social responsibility to the consumer to change its position on loyalty to the commitment of the brand manufacturer.

Электронный адрес: zad94@mail.ru

УДК 657.1

Зинченко Е.С. От баланса к балансу: ранние практики // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

В работе исследуются технологии закрытия счетов и переноса сальдо в новые учетные книги в зависимости от вида применяемого пробного баланса. Утверждается, что выбор баланса не зависел от ведомственной принадлежности компании, а с учетом правил принятых на данной территории. При использовании баланса «bilancio del libro» технология переноса характеризовалась строгой последовательностью: счета, пробный баланс, счета. Применение баланса «summa summarium» предполагала параллельность: счета, счета и только потом баланс.

This paper investigates technology closure of accounts and transfer the balance to the new account books, depending on the type of trial balance. It is argued that the choice does not depend on the balance of departmental affiliation of, and subject to the rules adopted in the area. When using the balance «bilancio del libro» technology transfer characterized strict sequence: accounts, trial balance, accounts. Application balance «summa summarium» implied parallelism: accounts, accounts, and then trial balance.

Электронный адрес: kosiekaterina@yandex.ru

УДК 331.108

Илюхин А.С., Кизим А.А. Маркетинговый аспект управления человеческими ресурсами и его роль в развитии ТНК // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

В статье просмотрена и проанализирована роль маркетингового аспекта управления человеческими ресурсами в деятельности транснациональных корпораций (ТНК), выявлены основные проблемы отечественных систем управления персоналом и разобраны наиболее эффективные примеры применения маркетингового инструментария в зарубежных ТНК.

In article there are is viewed and analyzed the role of marketing aspect of human resourcesmanagement in activities of multinational corporations (MNK), revealed the main problems of Russian personnel management systems and sorted the most effective examples of using of marketing tools in foreign multinational corporations.

Электронный адрес: ilukhinpolaroid@gmail.com, arko1980@mail.ru

УДК 336.647:648

Калайдин Ю.В., Листопад М.Е. Анализ системы экологической безопасности промышенности в Краснодарском крае // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2 (18).

В статье изучена локальная система экологической безопасности (на примере Краснодарского края). Выделены основные экологические проблемы на территории региона. Рассмотрена региональная система управления экологической безопасности с выделением недостатков эффективности ее функционирования. Разработан комплекс мероприятий по стабилизации экологической обстановки и улучшения качества окружающей среды на территории края.

In article is devoted to the research of the local system of ecological safety (on the example of Krasnodar Area). In the article the crucial environmental problems are allocated for region territories. The regional control system of ecological safety with allocation of shortcomings of efficiency of its functioning is considered. The complex of actions of post-stabilization of ecological situation and improvement of quality of environment in the territory of the region is developed.

Электронный адрес: kalaidin79@mail.ru, mlistopad@inbox.ru

УДК 001.895:336:336.7

Кизим А.А., Крылов А.П. Перспективы микрофинансирования как инструмента развития и поддержки малого бизнеса // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

Одним из ключевых условий экономического развития и создания экономической системы инновационного типа выступает формирование устойчивого сектора малого бизнеса. В свою очередь, необходимым условием развития малого бизнеса является обеспечение его потребностей в финансовых ресурсах. Новой тенденцией в этом секторе становится микрофинансирование, как часть финансового рынка, наиболее адаптированная к финансовым потребностям участников малого бизнеса с различными уровнями доходов.

One of the key conditions for economic development and the creation of an innovative type of economic system supports building sustainable small business sector. In turn, a prerequisite for the development of small business is to ensure its funding needs. A new trend in this sector becomes microfinance as part of the financial market, the most adapted to the financial needs of small business participants with different levels of income.

Электронный адрес: arko1980@mail.ru, lexandr.krylov.17@gmail.com

УДК 330.322:658

Кизим А.А., Михайлюк О.В., Саввиди С.М. Особенности инвестиционной деятельности промышленных предприятий в современных условиях хозяйствования // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

В современных условиях глобализации экономики и рынков на первый план выходит эффективное функционирование промышленных предприятий как важнейшее условие устойчивого экономического развития

общества. Промышленность во многом определяет развитие экономики, являясь производителем основной массы товаров, наукоемкой продукции, обладая высоким научно-техническим, производственным и кадровым потенциалами, играет стратегическую роль в обеспечении конкурентоспособности экономики России. Все более важную роль в развитии промышленного комплекса нашей страны играет совершенствование инвестиционной деятельности, как на макро-, так и на микроуровне.

