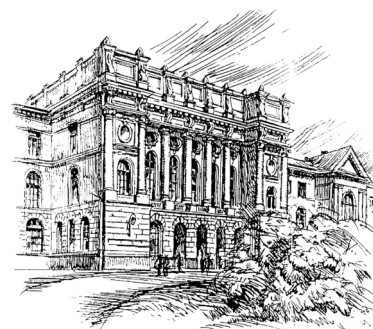


2-2(75)/2009



# Научно-технические ведомости СПбГПУ

Экономические науки  
Том 2

Санкт-Петербург. Издательство Политехнического университета

Федеральное агентство по образованию  
Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

## НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ВЕДОМОСТИ СПБГПУ

### РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ ЖУРНАЛА

*Алферов Ж.И.*, академик РАН; *Васильев Ю.С.*, академик РАН (председатель);  
*Костюк В.В.*, академик РАН; *Лопота В.А.*, чл.-кор. РАН;  
*Окрепилов В.В.*, чл.-кор. РАН; *Рудской А.И.*, чл.-кор. РАН;  
*Терещенко Г.Ф.*, академик РАН; *Федоров М.П.*, чл.-кор. РАН;  
*Фортов В.Е.*, академик РАН.

### РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА

*Васильев Ю.С.*, академик РАН (главный редактор); *Арсеньев Д.Г.*, д-р техн. наук, профессор;  
*Бабкин А.В.*, д-р экон. наук, профессор (зам. гл. редактора);  
*Боронин В.Н.*, д-р техн. наук, профессор; *Глухов В.В.*, д-р экон. наук, профессор;  
*Дегтярева Р.В.*, д-р истор. наук, профессор; *Иванов А.В.*, д-р техн. наук;  
*Иванов В.К.*, д-р физ.-мат. наук, профессор; *Козловский В.В.*, д-р физ.-мат. наук, профессор;  
*Рудской А.И.*, чл.-кор. РАН (зам. гл. редактора), *Юсупов Р.М.*, чл.-кор. РАН.

## СЕРИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

### РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ СЕРИИ

*Окрепилов В.В.*, чл.-кор. РАН — председатель;  
*Елисеева И.И.*, чл.-кор. РАН;  
*Клейнер Г.Б.*, чл.-кор. РАН;  
*Максимцев И.А.*, д-р экон. наук, профессор;  
*Некрасова Т.П.*, д-р экон. наук, профессор;  
*Околоков В.Р.*, д-р экон. наук, профессор;  
*Федотов А.И.*, д-р экон. наук, профессор.

### РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ СЕРИИ

*Глухов В.В.*, д-р экон. наук, профессор — председатель;  
*Бабкин А.В.*, д-р экон. наук, профессор — зам. председателя;  
*Васильева Е.Ю.*, канд. экон. наук, доцент;  
*Кобзев В.В.*, д-р экон. наук, профессор;  
*Лопатин М.В.*, канд. экон. наук, профессор;  
*Медников М.Д.*, д-р экон. наук, профессор;  
*Силкина Г.Ю.*, д-р экон. наук, профессор — отв. секретарь;  
*Счисляева Е.Р.*, д-р экон. наук, профессор.

*Журнал выходит под научно-методическим руководством Российской академии наук с 1995 г.*

Журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук.

Журнал издается в четырех сериях:  
*Наука и образование;*  
*Физико-математические науки;*  
*Экономические науки;*  
*Информатика, телекоммуникации, управление.*

Журнал зарегистрирован в Госкомпечати РФ. Свидетельство № 013165 от 23.12.94.

Подписной индекс **18390** в каталоге “Газеты. Журналы” ОАО Агентства “Роспечать”.

Журнал включен в базу данных “Российский индекс научного цитирования” (РИНЦ), размещенную на платформе Национальной электронной библиотеки на сайте <http://www.elibraru.ru>.

При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна.

Точка зрения редакции может не совпадать с мнением авторов статей.

Адрес редакции и издательства: Россия, 195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, 29.  
Тел. редакции серии: (812) 297-18-21.

© Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, 2009

## СОДЕРЖАНИЕ

### Теоретические основы экономики и управления

|                                                                                                                                                                         |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Логвиненко С.М. <i>Экономическая глобализация: вызовы для России</i> .....                                                                                              | 9  |
| Доценко А.Е., Кирова К.С., Торопцев Е.Л. <i>Ранжирование отраслей народного хозяйства по степени их влияния на статическую устойчивость и экономические циклы</i> ..... | 12 |
| Махошева С.А. <i>Сфера услуг и ее роль в экономической динамике национального хозяйства</i> .....                                                                       | 17 |
| Заволокин В.А., Заволокин Г.А. <i>К вопросу об оценке и надежности социально-экономических систем</i> .....                                                             | 22 |
| Боташева Ф.Б. <i>“Коэффициент вытеснения” как мера конкуренции в экономике</i> .....                                                                                    | 26 |
| Якубов Б.С., Бахрамов Ю.М. <i>Структурный анализ массового политического сознания</i> .....                                                                             | 31 |
| Сердитова Н.Е. <i>Принцип максимума производства энтропии и «озеленение» системы национальных счетов</i> .....                                                          | 40 |

### Мировая экономика

|                                                                                              |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Бакланов А.О. <i>Анализ инновационно-технологического развития развивающихся стран</i> ..... | 44 |
| Тетерин М.А. <i>Деловая культура Финляндии как фактор конкурентоспособности</i> .....        | 52 |

### Региональная и отраслевая экономика

|                                                                                                                                                |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Олейникова Ю.А. <i>К вопросу о формализации процесса выбора приоритетных направлений развития экономики региона</i> .....                      | 57  |
| Петросян О.Ш., Шлафман А.И. <i>Анализ подходов для классификации регионов по степени предпринимательской привлекательности</i> .....           | 62  |
| Бондарь С.Г., Ямалтдинова Л.Ф. <i>Территориальное ранжирование как совершенствование механизма управления в сфере природопользования</i> ..... | 67  |
| Карпович О.Г., Шлафман А.И. <i>Основные направления развития промышленно-транспортного комплекса региона</i> .....                             | 73  |
| Калашникова И. В., Каменева В. В. <i>Региональные аспекты развития гостиничного бизнеса на примере Хабаровского края</i> .....                 | 78  |
| Гусарова В.Н. <i>Методические подходы к формированию региональной налоговой политики</i> .....                                                 | 83  |
| Маммаев Р.А., Шлафман А. И. <i>Эволюция подходов к управлению территориально-производственными комплексами</i> .....                           | 88  |
| Золотов В.А. <i>Сущность и проблемы развития особых экономических зон в России</i> .....                                                       | 95  |
| Крюкова Е. В. <i>Формирование особых портовых экономических зон в транспортной инфраструктуре астраханского региона</i> .....                  | 101 |
| Власова Л.В. <i>Подходы к организации работы контейнерного терминала как транспортно-логистического комплекса</i> .....                        | 106 |

|                                                                                                                                                    |            |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Маммаев Р.А., Шлафман А. И. Структура и факторы ресурсного потенциала промышленности региона .....</b>                                          | <b>112</b> |
| <b>Назметдинов И.Р. Влияние демографической ситуации на рынок пенсионных накоплений .....</b>                                                      | <b>118</b> |
| <b>Ходаковская А. Э. Методика комплексной экономической оценки проектов по использованию лесных ресурсов .....</b>                                 | <b>121</b> |
| <b>Сайченко О.А. Влияние социальной политики на эффективность экономического развития России .....</b>                                             | <b>130</b> |
| <b>Устинова Л. Н. Разработка стратегии развития инновационной медицины .....</b>                                                                   | <b>133</b> |
| <b>Экономика и управление муниципальных образований</b>                                                                                            |            |
| <b>Баженова В.В., Попов А.Л. Инвестиционный потенциал муниципального образования и производительная сила его использования .....</b>               | <b>138</b> |
| <b>Экономика и менеджмент предприятия</b>                                                                                                          |            |
| <b>Попова Н.С. Методика комплексного анализа экономической устойчивости промышленного предприятия .....</b>                                        | <b>143</b> |
| <b>Соселия В.В. Особенности финансирования и риски инновационных промышленных предприятий .....</b>                                                | <b>152</b> |
| <b>Блок М.В., Хватова Т.Ю. Количественный анализ процесса обмена знаниями на производственном предприятии .....</b>                                | <b>157</b> |
| <b>Макаров Д.А. Анализ особенностей диверсификационного развития предприятия .....</b>                                                             | <b>163</b> |
| <b>Калашников В.П. Оценка уровня развития экологического менеджмента на российских предприятиях .....</b>                                          | <b>167</b> |
| <b>Хасай Н.Ю. Эколого-экономическая оценка микрозонирования территории сельскохозяйственных предприятий .....</b>                                  | <b>173</b> |
| <b>Жеребов Е.Д. Принципы и показатели для формирования программ развития промышленного предприятия .....</b>                                       | <b>177</b> |
| <b>Инновации и инвестиции</b>                                                                                                                      |            |
| <b>Тогоев А.М. К вопросу о формировании стратегии инновационного прорыва России .....</b>                                                          | <b>182</b> |
| <b>Молодых В.А. Перспективы повышения инвестиционной привлекательности территориально-отраслевых комплексов .....</b>                              | <b>188</b> |
| <b>Новиков А.О., Бабкин А.В. Анализ подходов и методов оценки инновационного потенциала предприятия .....</b>                                      | <b>193</b> |
| <b>Понамаренко С.А. Индикаторы и эластичность инновационной деятельности в регионах Северо-Западного федерального округа .....</b>                 | <b>204</b> |
| <b>Финансы, налоги и бухгалтерский учет</b>                                                                                                        |            |
| <b>Амирханова Л.Р., Исхаков И.Н. Методика оптимального распределения налоговых доходов между уровнями бюджетной системы экономики России .....</b> | <b>210</b> |
| <b>Воронцов Б.В. Влияние кризиса на финансирование банковской системы .....</b>                                                                    | <b>215</b> |