In today's globalized economy and the markets to the fore becomes the effective functioning of the industry as a key condition for sustainable economic development. The industry largely determines the development of the economy, as the producers of the bulk goods, high-tech products, having a high scientific and technical, production and personnel potential, plays a strategic role in ensuring the competitiveness of the economy of Russia. An increasingly important role in the development of industry in our country plays improvement of investment activity, and micro levels.

Электронный адрес: Arko1980@mail.ru, Aris1977@mail.ru, ssofiya@yandex.ru

***УДК* 330.162: 332.012.2**

Кириллова О.Г., Борисов С.А., Калинин Д.Д. Место и роль духовной сферы в разви-тии социальной системы // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

Статья посвящена одному из элементов системы «ноосферы будущего» – духовной сфере. Проблема нравственности в *ноосферном образовании* является наиболее актуальной. Рассмотрены движущие силы духовной системы, способствующие изменению её, особенно в макроэкономической политике государств. Показана взаимосвязь технической, биологической, социальной и духовной систем, а также влияние духовной сферы в микроэкономике (организационной культуре предприятий), обращено внимание на развитие духовной сферы персонала организации.

The article is devoted to one of the system elements «of the noosphere of the future» - the spiritual realm. The problem of morality in the noospheric education is the most relevant. Considered are the driving forces of the spiritual system, promoting change, especially in the macroeconomic policy of the States. Correlation between technical, biological, social and spiritual systems, and also the influence of the spiritual sphere in microeconomics (organizational culture enterprises), with special attention to the development of the spiritual sphere of the organization's staff.

Электронный адрес: kog44.12@mail.ru

УДК 001.895

Ковалев В.В., Мищенко Л.Я. Выбор модели модернизации экономики России // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

В ходе осуществления модернизации в странах мира нарастает разнообразие ее моделей, обладающих не только множеством общих характеристик, но и обнаруживающих заметные различия между собой, что является следствием выборочной инкорпорации, перегруппировки и трансформации основных символических, институциональных и цивилизационных конструкций. В менее развитых странах пространственная фрагментация, нестабильность экономик делает «западные» конструкции неэффективными, неспособными сохранять полученные результаты в пространстве и во времени. В этой связи актуализируется проблема выбора модели модернизации, адекватной национальным особенностям и этапу развития экономики

During modernization implementation in the countries of the world increases a variety of its models possessing not only a set of general characteristics, but also finding out noticeable differences among themselves, that is a consequence of selective incorporation, a regrouping and transformation of the main symbolical, institutional and civilization constructions. In less developed countries spatial fragmentation, instability of economy does the «western» constructions inefficient, incapable to keep the received results in space and in time. The problem choosing model of modernization, adequate national characteristics and stage of economic development is actualized in this connection.

Электронный адрес: vitkov7@mail.ru, lmishchenko@mail.ru

УДК 339.97

Котова Л.А. Геотранзитный потенциал развития еврорегиона «Донбасс» (вне политики) // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

В статье раскрывается актуальность проведения научного сопровождения вновь создаваемых инструментов эффективного управления территориальным развитием в мезограницах геопространства Еврорегиона «Донбасс» в рамках федеральной целевой программы межнационального статуса. Реализация данного проекта сформирует новый импульс развития геотранзитной архитектуры экономики Еврорегиона «Донбасс».

The article reveals the importance of the scientific support of newly created instruments of effective management of territorial development in mesogenic geospace of Euroregion “Donbass” in the framework of the Federal target program of ethnic status. The implementation of this project will form a new impulse for development geotransitory architecture economy of Euroregion “Donbass”.

Электронный адрес: labser@volsu.ru, kotova_7777@mail.ru

УДК 631.115.8:633.73(597)

Кошелев В.М., Нгуен Хыу Нгуен Суан. Роль кооперации в производстве и реализации кофе во Вьетнаме // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

Вьетнам известен как один из самых крупных экспортеров кофе на мировом рынке. Однако наличие в цепочке создания стоимости (ЦСС) кофе значительного числа лишних звеньев – посредников вызывает существенные затруднения производителям в доступе к рынкам и потерю существенной части созданного прибавочного продукта. На основе исследования современного состояния производства кофе в провинции ДакЛак, а также взаимоотношений участников цепи движения продукции предлагается модель организации закупочно-сбытовой кооперации фермеров, сокращающая путь кофе от производителей до конечного рынка и повышающая доходность производственно-сбытовой деятельности фермеров.

Vietnam is known as one of the largest exporters of coffee on the world market. However, the presence in the value chain (CSS) coffee significant number of unnecessary levels of intermediaries causes significant difficulties producers in market access and the loss of a substantial part of the surplus product created. On the basis of investigation of the present state of the coffee production in the province of Dak Lak, as well as mutual relations of participants of chain of movement of products offered model of the organization of purchase and sale cooperation of farmers, reducing the path of coffee from producers to end-market and increase the profitability of the production and sales activities farmers.

Электронный адрес: vmkoshelev@gmail.com, hoatulip214@gmail.com

УДК 339.138

Кублин И.М., Тинякова В.И. Влияние маркетинга на развитие малого бизнеса в региональном аспекте // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

В статье обсуждаются интересы малого бизнеса и проблемы региона. Раскрываются направления их возможной взаимоувязки, предусматривающие применение маркетингового подхода для формирования промышленной политики региона, ориентированной на малый бизнес.

Interests of small business and a region problem are discussed in article. The directions of their possible agreement providing application of marketing approach for formation of industrial policy of the region, focused on small business come to light.

Электронный адрес: ikublin@mail.ru, tviktoria@yandex.ru

УДК 341.233.1

Курузов М.В. Использование экономически добавленной стоимости в финансовом контроле для снижения негативных последствий агентских конфликтов // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

С момента появления объективной необходимости передачи владельцами бизнеса полномочий управления наемным менеджерам в виду роста масштабов деятельности корпоративных образований конфликт, связанный с агентскими отношениями, остается и по сей день неразрешимым. Более того, по мере усложнения корпоративных структур, их укрупнения и роста активов, ситуация с противоречием интересов собственников и менеджеров усугубляется, превращая агентские конфликты в систему внутрикорпоративных конфликтов. Используемые системы внутрифирменного финансового контроля позволяют отчасти при выполнении возложенных на них функций осуществлять мониторинг агентских затрат. С разной степенью успешности внедренные механизмы финансового контроля отражаются на финансово-экономических показателях деятельности компании.

В настоящей статье описывается авторский подход к внедрению и использованию экономически добавленной стоимости в системе корпоративного финансового контроля в целях сокращения негативных последствий агентских конфликтов.

Since the objective necessity for giving authority to hired managers appeared due to the increasing scale of economic activities of corporative structures, the conflict associated with agency relationship remains insoluble to this day. Besides that, as the complexity of corporate structures, their consolidation and growth of assets increases, the situation with the contradiction between the interests of owners and managers becomes tougher and, thus, transforms agency conflicts into the system of corporate agency conflicts. The existing financial control systems partly allow to monitor the agency costs. With varying degrees of success embedded financial control mechanisms are reflected in the financial and economic performance of the company.

This article describes the author's approach to the implementation and use of economic value added in the corporate financial control in order to reduce the negative effects of agency conflicts.

Электронный адрес: kuruzoff@ya.ru

УДК 339.138

Листопад М.Е., Ковалев В.В. Роль модернизации промышленности в обеспечении безопасности российской экономики // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

Модернизация – неотъемлемая составляющая обеспечения безопасности экономики, неразрывно связанная с непрерывностью и неравномерностью ее развития. Без перманентной модернизации, понимаемой как внесение соответствующих прогрессивных изменений в элементы и взаимосвязи системы дисбаланс и противоречия в ней накапливаются, приводя к кризису. Модернизация как комплексный процесс включает не только трансформацию элементов и взаимосвязей социально-экономической системы, но и ментальной составляющей общества.