|                                                                                                                                            |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Вещунова Н.Л., Кочинев Ю.Ю.</b> <i>Формирование финансового результата от деятельности организации в бухгалтерской отчетности</i> ..... | 220 |
| <b>Савруков А. Н.</b> <i>Проблемы развития и совершенствования государственной поддержки ипотечного кредитования в России</i> .....        | 226 |
| <b>Кваша Н.В.</b> <i>Анализ проблем формирования корпоративного капитала</i> .....                                                         | 231 |
| <b>Медников М.Д., Кушелев С.А.</b> <i>Анализ методов измерения и комплексная оценка интеллектуального капитала</i> .....                   | 236 |

### **Экономическая безопасность**

|                                                                                                                                                                 |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Юмаев Е.А.</b> <i>Влияние процесса укрупнения административно-территориальных единиц на экономическую безопасность России</i> .....                          | 243 |
| <b>Скачкова А.П., Скачкова С.А.</b> <i>Основные индикаторы экономической безопасности продовольственного рынка</i> .....                                        | 246 |
| <b>Петросян О.Ш., Юценко А.Л.</b> <i>Последовательность разработки стратегии экономической безопасности предпринимательской сферы региона</i> .....             | 253 |
| <b>Трысячный В.И., Польшаков А.Ю., Жевора Ю.И.</b> <i>Оценка эффективности инвестиционной политики в контексте обеспечения экономической безопасности</i> ..... | 257 |
| <b>Юмаев Е.А.</b> <i>Требования к методике мониторинга уровня экономической безопасности территории</i> .....                                                   | 262 |

### **Экономика и управление в образовании**

|                                                                                                                                                                |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Ильина Л. А.</b> <i>Концепция оценки эффективности инвестиций в корпоративное образование</i> .....                                                         | 267 |
| <b>Орлова А.Ю.</b> <i>Основные аспекты теории конкуренции на рынке услуг профессионального образования</i> .....                                               | 276 |
| <b>Рудская Н.В. Ильин И.А.</b> <i>о первичном лоне человеческой культуры</i> .....                                                                             | 280 |
| <b>Скиданов В.А.</b> <i>Совершенствование системы подготовки специалистов на основе определения сущности современных стандартов качества образования</i> ..... | 283 |
| <b>Донгак Ч.Г.</b> <i>Кадровая политика организаций в условиях кризиса</i> .....                                                                               | 290 |
| <b>Конференция</b> .....                                                                                                                                       | 295 |

## CONTENTS

### Theoretical bases of economy and management

|                                                                                                                                                                                                            |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Logvinenko S.M.</b> <i>Economic globalization: the challenges for the Russia</i> .....                                                                                                                  | 9  |
| <b>Dotsenko A.E., Kirova K.S., Toropcev E.L.</b> <i>Ranking of the branches of national economy according to the degree of their influence on the steady-state stability and the economic cycles</i> ..... | 12 |
| <b>Mahosheva S.A.</b> <i>Sphere of services and its role in economic dynamics of the national economy</i> .....                                                                                            | 17 |
| <b>Zavolokin V. A, Zavolokin G. A.</b> <i>To the question on the estimation and reliability of social and economic systems</i> .....                                                                       | 22 |
| <b>Botasheva F.B.</b> <i>“Factor of replacement” as the measure of the competition in economy</i> .....                                                                                                    | 26 |
| <b>Yakubov B.S., Bakhramov U.M.</b> <i>The structural analysis of mass political consciousness</i> .....                                                                                                   | 31 |
| <b>Serditova N.E.</b> <i>Maximum entropy production principle and “greening” the system of national accounts</i> .....                                                                                     | 40 |

### World economy

|                                                                                                                   |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Baklanov A.O.</b> <i>The analysis of is innovative-technological development of developing countries</i> ..... | 44 |
| <b>Teterin M.A.</b> <i>Business culture of Finland as the factor of competitiveness</i> .....                     | 52 |

### Regional and branch economy

|                                                                                                                                                            |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Olejnikova J.A.</b> <i>To the question on algorithmization of process of selection of priority directions of development of economy of region</i> ..... | 57  |
| <b>Petrosyan O. Sh, Shlafman A.I.</b> <i>The analysis of campaigns for classification of regions by degree of enterprise appeal</i> .....                  | 62  |
| <b>Bondar S.G., Yamaltdinova L.F.</b> <i>Territorial ranging as mechanism management perfection in wildlife management sphere</i> .....                    | 67  |
| <b>Karpovich O.G., Shlafman A.I.</b> <i>The basic directions of development of the industrially-transport complex of region</i> .....                      | 73  |
| <b>Kalashnikova I.V., Kameneva V.V.</b> <i>Regional aspects of development of hotel business on the example of Khabarovsk territory</i> .....              | 78  |
| <b>Gusarova V.N.</b> <i>Methods of approach for regional tax policy development</i> .....                                                                  | 83  |
| <b>Mammaev R.A., Shlafman A.I.</b> <i>Evolution of approaches to management territorially-industrial complexes</i> .....                                   | 88  |
| <b>Zolotov V.A.</b> <i>Nature and problems of development of special economic zones in Russia</i> .....                                                    | 95  |
| <b>Kryukova E. V.</b> <i>Formation of special port economic zones in the transport infrastructure of the Astrakhan region</i> .....                        | 101 |
| <b>Vlasova L.V.</b> <i>Approaches to the organization work of the container terminal as transport and logistical complex</i> .....                         | 106 |
| <b>Mammaev R.A., Shlafman A.I.</b> <i>Structure and factors of resource potential of the industry of region</i> .....                                      | 112 |

|                                                                                                                              |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Nazmetdinov I.R.</b> <i>Influence of a demograpfic situation on the market of pension accumulation</i> .....              | 118 |
| <b>Hodakovskaya A. E.</b> <i>The technique of the complex economic estimation of projects on use of wood resources</i> ..... | 121 |
| <b>Saychenko O. A.</b> <i>Influence of social policy on efficiency of economic development of Russia</i> .....               | 130 |
| <b>Ustinova L.N.</b> <i>Working out of strategy of development of innovative medicine</i> .....                              | 133 |

### **Economy and management of municipal unions**

|                                                                                                                          |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Bazhenova V.V., Popov A.L.</b> <i>Investment potential of municiral formashion and use its production force</i> ..... | 138 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

### **Economy and management of the enterprise**

|                                                                                                                                              |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Popova N.S.</b> <i>Complex analysis method of productive enterprise economic sustainability</i> .....                                     | 143 |
| <b>Soseliya V.V.</b> <i>Financing and prospective roaming innovational industrial the enterprise</i> .....                                   | 152 |
| <b>Block M. V., Hvatova T.U.</b> <i>The quantitative analysis of process of the exchange of knowledge at the industrial enterprise</i> ..... | 157 |
| <b>Makarov D.A.</b> <i>Analysis of features of development of the enterprise in a diversification direction</i> .....                        | 163 |
| <b>Kalaschnikov V. P.</b> <i>The estimate of development level of ecological management at the russian enterprises</i> .....                 | 167 |
| <b>Hasay N. Y.</b> <i>Ekologo-economic estimation microzoning of agricultural enterprices territory</i> .....                                | 173 |
| <b>Zherebov E.D.</b> <i>Principles and parameters for formation of programs of development of the industrial enterprise</i> .....            | 177 |

### **Innovations and investments**

|                                                                                                                                                  |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Togoev A.M.</b> <i>To the question on formation of strategy of innovative break of Russia</i> .....                                           | 182 |
| <b>Molodyh V.A.</b> <i>Prospects of increase of investment appeal of territorial - branch complexes</i> .....                                    | 188 |
| <b>Novikov A.O., Babkin A.B.</b> <i>The analysis of approaches and methods of the estimation of innovative potential of the enterprise</i> ..... | 193 |
| <b>Ponamarenko S.A.</b> <i>Indicator and elastically of innovative activity in regions of northwest federal district</i> .....                   | 204 |