Modernization – the integral component of inseparably of Russian economic SAFETY linked with cycles of her life and non-uniformity of development of elements making it. Without the permanent modernization understood as entering of corresponding progressive changes in elements and interrelations of system, a misbalance and contradictions in it collect, leading to crisis. Modernization, as complex process, includes not only transformation of elements and interrelations of social and economic system, but also a mental component of a society.

Электронный адрес: mlistopad@inbox.ru, vitkov7@mail.ru

УДК 336.71

Межов С.И. Проблемы формирования и оценки эффективности инновационных стратегий // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

В рамках статьи рассматривается вопрос организации инновационного процесса на промышленном предприятии. Эффективное инвестиционное сопровождение инноваций является ключевым фактором, способствующим поддержанию и наращиванию уровня конкурентоспособности отечественных предприятий.

Предлагается концепция формирования и оценки эффективности стратегий инвестирования процессов разработки и запуска инновационного продукта в тесной увязке с уровнем инновационного потенциала предприятия, а также подход к оценке эффективности стратегий инвестирования инноваций, который учитывает финансово-экономические характеристики и технологические параметры корпорации.

The article devoted to considering the theme of organizing new product development process in industrial company. Effective investment maintenance of innovations is the key factor promoting maintenance and building of level of competitiveness of the domestic enterprises.

The author offers concept of development and assessment of investment strategies for developing and launching new innovative product with close connection to company's innovative capacity and approach to an assessment of efficiency of strategy of investment of innovations which considers financial and economic characteristics and technological parameters of corporation is offered.

Электронный адрес: **megoff@mail.ru**

УДК 332.13

Митрофанова И.В., Котова Л.А. Интеграционный вектор модернизации социохозяйственной системы Еврорегиона «Донбасс» // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

В статье конкретизирован ряд идей, связанных с модернизацией социохозяйственной системы Еврорегиона «Донбасс». Авторами обосновано, что применение актуального инструментария стратегического программирования развития сопредельных территорий Юга России и Украины на основе нового видения теории факторов производства напрямую связано с созданием «института устойчивого развития» в этом регионе. Это позволит Еврорегиону «Донбасс» принять на себя функцию заместительного «транзитного шелкового пути», став порталом интеграции в глобальное экономическое пространство.

In the article specified number of ideas, connected with modernization of the socioeconomic system of Euroregion "Donbass". The authors justify that use the latest tools of strategic programming of development of the neighboring territories of the South of Russia and Ukraine on the basis of a new vision of the theory of production factors directly related to creation of the «Institute for sustainable development» in the region. That will allow a Euroregion "Donbass" take over the function of the substitutional «transit silk road», becoming portal integration into the global economic space.

Электронный адрес: mitrofanova@volsu.ru, kotova_7777@mail.ru

УДК 336.025

Митрофанова И.А., Чечнева Ю.В. Функционально-организационное содержание налоговых функций // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

В статье показана эволюция подходов к классификации организационно-ролевых функций налогов в современной социохозяйственной системе. Авторами предлагается расширительная дифференцированная трактовка налоговый функций с учетом современных реалий, а также уточняются понятия «налоговая политика» и «налоговый механизм».

The article shows the evolution of approaches to classification of organizational and roles and functions of taxes in the modern socioeconomic system. The authors offers a broad differentiated interpretation of tax functions taking into account the modern realities, as well as clarifies the concept of «tax policy and tax mechanism.

Электронный адрес: mitrofanovaia@rambler.ru, labser@volsu.ru

УДК 330.137.34

Морозова Н.И., Курченков В.В. Межбюджетное регулирование как инструмент локализации и нейтрализации кризисов на местном уровне: межстрановый анализ // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

Цель статьи заключается в обосновании роли межбюджетного регулирования в локализации и нейтрализации кризисов на местном уровне. Авторы статьи проводят межстрановый анализ форм и механизмов межбюджетного регулирования, что позволит усовершенствовать существующую систему межбюджетных отношений в России. Показывают, что для долгосрочного обеспечения финансовой устойчивости муниципальных

образований необходимо не перераспределять средства в виде финансовой помощи, а увеличивать собственные доходы местных бюджетов.

The goal of the article is to justify the role of the inter-budgetary regulation in localization and neutralization of crises at local level. The authors of the article have performed the cross-country analysis of the forms and mechanisms of inter-budgetary regulation, which allows improving the current system of inter-budgetary relations in Russia. The authors have demonstrated that the long-term financial stability of municipal entities requires increasing of the local budgets revenues rather than re-distribution of the funds in the form of financial assistance.

Электронный адрес: miss.natalay2012@yandex.ru, kurchenkov@mail.ru

УДК *330.322.3:001.895:658*

Никулина О.В., Хачапуридзе Т.М. Взаимосвязь инновационных и инвестиционных процессов в современной экономике // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

В статье раскрыта взаимосвязь инвестиционных и инновационных процессов в экономике. Показана необходимость разработки и реализации эффективной инвестиционной политики для активизации инновационной деятельности экономических субъектов. Обращено внимание на тот факт, что инновации обеспечивают высокий уровень дохода на вложенный инвестиционный капитал, в связи с чем необходимо создать эффективный механизм привлечения инвестиций в инновационную сферу экономики.

The article revealed the relationship of investment and innovation processes in the economy. Shows the need to develop and implement effective investment policies to enhance innovation actors. Drawn attention to the fact that innovation ensures a high level of income on invested capital investment, hence the need for an effective mechanism to encourage investment in innovative sphere of economy.

Электронный адрес: Olgafinans@mail.ru, lamara_apr@mail.ru

УДК 316.323

Панина Е.В. Модель семейной политики как индикатор уровня инвестиций в человеческий капитал // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

В зависимости от выбранной модели семейной политики разные страны в разной степени поддерживают семьи с детьми. Согласно классификации Г. Эспин-Андерсена выделяют три основные модели семейной политики по типу социального обеспечения. В статье предлагается классификация моделей семейной политики в зависимости от инвестиций в человеческий капитал, поскольку социальное обеспечение рассматривается не как затраты на компенсацию социальных рисков, а именно как инвестирование в человеческий капитал.

Depending on the model of family policy different countries support families with children in different ways. According to the classification by G. Espin - Andersen three basic models of family policy identified on the type of social security. The article proposes a classification of models of family policy, depending on the investment in human capital, as social security is not seen as compensation costs of social risks, namely as an investment in human capital.

Электронный адрес: kaf224@yandex.ru

УДК 65.012.1

Ролдугин Н.Г. Методологический подход к формализации неопределенности развития внешних факторов для оценки потенциала здоровья населения в регионе // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

Статья определяет методологический подход к формализации неопределенности развития факторов внешней среды, позволяющего определить параметры их изменения в неопределенной среде и использовать их значения для расчета потребности в медицинской помощи. Особое внимание уделено установлению параметрической связи между событиями (факторами) внешней среды и численными показателями возможности их осуществления.

Article defines the methodological approach to the formalization of the uncertainty of the environmental factors to determine the size of their change in an uncertain environment and use them to calculate the value of health care needs. Particular attention is paid to the establishment of parametric relationships between events (factors) of the external environment and numerical indicators of the possibility of their implementation.

Электронный адрес: roldugin.nik@ya.ru

УДК 331.108

Строителева Е.В. Современная составляющая трудового потенциала регионов России // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

В статье представлено, что трудовой потенциал общества (на национальном, региональном и глобальном уровне) представляет собой способность к труду работника, с учетом его совершенствования и увеличения численности работников за счет новых поколений, а также роста уровня образования и профессиональной подготовки.

The article presents that labor potential of the company (at the national, regional and global level) represents the ability to work of the employee, taking into account its improvement and increase of the number of employees due to new generations, as well as the rising level of education and professional training.

Электронный адрес: zamdec@aael.altai.ru

УДК 338.24

Терешина М.В., Онищенко М.В. Устойчивое развитие региональных экономических систем: проблемы институциональной динамики // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

Статья посвящена комплексному анализу проблем институциональной динамики при реализации концепции устойчивого развития на региональном уровне. Рассматриваются основные теоретические предпосылки и реальные практики формирования институциональных структур устойчивого развития в России. Предпринята попытка раскрыть основные причины неэффективности существующих подходов к институциональному строительству на примере института энергосбережения. Сделан вывод о том, что в условиях высокой степени инерционности сложившейся институциональной модели, для успешного формирования институтов устойчивого развития необходимо системное институциональное проектирование, определяющая роль в котором принадлежит государству.