### **The finance, taxes and book keeping**

|                                                                                                                                                      |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Amirhanova L.R., Iskhakov I.N.</b> <i>Method of optimal assignment of tax yield between budgetary system levels economy of Russia</i> .....       | 210 |
| <b>Voronzov B.V.</b> <i>Influence of crisis on financing of bank system</i> .....                                                                    | 215 |
| <b>Veshchunova N.L., Kochinev U.U.</b> <i>Formation of financial result from organization activity in the accounting reporting</i> .....             | 220 |
| <b>Savrukov A.N.</b> <i>The problems of the development and improvement of the governmental support of the mortgag crediting in the Russia</i> ..... | 226 |
| <b>Kvasha N. V.</b> <i>The analysis of problems of formation of the corporate capital</i> .....                                                      | 231 |
| <b>Mednikov M.D., Kushelev S.A.</b> <i>The analysis of methods of measurement and complex estimation of the intellectual capital</i> .....           | 236 |

### **Economic safety**

|                                                                                                                                  |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Umaev E.A.</b> <i>Influence of process of extension administrative and territorial units on russian economic safety</i> ..... | 243 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|



|                                                                                                                                                                           |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Skachkova A.P., Skachkova S.A.</b> <i>The main indicators of the economic safety of food market</i> .....                                                              | 246 |
| <b>Petrosyan O. Sh, Yushchenko A.L.</b> <i>Sequence of working out of strategy of economic safety of enterprise sphere of region</i> .....                                | 253 |
| <b>Trysjachnyj V.I., Polshakov A.J., Zhevora J.I.</b> <i>The estimation of efficiency of the investment policy in the context of maintenance of economic safety</i> ..... | 257 |
| <b>Umaev E.A.</b> <i>Requirements to the technique of monitoring of level of economic safety of territory</i> .....                                                       | 262 |

#### **Economy and management in education**

|                                                                                                                                                                     |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Ilina L.A.</b> <i>The concept of the estimation of efficiency of investments into corporate formation</i> .....                                                  | 267 |
| <b>Orlova A.Yu.</b> <i>Basic aspects of the theory of competition in the market of professional education</i> .....                                                 | 276 |
| <b>Rudskaya N.V. I.A.</b> <i>Ilyin about the primary bosom of human culture</i> .....                                                                               | 280 |
| <b>Skidanov V.A.</b> <i>Perfection of system of preparation of experts on the basis of definition of essence of the modern quality standards of formation</i> ..... | 290 |
| <b>Dongak Ch. G.</b> <i>Personnel potential of the building organizations in the conditions of crisis</i> .....                                                     | 295 |



УДК 339.924:330.341.42

*Логвиненко С.М.*

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ: ВЫЗОВЫ ДЛЯ РОССИИ

Вторая половина XX века ознаменовалась беспрецедентным усилением интернационализации хозяйственной жизни, когда международные отношения вступили в новый этап своего развития. Мир вступил в эпоху глобализации и международной интеграции.

Необходимо подчеркнуть, что термины “интернационализация” и “глобализация” не взаимозаменяемы, как иногда встречается. Ю. Шишков так различает эти понятия:

“Интернационализация хозяйственного, политического, культурного и других аспектов жизни общественных организмов, функционирующих как национально-государственные макроструктуры – наиболее общее понятие нарастающего взаимодействия между такими организмами (странами). <...> Глобализация – это пространственная характеристика интернационализации хозяйственной жизни на том историческом этапе, когда она приобрела всемирный охват, т. е. во второй половине XX века <...>. Такое количественное расширение ареала интернационализации до предельно возможных масштабов придало ей новое качество” [1].

Наблюдается усиление нестабильности и неустойчивости мировой экономической конъюнктуры, разбалансированности глобальной экономической системы.

Некоторые ученые, глобализацию считают не только итогом, но и “механизмом становления мировой экономики. Как таковая она характеризуется не только масштабами и глубиной интеграционных процессов, но еще и приоритетом финансовой интеграции” [2].

Для развитых стран интеграция является действенным инструментом их доминирования на мировой арене. Развивающиеся же страны видят в ней способ упрочения своего положения в мировой экономической системе, защиты национальных интересов в контексте экономической глобализации. Что касается России, то особую важность приобретает вопрос об ее участии в интеграционных процессах, нахождении своего уникального места в новой системе международного разделения труда (МРТ).

Суть экономической глобализации заключается в растущей взаимозависимости государств и секторов мировой экономики, в результате чего развитие и стабильность одной национальной экономики становятся невозможными без развития и стабильности других. Это мы можем наблюдать на примере эскалации текущего мирового финансово-экономического кризиса.

По мнению У. Бека “экономическая глобализация как таковая не есть механизм, не есть нечто самодвижущееся, это всецело политический проект, причем проект транснациональных авторов, институтов и совещательных коалиций – ВБ, ВТО, ОЭСР, мультинациональных предприятий, а также других международных организаций, которые проводят неолиберальную экономическую политику” [3].

Становление глобального воспроизводственного процесса – основы экономической глобализации – происходит за счет формирования определенного уровня производительных сил. Это позволило реализовать единые правила функционирования для всех национальных капиталов. Сегодняшний уровень развития НТП (развитие информационных технологий) позволил экономикам разных стран стать по-настоящему взаимосвязанными и в режиме реального времени. Появление Интернета ускорило глобализацию экономики, что выразилось в нарастании экономических, технологических, научных и культурных связей между странами.

Таким образом, тот уровень развития производительных сил, который сложился к настоящему времени позволил мировому капиталу использовать факторы производства вне зависимости от степени их удаленности от страны базирования, потому что экономическая глобализация способствует открытости национальных ресурсов мировому капиталу.

Принципиальное отличие глобализации как нового этапа интернационализации хозяйственной жизни, это появление новых акторов в системе международных отношений – транс-

национальных корпораций (ТНК). Мало того, ТНК занимают центральное место в нынешней системе мирового хозяйства, их влияние на международные отношения и мировую экономику огромно. Они контролируют около половины мирового промышленного производства. На ТНК приходится более 70 % мировой торговли, причем 40 % этой торговли происходит внутри ТНК. Очень большие ТНК имеют бюджет, превышающий бюджет некоторых стран. Из 100 наибольших экономик в мире, 52 – **транснациональные корпорации**, остальные – **государства**.

Капитализация только Газпрома в 2008 году, который занимает 47-е место среди крупнейших компаний мира в рейтинге CNN Money “Global-500”, составляет 236,1 млрд. долл. [4] Это позволяет транснациональным корпорациям выстраивать свою экономическую политику зачастую неподконтрольную национальным правительствам и оказывать влияние в регионах, успешно лоббировать свои интересы.

Мировое хозяйство всегда было сферой столкновения и пересечения различных интересов: экономических, политических, классовых, национальных, локальных, региональных и т. д. Процесс глобализации, выраженный в унификации условий воспроизводства во всем мире привел к тому, что интересы ТНК и национальных государств (как “своих”, так и “чужих”) иногда не совпадают. Таким образом, ТНК, ускоряя процессы экономической глобализации, иногда косвенно замедляют ее развитие, когда национальные государства в своих интересах начинают тормозить нарастание интернационализации.

Некоторые исследователи считают феномен экономической глобализации ни чем иным, как синонимом интернационализации. Так И.Валлерстайн пишет: “В том, что сейчас называется “глобализацией”, нет ничего нового. Это просто естественный способ функционирования капиталистической мировой системы... Нет доказательства того, что сегодня мировая экономика “глобализована” больше, чем в более ранние периоды, в первую очередь в период с 1873 по 1914 г. ...текущий период “глобализации” – это просто дальнейшее углубление процессов, с самого начала свойственных капиталистической мировой экономике” [5].

С одной стороны, и интернационализация капитала и экономическая глобализация подразумевают выход процесса воспроизводства за пределы государственных границ. Однако принципиальное

отличие, по нашему мнению, кроется в том, что процесс глобализации выравнивает условия воспроизводства, подводит под единый стандарт, т. е. унифицирует. В рамках же интернационализации, организационные формы капитала, нормы и правила могли значительно отличаться в отдельных странах, иногда с различным общественным устройством.

В контексте экономической глобализации единые для всех правила устанавливаются международными экономическими структурами, значение международных экономических отношений для каждого государства уже несомненно, мирохозяйственные процессы оказывают все более глубокое воздействие даже на расстановку политических сил в мире.

Процесс экономической глобализации вызвал изменения в международном разделении труда (МРТ). Новая система МРТ представляет собой перенос основной части производств развитых стран в другие государства, преимущественно развивающиеся. В результате, традиционный межотраслевой международный обмен превратился во внутриотраслевой, с подетальной специализацией.

Что касается России, то ее положение в этой системе с новыми чертами, по выражению М. Делягина, “оказывается даже не плохим, как это принято считать, сколько в определенной степени ненаблюдаемым” [6].

Место России в МРТ сложно оценить не только из-за непрозрачности и недостоверности статистических данных, а также огромного теневого сектора, но и из-за неопределенности, вызванной отсутствием внятных подходов к выбору критериев.

В контексте текущего этапа развития глобализации, для национального государства совершенно необходимым для “выживания” является участие в международных интеграционных процессах.

Все более ускоряющийся технологический прогресс приводит к форсированию и усиленному нарастанию международных отношений, что в свою очередь все сильнее раскручивает маховик глобализации. Это означает, что любое промедление с встраиванием российской экономики в международные процессы может привести к стратегическому краху и превращению России в т.н. **failed state – несостоявшееся государство**, неспособное контролировать свою территорию и эффективно справляться с управленческими функциями, подверженное



вмешательству в свои внутренние дела со стороны внешних акторов.

У России осталось не так много шансов на равноправное участие в международных интеграционных процессах. По нашему мнению, это:

- **реализация проекта трансевразийской магистрали**, связывающей Запад с Востоком;

- **реальное, а не декларативное развитие** и поддержка национального инновационного сектора;

- **и, выражаясь словами М. Делягина**, возобновление экономического, политического и духовного проникновения в “третий мир” [6, с. 471].

По своему географическому положению Россия является центром и связующим каркасом гигантского Евразийского материка, мостом между Востоком и Западом. Возможность создания на своей территории транспортных коридоров из Европы – в Азию и на Ближний Восток, а из Азии – в Америку рядом исследователей называется не иначе как “Великий Путь” или Евразийский соблазн.

У России, по нашему мнению, есть реальная возможность стратегического изменения потока мировых транспортных перевозок.

Построение трансевразийской магистрали будет способствовать не только полноправному участию России в системе международных экономических отношений, но и послужит решающим толчком для внутригосударственного развития, поскольку данный проект неминуемо ведет к:

- **увеличению государственных заказов** и подъему, а в некоторых случаях и воссозданию забытых производств;

- **созданию сопутствующей инфраструктуры** (и первое, и второе означает колоссальное увеличение рабочих мест);

- **росту инвестиций, что означает приток** долгосрочного капитала.

В связи с этим полезно вспомнить опыт США во время Великой Депрессии и “Новый курс Рузвельта”, когда с помощью увеличения военных заказов в том числе, американское государство смогло преодолеть беспрецедентный до недавнего момента кризис.

Поскольку новая система МРТ исключает какую бы то ни было конкурентоспособность промышленности России, она может рассчитывать лишь на развитие высокоинтеллектуальной сферы:

- **приток средств в фундаментальную науку** можно обеспечить за счет применения косвенных мер стимулирования инвестирования со стороны негосударственного сектора;

- **прикладные технологии должны создаваться** в непосредственной близости с промышленностью, а именно – в научных подразделениях промышленных корпораций или в самостоятельных научных организациях в соответствии с заказами промышленных компаний;

- **для поощрения заинтересованности** промышленности в инновациях и вложениях в отечественную науку можно использовать как меры косвенного стимулирования (например, ускоренная амортизация или льготное налогообложение), так и проведение научных исследований в соответствии с текущими промышленными нуждами и обеспечение передачи прав на результат инновационной деятельности самому заказчику;

- **основные фонды российских научно-исследовательских организаций** в большинстве случаев несоразмерно велики и их содержание в прежнем виде требует значительных средств и по большей части неоправданно, что сказывается на стоимости разработок. В промышленно развитых странах эта проблема была решена с помощью научных и технологических парков, когда в одном месте была сосредоточена вся необходимая инфраструктура, а при помощи специальных экономических зон (СЭЗ) молодые наукоемкие фирмы получили возможность максимального использования льготного режима на самом сложном этапе развития инновационного бизнеса – стартовом;

- **полностью самостоятельное финансирование** собственных исследований государственными научными центрами приведет лишь к тому, что им придется сосредоточиться лишь на коммерческой сфере, бюджетное же финансирование позволит проводить научные разработки на перспективу (поисковые исследования) и обеспечить работу по подготовке кадров и пр.

Таким образом, ускорение экономической глобализации несет как выгоды, так и угрозы участникам международных хозяйственных отношений. Несмотря на то, что Россия имеет все шансы на бесповоротное превращение в “сырьевой придаток” развитых стран, у нее все еще есть возможность полноправного участия в глобальных экономических отношениях.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Шишков Ю.** Европа и процессы глобализации экономики. <http://www.ieras.ru/journal/journal1.2000/4.htm>.
2. **Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н.** Россия и экономическая глобализация.
3. **Бек У.** Что такое глобализация? Пер. с нем. М.: Прогресс-Традиция, 2002, с. 210.
4. Список крупнейших компаний по рыночной стоимости (капитализации), 2008 [Рейтинговое агентство “Эксперт”] // [http://www.raexpert.ru/rankingtable/?table\\_folder=/expert400/2008/capitalization](http://www.raexpert.ru/rankingtable/?table_folder=/expert400/2008/capitalization).
5. **Валлерстайн И.** Мир, в который мы вступаем: 2000-2050 гг. Россия и современный мир, 2001, № 1(30), с. 68.
6. **Десягин М.** Драйв человечества. Глобализация и мировой кризис. М.: Вече, 2008. С. 401.
7. **Шишков Ю.В.** Глобализация экономики – закономерный продукт индустриализации информатизации. [http://www.rassianglobalclub.com/gw\\_02\\_08b.htm](http://www.rassianglobalclub.com/gw_02_08b.htm).

УДК 330.101.541

*Доценко А.Е., Кирова К.С., Торопцев Е.Л.*

## РАНЖИРОВАНИЕ ОТРАСЛЕЙ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА ПО СТЕПЕНИ ИХ ВЛИЯНИЯ НА СТАТИЧЕСКУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ

При моделировании отраслей экономики в рамках межотраслевого баланса имеются сложности, связанные с двояким характером их неопределенности. С одной стороны, это постоянно изменяющееся потокораспределение произведенного отраслью продукта в отношении других отраслей и конечного потребления в домашних хозяйствах, с другой стороны — это изменение структуры самой отрасли хотя бы в силу сезонности производства, смены технологий и другого, что выражается в изменении параметров балансовой модели. Поэтому совершенно естественной представляется мысль о различном влиянии отдельных секторов экономической системы на оценки темпов ее развития, статическую устойчивость и демпфирование колебаний, что порождает задачу выделения и ранжирования наиболее значимых отраслей.

Динамический межотраслевой анализ формализуется в виде системы разностных или дифференциальных уравнений. Первая из них имеет вид:

$$X(t) - AX(t) - B(X(t+1) - X(t)) = Y(t), \quad (1)$$

где  $X(t)$  и  $X(t+1)$  — уровни выпуска различных отраслей в периоды времени  $t$  и  $t+1$ ;  $Y(t)$  — количество различных товаров и услуг, доставляемых в году  $t$  этими производящими секторами домашним хозяйствам и другим секторам конечного спроса;  $A$  — матрица коэффициентов прямых затрат;  $A = \{a_{ij}\}$   $i, j = \overline{1, n}$ ;  $B$  — матрица капитальных коэф-

фициентов:  $B = \{b_{ij}\}$   $b_{ij}$  — определяемый технологией запас особого типа благ — машин, механизмов, промышленных зданий и сооружений, “рабочих запасов” первичных и промежуточных материалов, производимых отраслью  $i$  для использования в отрасли  $j$  для производства единицы ее продукции. Другими словами, общий элемент  $b_{ij}$  квадратной матрицы  $B$  представляет собой запас продукции отрасли  $i$ , требуемый для производства единицы выпуска отрасли  $j$ . Предельный переход в системе (1) порождает систему обыкновенных дифференциальных уравнений вида [1]:

$$(I - A)X(t) - B\dot{X}(t) = Y(t), \quad (2)$$

здесь  $B\dot{X}(t)$  — скорость накопления и свертывания всех видов “капитала” в их взаимосвязи с изменениями скоростей выпуска  $\dot{X}$  всех отраслей.

Анализ колебательной устойчивости и темпов экономического роста (или спада) производится по собственным значениям матрицы замкнутой динамической модели МОБ, записанной в нормальной форме Коши. Для замыкания модели (2) необходимо вектор потребления  $Y(t)$  выразить через другие переменные. Для этого надо ввести единицу измерения количества потребного в той или иной отрасли труда и заработной платы за вложенный труд. Чтобы излишне не усложнять модель, будем считать, что разделений труда на категории нет, тогда:



$$y_i(t) = q_i \sum_{j=1}^n a_{n+1,j} x_j(t),$$

или в матричном виде

$$Y(t) = QX(t), \quad (3)$$

где  $Q$  – матрица размерностью  $n \times n$ .

Подставив (3) в (2) получим систему

$$\dot{X}(t) = GX(t), \quad (4)$$

где  $G = B^{-1}(I - A - Q)$ .

Таким образом, введением матрицы  $(I - A - Q)$  модель (2) замыкается по потреблению. Необходимо только учитывать, что рост труда в конкретной экономической системе не может превосходить рост народонаселения.