The article is devoted to the complex analysis of the problems of institutional dynamics in the concept of sustainable development at the regional level implementation. Examines the key theoretical provisions and the actual practice of sustainable development institutional structures in Russia. An attempt to discover the main reasons for the inefficiency of existing approaches to institutional construction on the example of energy saving institute is made.

The conclusion is drawn that in the conditions of high degree of a lag effect of the developed institutional model, successful creation of institutes of a sustainable development requires the system institutional design the defining role in which belongs to the government.

Электронный адрес: kaf224@yandex.ru

УДК 658.114.4

Шавандина О.А., Рудакова Т.А. Рейтинговая оценка сегментов корпоративной организации // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

Цель формирования информации в разрезе отдельных сегментов корпоративных организаций, с одной стороны, определяется нормативно-правовыми актами, выступая обязанностью субъекта хозяйствования, с другой стороны, это необходимость для успешной реализации функций аппарата управления. Статья посвящена проблемам сегментирования учетно-отчетной информации и ее анализа в условиях соблюдения единства принципов бухгалтерского учета и целевого характера управленческих решений внутренних и внешних пользователей.

The Purpose of formation of information in the context of individual segments corporate organizations, on the one hand, determined by regulations, addressing the responsibility of the entity, on the other hand, it is a necessity for the successful implementation of the functions of the management. The article is devoted to the problems of segmentation recording and reporting information and its analysis in compliance with the unity of the accounting principles and targeted management decisions internal and external users.

Электронный адрес: zamdec@aael.altai.ru

УДК 339.3:665.7(673)

Шевченко И.В., Александрова Е.Н., Ассис Франсиско Мануэл де Фрейтас. Современная характеристика и перспективы развития нефтяной сферы Анголы в условиях глобализации // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

В статье рассматриваются основные показатели нефтяной сферы Анголы, проблемы и перспективы ее развития. Определяется стратегический подход модернизации экономической системы Анголы на основе нефтяного ресурса. Данный подход включает четыре области государственной политики: фундаментальные задачи; специфика окружающей среды нефтяного сектора; управление возможностями и проблемами нефтяного сектора; область активной государственной политики. Отдельное внимание уделено сотрудничеству Анголы и России, предложены инициативы для закрепления позиций и интересов России на ангольском нефтяном рынке.

In article the main indicators of the oil sphere of Angola, a problem and prospect of its development are considered. Strategic approach of modernization of economic system of Angola on the basis of an oil resource is defined. This approach includes four areas of a state policy: fundamental tasks; specifics of environment of oil sector; management of opportunities and problems of oil sector; area of an active state policy. The separate attention is paid to cooperation of Angola and Russia, initiatives for fixing of positions and interests of Russia in the Angola oil market are offered.

Электронный адрес: decan@econ.kubsu.ru, al-helen@mail.ru, assisfreitas501@hotmail.com

УДК 001.895:339.727.22

Шевченко И.В., Александрова Е.Н., Маслова Е.О. Прямые иностранные инвестиции в развитии инновационной среды: теоретический аспект // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

В статье рассматривается стимулирующая роль прямых иностранных инвестиций в развитии национальной инновационной среды. Определяются условия проявления положительных эффектов воздействия ино-

странного капитала на инновационную деятельность, в числе которых: высокая степень интернационализации местных компаний, обеспечение тесной взаимосвязи между иностранными вложениями и соответствующим уровнем квалификации рабочей силы, динамичная национальная бизнес среда.

In article the stimulating role of direct foreign investments in development of the national innovative environment is considered. Conditions of manifestation of positive effects of influence of the foreign capital are defined on innovative activity, among which: high extent of internationalization of the local companies, ensuring close interrelation between foreign investments and an appropriate level of qualification of labor, dynamic national business Wednesday.

Электронный адрес: decan@econ.kubsu.ru, al-helen@mail.ru, maslovaeo@mail.ru

УДК 330.45

Шитиков Д.В. Модель выбора частного партнера для реализации проектов государственно-частного партнерства в дорожном строительстве // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

В работе представлена модель, описывающая выбор оптимального частного партнера для реализации долгосрочных проектов государственного-частного партнерства в дорожном строительстве на основе согласования интереса частного и государственного секторов. Данная модель позволяет реализовать проект с оптимальным финансовым результатом для частного сектора, представленного в виде подрядчика, и одновременно минимизировать риски государственного сектора, представленного в качестве заказчика проекта.

The paper presents a model describing the choice of an optimum private partner for implementation of the long-term public-private partnership projects in the sphere of road construction based on accommodation of interests of the private and public sectors. The model allows the implementation of a project with the optimum financial result for the private sector represented by a contractor, and the simultaneous minimization of risks for the public sector represented by a project customer.

Электронный адрес: vrnvgasu@yandex.ru

УДК 316.4

Шубенкова Е.В., Лебедева Д.А. Социальное предпринимательство как вектор развития современного бизнеса в России // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

Социальное предпринимательство – новое направление деятельности современного бизнеса, первоочередной целью которого не является получение прибыли. Для отечественной практики это понятие новое, на настоящий момент времени ни в одном федеральном законе или ином нормативном правовом акте Российской Федерации не дается определение социальному предпринимательству. Как показывают практические примеры, такой бизнес во многом должен определять будущее развитие социально ориентированных экономик.

Social entrepreneurship is a new activity of the modern business which prime purpose is not making a profit. For national business practice this is a new concept. Nowadays none of federal laws or other regulatory legal acts of the Russian Federation is given the determination of social entrepreneurship. Practical examples show us that such kind of business shall define future development of socially oriented economies.

Электронный адрес: eugeni7@list.ru, lebedeva.daria@hotmail.com

УДК 338.012

Ялунина Е.Н. Критерии эффективности управления пищевой промышленномтью и методологический подход к ее оценке // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

Межгосударственные и внутренние процессы в условиях глобализации оказывают тотальное воздействие на всю национальную экономику и на экономическое состояние каждой отрасли, целью достижения макро эффективности управления пищевой промышленностью является реализация важнейших государственных политик и программ. Автором предлагается система показателей оценки эффективности управления на уровне пищевой промышленности РФ.

Interstate and internal processes in the conditions of globalization have total impact to the whole national economy and to an economic condition of each branch. The purpose of achievement of macro management efficiency of food industry is realization of the major state policies and programs. The author offers a system of indicators of t management efficiency assessment at the level of the food industry of the Russian Federation.

Электронный адрес: yen@e-tagil.ru

УДК 338.012

Ялунина Е.Н. Факторы, оказывающие влияние на эффективность управления предприятием пищевой промышленности // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

Возникновение рыночных отношений в российской экономике резко изменило условия деятельности пищевых предприятий. Их кризисное положение в течение последнего десятилетия обусловлено нарастанием изменчивости экономической, технологической и социальной среды. В этих условиях все более затруднялось функционирование и даже выживание предприятий этой отрасли. Им предстоит определять и прогнозировать параметры внешней среды, ассортимент продукции и услуг, цены, поставщиков, рынки сбыта, а главное – долгосрочные цели и стратегию их достижения.

Appearance of the market relations in the Russian economy has sharply changed conditions food enterprises activity. Their crisis situation within the last decade is caused by increase of variability of the economic, technological and social environment. In these conditions functioning and even a survival of enterprises in this branch more and more was at a loss. They should define and predict environment parameters, the product range and services, the price, suppliers, sales markets, and the most important – the long-term goals and strategy of their achievement. The author offers an assessment of environment of the enterprise of the food industry and influence of factors on management efficiency of the managing subject.

Электронный адрес: yen@e-tagil.ru

Климовец О.В. Рецензия на монографию д-ра экон. наук, проф. Р.Л. Агабекян «Российский рынок труда: особенности, проблемы и перспективы». Краснодар: Издательский Дом-Юг, 2014. 208 с. // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2(18).