Общее решение однородной системы (4) в соответствии с классическим методом расчета переходных процессов для  $i$ -ой отрасли имеет вид:

$$x_i(t) = c_1 e^{\lambda_1 t} + c_2 e^{\lambda_2 t} + \dots + c_n e^{\lambda_n t}, \quad (5)$$

где  $c_1, c_2, \dots, c_n$  – постоянные интегрирования, определяемые из физических начальных условий;  $\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_n$  – корни характеристического уравнения, равные собственным числам матрицы  $G$ .

При исследовании циклов деловой активности и колебательной устойчивости экономических систем по балансовым моделям имеется необходимость ввода некоторого функционала  $F$  содержащего действительные корни характеристического уравнения, которые являются корнями системы, определяют темпы экономического роста, но не оказывают влияния на устойчивость функционирования экономики и качество переходного процесса. Это позволяет сформировать функционал следующим образом:

$$F = \sum_i (\alpha_0 - \alpha_i)^2, \quad (6)$$

где  $\alpha_i$  – интересующие собственные числа, которые желательно сместить на комплексной плоскости ( $\alpha_i \leq \alpha_0$ ).

Весьма важно, что при численном поиске улучшение расположения группы доминирующих корней возможно даже при весьма слабой управляемости вещественной частью самого правого корня при какой-либо комбинации параметров управления. В процессе численного поиска чувствительность вещественных частей корней к параметрам управления  $y_i$  при их вариации может изменяться и локальная неуправляемость корнем может быть компенсирована его хорошей управляемостью при расширении числа и диапазона измерения параметров.

В расчетных схемах МОБ реальных макроэкономических систем число неопределенных параметров равно числу элементов матриц  $A$  и  $B$  в системе уравнений (2). В то же время можно ожидать, что степень влияния неопределенности различных отраслей на устойчивость и демпфирование колебаний существенно различна. Одновременно не является очевидным, что наиболее мощные отрасли экономики оказывают наиболее существенное влияние на устойчивость. Отсюда следует практически важная задача ранжирования отраслей по степени их влияния на демпфирование колебаний. Ее решение позволит выделить наиболее важные в этом отношении отрасли, изучением влияния неопределенности параметров которых следует заниматься в первую очередь. При этом неопределенностью параметров мало влияющих отраслей можно пренебречь. Тогда понизится размерность пространства неопределенности параметров.

По-видимому, не существует другого пути для корректного моделирования макроэкономических систем, кроме напряженной работы органов государственной статистики по улучшению сбора и обработки статистической информации, что связано с необходимостью широкого проведения дорогостоящих эмпирических исследований и измерений. В этих условиях ранжирование отраслей позволит наметить очередность их обследования для того, чтобы при минимальных материальных и временных затратах получить информацию о наиболее важных с рассматриваемой точки зрения отраслях и тем самым существенно снизить степень неопределенности при оценках устойчивости и демпфирования колебаний.

Проблема классификации отраслей по степени их влияния на устойчивость ранее не поднималась и не изучалась. Между тем, сложный характер зависимости демпфирования циклов от неопределенных параметров можно изучать на основе прямых расчетов собственных чисел при варьировании параметров с помощью генератора случайных значений. Недостатком такого подхода является большое число расчетных точек, достигающее десятков тысяч даже для весьма скромных размерностей математического описания экономической системы. Учитывая сказанное целесообразно выполнять ранжирование отраслей на основе интеграла чувствительности вещественных частей собственных чисел к неопределенным параметрам отраслей вдоль некоторой траектории в гиперпространстве их изменения. При этом сама

траектория не должна носить случайного характера. Ее конечными точками являются максимум и минимум специальной функции вида (6).

Необходимо предположить, что эти экстремумы являются глобальными и достижимыми в процессе численного поиска. Иными словами, ранжирование базируется на информации о демпфировании доминирующих составляющих движения от минимального до максимального, что попутно используется для оценки диапазона неопределенности результатов анализа устойчивости и темпов экономического развития. Однако получаемое при этом ранжирование является средневзвешенной оценкой вдоль одной единственной траектории в гиперкубе, зависит от этой траектории и не дает представления о возможной вариации рангов во всем пространстве параметров.

Если вопросами выбора траектории не заниматься, то можно выполнять ранжирование отраслей, вычисляя чувствительность собственных чисел в одной точке, отвечающей наиболее вероятным значениям неопределенных параметров отраслей.

Рассмотрим более общий подход к ранжированию отраслей, которые в динамическом межотраслевом балансе моделируются строкой и столбцом матриц  $A$  и  $B$  из (2). Строки отражают распределение произведенного продукта и капитала по всем отраслям и секторам конечного спроса, а столбцы описывают текущие затраты отрасли и ее потребность в физическом капитале (машинах, механических инструментах, промышленных зданиях и сооружениях, “рабочих запасов” первичных и промежуточных материалов) соответственно в расчете на единицу валового выпуска рассматриваемой отрасли.

Следует различать два вида ранжирования отраслей — по влиянию неопределенности параметров потребления (в различных секторах спроса) и по неопределенности параметров модели  $P$  (элементов указанных строк и столбцов), от вариации которых не зависит конечное потребление. Излагаемая ниже методика ранжирования может быть одинакова применена для обоих вариантов, однако при оценках с позиции неопределенности потребления следует учитывать одно существенное обстоятельство. При вариации нагрузки на экономическую систему со стороны секторов потребления изменяется потокораспределение материальных благ по всей системе. В отличие от этого ранжирование отраслей по неопределен-

ности параметров не требует изменения режима работы экономики.

Объективным показателем, определяющим влияние неопределенного параметра  $p$  на демпфирование колебаний  $i$ -ой составляющей движения, является коэффициент чувствительности вещественной части  $i$ -го собственного значения к параметру  $\partial \alpha_i / \partial p_i$ . Следует отметить, что при относительно большом значении коэффициента чувствительности диапазон вариации параметра может быть весьма малым и наоборот, при относительно малой чувствительности диапазон изменения параметра может быть большим. Поэтому только величин  $\partial \alpha_i / \partial p_j$  еще недостаточно для построения требуемых оценок. Кроме того, практически важным является рассмотрение влияния неопределенности параметров отраслей не только на одну, но и на несколько составляющих движения. Все сказанное позволяет предложить в качестве скалярного ранжирующего показателя  $k$ -ой отрасли следующую величину:

$$R_k = \sum_i \sum_j \left| \frac{\partial \alpha_i}{\partial p_j} (p_j^{\max} - p_j^{\min}) \right|, \quad (7)$$

где  $p_j^{\max}, p_j^{\min}$  — граничные значения диапазона изменения параметра.

В этом выражении суммирование ведется по всем собственным числам, представляющей интерес с рассматриваемой точки зрения и по всем неопределенным параметрам отрасли с номером  $k$ . Если предположить, что все коэффициенты чувствительности собственных значений от изменения параметров  $p_j$  постоянны, то величина  $R_k$  приобретает ясный экономический смысл. Она представляет собой максимально возможное суммарное изменение демпфирования учитываемых форм колебаний при возможном изменении параметров отрасли.

По формуле (7) ранг  $R$  рассчитывается для всех отраслей, представленных в динамическом межотраслевом балансе. Список рангов, расположенный в порядке их убывания представляет собой ранжированный список отраслей в заданной точке пространства параметров. При этом удобно пронормировать ранги, приняв максимальный за единицу. Значения рангов характеризуют относительную важность отраслей.

Важно подчеркнуть, что полученное ранжирование надо рассматривать как приближенное, качественное решение задачи идентификации отраслей, выделяющее группы относительно сильно или слабо влияющих на демпфирование циклов.

Количественные сравнения здесь не имеют смысла. Тем не менее, если качественный характер влияния параметров отрасли на устойчивость не претерпевают радикальных изменений для выбранного множества режимов функционирования макроэкономики, то возможно введение ранга  $k$ -ой отрасли для совокупности этих режимов

$$R_k = \sum_l R_k^{(l)}, \quad (8)$$

где  $R_k^{(l)}$  – ранг отрасли  $k$  для режима  $l$ , вычисляемый в соответствии с выражением (7).

Известно, что коэффициенты чувствительности  $\partial \alpha_i / \partial p_j$  являются локальной, точечной оценкой, что следует из самого их определения, и изменяются с изменением параметров  $p_j$ . Поэтому, вообще говоря, величина  $R_k$  имеет не единственное значение, а определена в  $m$ -мерном пространстве (гиперкубе), где  $m$  – суммарное число неопределенных параметров всех отраслей. Таким образом, ранжирование отраслей не однозначно и в общем случае в  $m$ -мерном гиперпространстве могут быть несколько областей с качественно различным ранжированием. Для их выделения необходимо обследование всего гиперпространства с выполнением ранжирования в различных его “пробных” точках, то есть для различных комбинаций параметров  $p_j$ . Здесь могут рассматриваться различные стратегии планирования экспериментов. Рассмотрим эту задачу подробнее.

В общем случае ранг отрасли  $R$  зависит от  $m$  параметров  $p_j$ , то есть  $R = R(P)$  и  $P = (p_1, p_2, \dots, p_m)^T$ . Максимальное значение  $m$  равно  $4n$ , где  $n$  – размерность балансовой модели. Для определенности будем считать, что все параметры нормированы ( $0 < p_i \leq 1$ ) и множество их значений, таким образом, представляет единичный гиперкуб  $K^m$ . Задача состоит в эффективном выборе “пробных” точек в пространстве значений компонент вектора  $P$  для возможно более полного представления о свойстве  $R$ . Особая актуальность этого обусловлена тем, что  $R$  не имеет аналитического задания. Рассмотрим следующие подходы, с которыми приходится сталкиваться на практике в подобных ситуациях.

### Случайный выбор

В качестве величин  $p_i$  используются стандартные случайные числа, представляющие собой независимые значения случайной величины, равномерно распределенной в интервале  $(0, 1)$ . При этом подразумевается, что такой выбор исключает априорную “дискриминацию” какого-либо подмножества  $G \subset K^m$ .

### Кубическая сетка

Здесь “пробные” точки общим числом  $N = M^m$  образуют в  $m$ -мерном пространстве сетку с координатами  $P = \left( \frac{i_1 - 1}{M}, \frac{i_2 - 1}{M}, \dots, \frac{i_m - 1}{M} \right)^T$ ,  $i_1, i_2, \dots, i_m$

независимо пробегает значения  $1, 2, \dots, M$ . Случай с  $m = 2$  показан на рис. 1. При этом часто интуитивно считается, что кубические сетки, обеспечивающие высокую равномерность для  $m = 1$  и  $m = 2$  и при больших  $m$  реализуют наиболее равномерное распределение точек в  $K^m$ . Однако, уже для  $m \geq 3$  количественные характеристики равномерности для кубических сеток оказываются асимптотически, то есть при  $N \rightarrow \infty$ , хуже случайных. Последнее совсем не означает, что любая другая детерминированная последовательность будет проигрывать случайной. Математически строго эти вопросы решаются в рамках теории равномерно распределенных последовательностей. Она создана Г. Вейлем [2, 3] и исследует бесконечные последовательности точек, обладающие тем свойством, что конечная группа  $N$  последовательных точек в некотором смысле равномерно расположена в гиперкубе  $K^m$ . С ростом  $N$  “плотность заполнения” увеличивается, а размерность сохраняется. В работах И.М. Соболя [4] строится равномерно распределенная в  $K^m$  последовательность точек, названная ЛП<sub>т</sub> – последовательностью и обладающая, в частности, следующим свойством

$$\lim_{N \rightarrow \infty} \frac{S_N(G)}{N} = V_G, \quad (9)$$

где  $G$  – произвольная область, расположенная в  $K^m$  и имеющая объем  $V_G$ ,  $S_N(G)$  – количество точек, принадлежащих множеству  $G$  из числа первых  $N$  точек последовательности. Иными словами, при больших  $N$  количество точек ЛП<sub>т</sub>-последовательности принадлежащих области  $G$ , пропорционально ее объему  $V_G$ .

Другим очень важным свойством является то, что проекции точек ЛП<sub>т</sub>-последовательности на любую  $s$ -мерную грань  $K_s$  куба  $K^m$ , где  $1 \leq s \leq m - 1$ , образуют  $s$ -мерную ЛП<sub>т</sub>-последовательность. Практическая ценность этого иллюстрируется, в частности, следующим примером. Пусть для двумерного случая имеем два набора экспериментальных точек с  $N = 16$ : первый получен на основе кубической сетки (рис. 1а), а второй – на основе ЛП<sub>т</sub>-последовательности (рис. 1б).



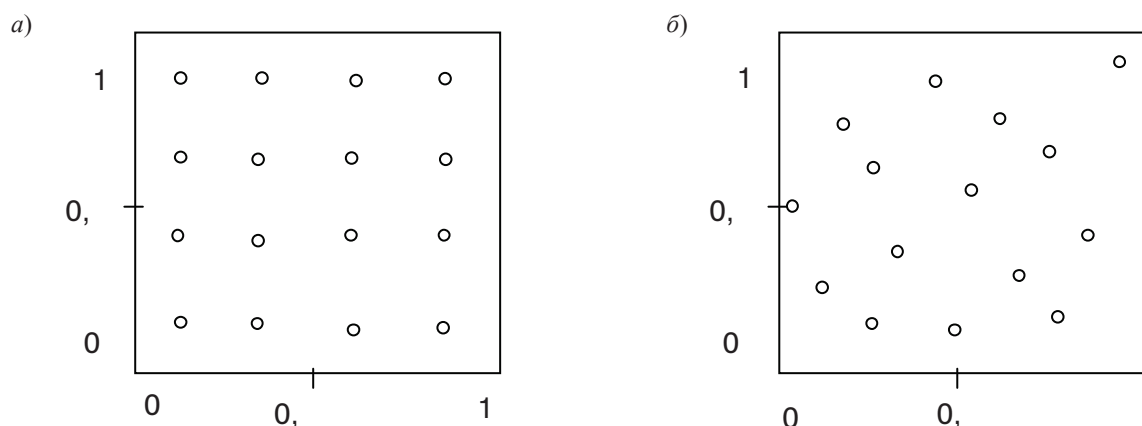


Рис. 1. Варианты равномерного размещения 16 точек в квадрате  
(а – кубическая сетка, б – ЛП<sub>т</sub>-последовательность)

Если один из параметров не влияет или влияет незначительно на исследуемую функцию  $R(p_1, p_2)$ , то для варианта кубической сетки полезную информацию несут только четыре точки, так как проекции остальных 12 точек лишь дублируют ее. Для ЛП<sub>т</sub>-последовательности проекции всех 16 точек на любую из координатных осей различны и позволяют детально изучить влияние на функцию второго параметра.

Простая программа для расчета точек ЛП<sub>т</sub>-последовательности приведена в [4] и рассчитана на  $m < 52$  и  $N < 2^{21}$ . В дополнение к сказанному, она обеспечивает равномерность расположения точек не только при  $N \rightarrow \infty$ , но уже и при малых  $N$ . Она легко модифицируется на большую размерность вектора параметров  $m$ . Если в пространстве  $K^{m+1}$  точка кубической сетки с номером  $i$  имеет координаты  $(p_1(i), p_2(i), \dots, p_n(i))^T$ , где  $0 \leq i \leq N - 1$ , то  $(p_1(i), p_2(i), \dots, p_m(i))^T$  – координаты точки ЛП<sub>т</sub>-последовательности в гиперкубе  $K^m$ .

Относительно величины  $N$  авторы работы [5] отмечают, что во многих решавшихся ими реальных задачах, связанных с проектированием различных машин, достаточно было выбрать  $N = 128$  или  $N = 256$  даже при количестве параметров  $m \sim 30$ . В некоторых задачах, где время расчета одного варианта невелико, выбирали  $N = 4096$ , хотя существенных уточнений это, как правило, не давало.

### Обработка результатов

Этот этап ранжирования отраслей является достаточно индивидуальным и зависит от це-

лей и задач исследования, а также от характера получаемых результатов. Однако, сказанное не мешает его формализации. В простой ситуации, когда локальные показатели  $R_k$ , вычисленные на основе ЛП<sub>т</sub>-последовательности, характеризуют исходную область параметров как однородную, в которой качественное ранжирование отраслей сохраняется везде, допускаются всевозможные усреднения по области с выдачей единых результатов о влиянии каждой отрасли на устойчивость и демпферные свойства макроэкономики. В более сложной ситуации целесообразно разделить исходную область на подобласти, содержащие "пробные" точки, отвечающие качественно одинаковому ранжированию, с последующей обработкой результатов внутри каждой подобласти. В результате исследователь должен знать о числе подобластей, месте их размещения в пространстве параметров и характере ранжирования отраслей внутри каждой подобласти. При обнаружении подобластей относительно малого размера, характеризующихся малым числом "пробных" точек, при необходимости можно провести более детальные исследования внутри каждой из них.

Таким образом, в работе представлена методика, позволяющая осуществлять ранжирование отраслей народного хозяйства по степени их влияния на статическую устойчивость и экономические циклы, результатом которой является список рангов характеризующих относительную важность отраслей для принятия управленческих решений на уровне государства.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Леонтьев В.В. Экономические эссе. М.: Изд-во полит. лит-ры, 1990.
2. Вейль Г. Математика. Теоретическая физика: Избр. т.р. М.: Наука, 1984.
3. Вейль Г. Симметрия. М.: Наука, 1968.
4. Соболев И.М. Точки, равномерно заполняющие многомерный куб // Математика и кибернетика, 1985, № 2, с. 32.
5. Соболев И.М., Статников Р.Б. Выбор оптимальных параметров в задачах со многими критериями. М.: Наука, 1981.