Автор настоящей рецензии информирует, что монография Р.Л. Агабекян написана на актуальную и жизненную в настоящее время тему, а её автор смогла удачно объединить рассмотрение позиции учёных-экономистов и специалистов, а также представить огромный статистический материал. Рассмотренные вопросы, связанные с развитием российского рынка труда и занятости, с институциональными проблемами и миграционными процессами на постсоветском пространстве, безусловно, способствуют решению многих социально-экономических проблем современной России.

The author of this review informs that the monograph of R.L. Agabekyan is written according to actual and necessary idea for nowadays. Its author could combine all points of view of specialists, economists and scientists perfectly and gives us good statistic data. Studied aspects are connected with the development of labour and employment market and also with institutional problems and migration processes on post-soviet area. All these aspects provide solving social economic problems in modern Russia.

Электронный адрес: new_economics@mail.ru

К СВЕДЕНИЮ АВТОРОВ (AUTHOR'S GUIDE)

1. Для опубликования статьи в журнале в редакцию необходимо представить:

– рецензию;

– электронный вариант статьи: на электронном носителе (диск RW) и по электронной почте в виде RAR-архива (название файла должно совпадать с фамилией первого автора на русском языке); статья должна быть набрана в формате А4 через 1 интервал гарнитурой Times размером шрифта 12 пт; на титульной странице должны быть указаны индекс УДК, название статьи и список авторов на русском и английском языках, приведены аннотация и ключевые слова на русском и английском языках;

– сведения об авторах на отдельном листе (фамилия, имя, отчество, место работы, должность, ученая степень, звание, домашний и служебный адреса, телефоны, e-mail); наименование кафедры и вуза приводятся полностью (если авторов несколько, нужно указать лишь один e-mail).

2. Объем статьи должен составлять 6–15 страниц, включая аннотации, ключевые слова, примечания, таблицы (размером шрифта 10 пт), рисунки и литературу (не более 10 источников).

3. Редакция принимает статьи в формате Microsoft Word. Для записи формул следует применять редактор формул MathType (в том числе для внутритекстовых формул и переменных). Нумеруются только те формулы, на которые есть ссылки. Выключенные в отдельную строку формулы являются равноправными элементами предложения, поэтому они должны завершаться соответствующими знаками препинания. Рисунки следует выполнять четко, в формате, обеспечивающем ясность передачи всех деталей. Рисунки и таблицы должны иметь сквозную нумерацию. Подрисуночные подписи набираются размером шрифта 10 пт. Таблицы должны сопровождаться тематическими заголовками; допускаются только общепринятые сокращения. Следует использовать единицы измерения в соответствии с Международной системой (СИ).

4. Библиографические ссылки даются по мере встречаемости. В тексте должны быть ссылки в квадратных скобках лишь на опубликованные материалы.

Редколлегия не возвращает рукописи и диски. Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов. Точка зрения редакции может не совпадать с мнением авторов публикуемых материалов. Редакция оставляет за собой право не публиковать представленную статью без объяснения причин, а также изменять заголовки, сокращать тексты статей и вносить в них необходимую правку без согласования с авторами. Несоблюдение правил оформления рукописи и компьютерного набора задерживает ее публикацию. Порядок и очередность публикации статьи определяется в зависимости от объема публикуемых материалов в конкретном выпуске.

Статьи журнала включаются в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), доступны в Интернете по адресу: http://www.elibrary.ru (Научная электронная библиотека).

ЭКОНОМИКА
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Региональный научный журнал

Над номером работали:
Г.Г. Вукович, А.А. Полиди, Е.Г. Гузиев
Подписано в печать 20.06.2014. Формат 60×84 1/8. Печать цифровая.
Гарнитура «Таймс».
Уч.-изд. л. 36,4. Тираж 550 экз. Заказ № 1893

Адрес издательства, издателя:
350018, Краснодарский край, г. Краснодар,
ул. Сормовская, 3, оф. 55.
Журнал «Экономика устойчивого развития»
e-mail: ekorazvitie@yandex.ru
сайт: www.e-stdevel.narod.ru

Отпечатано в Издательско-полиграфическом центре
Кубанского государственного университета
350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149.

2079-9136