УДК 338.46 (075.8)

Махашева С.А.

## СФЕРА УСЛУГ И ЕЕ РОЛЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

В ходе исторического развития происходит последовательный переход от общества с преобладанием в экономике первичного сектора, в основном сельского хозяйства, к индустриальному (вторичный сектор) и затем к обществу с доминированием третичного сектора – услуг.

Долгосрочная динамика народно-хозяйственных секторов в общем плане характеризуется следующими тенденциями. В начальный период индустриализации 80 % населения занято в сельском хозяйстве, 10 – в обрабатывающих производственных отраслях (промышленности и строительстве) и 10 % – в секторе услуг. В ходе индустриализации растет доля занятых во вторичном секторе за счет уменьшения доли первичного до тех пор, пока не достигнет определенного предела (приблизительно 50 %) общей численности занятого населения. В этот период также увеличивается доля третичного сектора. На следующем этапе развития начинает уменьшаться доля вторичного сектора и прогрессирует третичный сектор, в результате чего его доля повышается. В секторе услуг на конечном этапе его развития должно быть занято 80 % всего экономически активного населения, в то время как на долю первичного и вторичного секторов должно приходиться по 10 % занятых.

Теория трех секторов, основы которой заложил Колин Кларк в своей работе “Условия экономического прогресса” [1] не бесспорна, однако опыт подтверждает ее действенность. Развитие мировой экономики сопровождается последовательными структурными изменениями, выражающимися в увеличении и уменьшении доли отдельных секторов экономики.

Сельское хозяйство занимало ведущие позиции на протяжении веков. Постепенно сельское хозяйство стало утрачивать энергию и силу. На смену пришла новая эпоха, ознаменовавшаяся началом индустриализации. В минувшем столетии произошел быстрый рост промышленного производства. В результате центр хозяйственной деятельности переместился с сельского хозяйства на промышленность, доля которой в экономике возросла. Одновременно развивался сектор услуг, но темпы его развития были меньше, чем в промышленности.

Новый исторический переворот, породивший третью волну перемен, начался в США в середине 50-х годов, а в других развитых странах – в конце 60-х годов и 70-х годах. Для этого этапа общественного развития характерны деиндустриализация и экономический рост, связанный с развитием сферы услуг. При этом сфера услуг начала развиваться быстрее промышленности, которая в свою очередь развивается интенсивнее сельского хозяйства. Считается, что новая экономика услуг или информатики находится приблизительно в середине этапа своего развития и через несколько десятилетий эта эра закончится.

Деиндустриализация проявилась в динамике численности занятых в отдельных секторах экономики. В странах Организации Экономического Сотрудничества Развития с 1970 г. произошло относительное снижение численности занятых в сельском хозяйстве, а также в промышленности и строительстве. Вместе с тем значительно возросла численность занятых в сфере услуг. В экономически развитых странах доля работни-

ков, занятых в промышленном производстве, в общей численности занятых в этот период уменьшилась с 28 до 18 %.

В настоящее время в промышленности США работает менее одного из шести работников, занятых в экономике страны, в то время как в сфере услуг – более 70 % [2]. В странах ЕС в промышленности работает каждый пятый из занятых в экономике.

В табл. 1 и 2 приведены данные, характеризующие динамику занятости в секторах экономики Германии и Японии.

Приведенные данные подтверждают вывод, что чем богаче страна, тем меньше доля работников, занятых в промышленности. Исходя из анализа тренда динамики секторальной структуры экономики США [2] можно предположить, что через 20 лет в промышленности будет занят только один из десяти, занятых в экономике страны.

Необходимо обратить внимание, что деиндустриализация не оказывает негативного влияния на

объем производства промышленной продукции. Он вырос по сравнению с предшествующим периодом. Однако уменьшилась доля промышленной продукции в ВВП, измеряемом в текущих ценах. Кроме того, уменьшилась доля сельского хозяйства. При этом увеличилась доля сферы услуг.

В 1968–1987 гг. в странах с развитой рыночной экономикой доля первичного сектора в ВВП уменьшилась с 6,3 до 2,5 %, вторичного сектора – с 42,1 до 33,9 %, в то время как доля третичного сектора увеличилась с 51,6 до 63,3 %. В табл. 3 приведены данные, характеризующие динамику секторальной структуры экономики Японии.

Увеличение доли сферы услуг в ВВП является следствием не только роста их объема, но и относительного их удорожания. Анализ, проведенный МВФ, свидетельствует о том, что в экономически развитых странах доля промышленной продукции в ВВП, измеряемом в неизменных ценах, за последние 30 лет остается стабильной при некоторых различиях между странами.

Таблица 1

Динамика занятости в секторах экономики Германии, %

| Сектор экономики | Год  |      |      |      |      |      |
|------------------|------|------|------|------|------|------|
|                  | 1800 | 1882 | 1939 | 1950 | 1970 | 1994 |
| Первичный        | 80   | 42   | 25   | 22   | 9    | 3,5  |
| Вторичный        | 8    | 36   | 41   | 45   | 49   | 39,1 |
| Третичный        | 12   | 22   | 34   | 33   | 42   | 57,4 |

\* Таблица составлена по данным исследования Седлак М. Тенденции развития секторальной экономики.

Таблица 2

Динамика занятых в секторах экономики Японии, %

| Сектор экономики | Год       |      |      |      |
|------------------|-----------|------|------|------|
|                  | 1872–1876 | 1970 | 1985 | 2000 |
| Первичный        | 77,5      | 17,8 | 8,9  | 5,5  |
| Вторичный        |           | 35,3 | 34,8 | 31,4 |
| Третичный        | 22,5      | 46,9 | 56,3 | 63,1 |

\* Таблица составлена по данным Kokumin seikatsu hakushyo 2005.

Таблица 3

Динамика доли секторов экономики в ВВП Японии, %

| Сектор экономики | Год       |           |      |      |      |
|------------------|-----------|-----------|------|------|------|
|                  | 1878–1882 | 1938–1942 | 1985 | 1970 | 2000 |
| Первичный        | 64,7      | 17,1      | 7,4  | 3,8  | 2,2  |
| Вторичный        | 10,6      | 40,0      | 46,9 | 41,0 | 37,8 |
| Третичный        | 24,7      | 42,9      | 45,8 | 55,2 | 59,9 |

\* Таблица составлена по данным Kokumin seikatsu hakushyo 2005.

Как свидетельствуют результаты изучения динамики экономики развитых стран, основные структурные изменения в секторах в первую очередь связаны с двумя факторами – динамикой спроса и производительности труда.

Динамика спроса в секторах экономики и отраслях не одинакова. Она тесно связана с изменением душевого дохода, но следует учесть, что с его увеличением по-разному изменяется спрос на отдельные товары. Это означает, что при росте доходов в отдельных секторах и отраслях имеет место различная эластичность спроса.

Спрос на продукты питания ограничен физиологическим пределом их потребления. Благодаря прогрессу в агротехнике производительность труда в сельском хозяйстве растет быстрее, чем спрос на сельскохозяйственную продукцию. Например, в настоящее время в сельском хозяйстве Германии занято 3,5 % экономически активного населения, но эти люди производят значительно больше продуктов питания, чем 41 % экономически активного населения производил 100 лет назад.

В развитых странах спрос на промышленные товары народного потребления падает по мере удовлетворения потребностей населения в них. В этом случае ограничителем также служат естественные границы насыщения населения товарами. Технический прогресс дает возможность значительно повысить производительность труда. Она растет быстрее, чем спрос на продукцию промышленности. Поэтому численность занятых уменьшается.

На определенном этапе развития общества быстро увеличивается спрос на средства производства (кривая спроса растет), что вызвано переходом к исследованиям, проектированию и производству, требующим повышенных капитальных вложений и быстрого обновления основных фондов. Предполагается, что со временем и в этом случае рост спроса замедлится. Производительность труда растет, но этот рост меньше, чем при производстве товаров народного потребления. В период ускоренного увеличения спроса растет численность занятых, но затем при падении спроса она начинает уменьшаться.

В странах, достигших высокого уровня удовлетворения потребности населения в продукции вторичного сектора падают, интенсивно растет спрос на услуги. В связи с характером услуг в третичном секторе технический прогресс развивается гораздо медленнее, чем в двух остальных секторах экономики. В результате в третичном секторе возможности роста ограничены, и про-

изводительность труда в нем увеличивается медленными темпами. Поэтому третичный сектор испытывает повышенную потребность в рабочей силе и может занять работников, высвобожденных из других секторов.

По мере продолжающегося уменьшения доли промышленного производства в экономике ее общее развитие будет все больше зависеть от сферы услуг. Поэтому следует создавать предпосылки для роста производительности труда, прежде всего в этой сфере.

Крупные позиции сферы услуг в структуре хозяйств – к середине 70-х годов ее доля в ВВП и численность занятых приближалась к 2/3 – привели многих исследователей к выводу о неизбежности выравнивания уже в ближайшем будущем динамики материального производства и третичного сектора и стабилизации их соотношений по основным показателям. Эти ожидания, однако, не оправдались: демонтаж в кризисных ситуациях 70-х годов индустриальной модели общественно-экономической организации и переход хозяйства на постиндустриальную стадию придали динамике сферы услуг сильное дополнительное ускорение, и в последующий период, особенно в 90-е годы и в начале текущего десятилетия, разрыв в темпах прироста продукции двух секторов хозяйства заметно увеличился [2, с. 38].

Тенденция увеличения доли доходов от сферы услуг в структуре ВВП обозначилась в некоторых странах уже в 60-70-е годы XX в. В настоящее время, по оценкам всемирного банка, эта доля составляет около 68 % мирового ВВП. Уровень развития сферы услуг в странах весьма различен. Различия в этом показателе (доли в ВВП) и темпах его роста за последние 30 лет позволяют разделить все страны на четыре группы [3, с. 23]:

К первой группе относятся страны с наиболее высокой – свыше 70 % - долей в ВВП доходов от сферы услуг. Сюда входят страны, в которых этот показатель в 70-х годах уже был достаточно высок (например, США и Дания, где уже в 1975 г. он составлял соответственно 62,7 % и 76,5 % (в 2004 г. – 64,9 % и 73,1 %), так и страны, где за этот период произошел его существенный рост (например, в Бельгии – с 56,4 % до 73,2 %, во Франции – с 59,8 % до 75,8 %, в Нидерландах с 59,3 % до 72 %, Люксембурге – с 59,3 % до 80,01 %, в Великобритании – с 56,7 % до 72,7 %).

Страны второй группы приближаются к первой по величине доли доходов от сервисной сферы, которая достигла 65–70 %. К данной группе можно отнести Австрию (67,0 % в 2004 г.), Финляндию

(65,9 %), Италию (69,6 %) и Испанию (67,3 %). Примечательно, что в 70-е годы доля доходов от сферы услуг в ВВП этих стран не превышала 55 %.

В третьей группе доля доходов от сферы услуг составляет 50–65 %. Среди стран этой группы – Норвегия (59,0 %), Коста-Рика (62,6 %), Колумбия (57,8 %), Зимбабве (59,5 %), Марокко (53,8 %), Чили (51,6 %) и др. 30 лет назад анализируемый показатель в большинстве стран равнялся 40–48 % (за исключением Норвегии и Чили, где он за прошедшие годы изменился не значительно).

К четвертой группе относятся страны с относительно низкой, менее 50 %, долей доходов от сферы услуг в ВВП. Это Бурунди, Гана, Ботсвана, Мали и др. Надо отметить, что практически во всех странах этой группы наблюдается рост рассматриваемого показателя: Бурунди – с 20,9 в 1975 г. до 28,6 % в 2004 г., Гана – с 31,3 % до 37,4 %, Ботсвана – с 36,5 % до 46,5 %, Мали – с 25,6 до 38,5 % соответственно и т.д.

Динамике роста подвержена и сфера услуг Российской Федерации. По данным Федеральной службы статистики, доля доходов от сферы услуг выросла с 32,6 % в 1990 г. до 51,6 % в 2006 г. [4].

С развитием сферы услуг связано не только изменение структуры ВВП, но и тенденция к превалированию занятости в производстве услуг над занятостью в промышленном производстве, прослеживающаяся во многих странах. Высокие значения доли занятых в третичном секторе имеют США (78 % занятого населения), Люксембург (77 %), Австралия (75 %), Великобритания (75 %), Канада (75 %), Норвегия (74 %), Бельгия (73 %), Дания (73 %) и другие страны [5].

Все выше перечисленные показатели красноречиво говорят о том, что воздействие сферы услуг на экономику в целом сильно возросло, в частности на эффективность использования ресурсов и более полное удовлетворение общественных потребностей. Сколько-нибудь полно и точно оценить вклад отраслей услуг крайне затруднительно, поскольку он часто реализуется косвенно – через разветвленную сферу конечного потребления и многоступенчатую систему межотраслевых связей. Тем не менее, его возрастание прослеживается в расширении позиций и качественном совершенствовании услуг, функции которых состоят в развитии человеческих ресурсов и создании, диффузии и хозяйственном освоении научного знания [6, с. 40].

В последние тридцать лет отрасли услуг интенсивно интегрируются в экономику знания, инновационную деятельность. Научные исследования и разработки становятся обязательным компонентом бизнес-процессов растущего числа компаний, и по уровню наукоемкости сфера услуг быстро подтягивается к промышленности. В расходах на инновации частного сектора хозяйства ее за два десятилетия выросла в восемь раз, а ряд отраслей услуг – информационно-компьютерные, научно-исследовательского профиля, менеджмент, а также коммуникации и торговля – ныне превосходят средний показатель наукоемкости в обрабатывающей промышленности и частном секторе хозяйства [7, с. 538].

Потенциал воздействия сферы услуг на общеэкономические процессы значительно возрос за счет расширения спектра деловых и профессиональных услуг. Интегрируясь в воспроизводственный процесс в качестве промежуточного его звена, новые виды такого рода услуг формируют нематериальную инфраструктуру, обеспечивающую накопление научного знания и передового опыта в области технологий, управления, организации производства и труда и т.д., а также диффузию инноваций в рамках всего хозяйства. С их деятельностью во многом связаны высокий динамизм и эффективность информационной революции [6, с. 41].

Мануэль Кастельс в своей работе “Информационная эпоха: экономика, общество и культура” утверждает, что производительность создает экономический рост, являясь функцией от технологических изменений, равноценно утверждению о том, что характеристики самого общества лежат в основе экономического роста, поскольку они оказывают существенное влияние на технологические инновации [8].

При рассмотрении разных отраслей сферы услуг наблюдается неравенство в изменении их производительности за последние два десятилетия. С 1970 по 1983 г. некоторые отрасли в США, такие, как телекоммуникации, воздушные и железнодорожные перевозки, продемонстрировали существенный рост производительности – от 4,5 до 6,8 % в год. Сравнительный анализ показывает различное изменение производительности труда в сфере услуг, она немного быстрее растет во Франции и Германии по сравнению с Соединенными Штатами и Великобританией, в то время как Япония находится где-то посередине [9, с. 10]. Это говорит о значительной зависимости изменения производительности от структуры сферы услуг в каждой отдельной стране.



Наблюдаемая общая стагнация производительности в сфере услуг противоречит оценкам аналитиков и бизнес-менеджеров, свидетельства которых указывают на поразительные перемены в области технологий и работы в офисе в течение более чем десятилетия. Действительно, детальный анализ методов учета экономической производительности выявляет источники серьезных ошибок в измерениях и оценках. Одним из важных свидетельств “деформации” американской системы расчетов является сложность оценки объема инвестиций в научные исследования и разработку программного обеспечения. Этот важнейший тип инвестиционных товаров в современной экономике все еще относится к категории “промежуточные товары и услуги”, не отражается на величине конечного спроса, в результате чего происходит занижение реальных показателей роста выпуска и производительности. Еще более важным источником ошибок является трудность измерения цен многочисленных услуг в сильно диверсифицированной экономике, которая предлагает все новые товары и услуги соответственно быстро изменяющимся условиям [9, с. 110]. Итак, возможно, большая часть снижения производительности является результатом неспособности экономической статистики уследить за движениями новой информационной экономики, точнее, за всеми многочисленными организационными изменениями, происходящими под влиянием информационных технологий.

По словам М. Кастельса “может быть, производительность и не сокращается, а постепенно увеличивается в скрытых направлениях все более высокими темпами” [8]. Технология и управление ею, связанные с организационными изменениями, могут распространяться, начиная от информационных технологий, телекоммуникаций и финансовых услуг (первых областей технологической революции) в массовое производство, затем в сферу бизнеса, постепенно охватывая разные области сферы услуг с более низкой мотивацией к внедрению технологий и большим сопротивлением организационным изменениям. Такое объяснение кажется весьма вероятным в свете эволюции производительности в США в начале 1990-х годов. Согласно некоторым источникам [1, с. 62], в 1993–1994 гг. годовой рост производительности достиг 5,4 % (одновременно реальная производительность промышленных рабочих упала на 2,7 %), причем электронная отрасль опять возглавляла список. Более того, наряду с распространением новых технологий и методов управления в сфере услуг рост производительности в промышленности под-

толкнул и производительность во всей экономике, увеличение которой составляло около 2 % в год за 1991–1994 гг., что в 2 раза превышает показатели последнего десятилетия [9, с. 108].

Рассматривая сферу услуг и ее роль в экономической динамике мирового национального хозяйства нельзя не отметить, что в последние десятилетия услуги стали полноправными объектами международной торговли.

По данным ВТО [10], в 2005 г. экспорт коммерческих услуг составил 2414,7 млрд. долл. Против 362 млрд. в 1980 г. Лидером в торговле услугами являются США, доля которых в мировом экспорте и импорте коммерческих услуг достигла в 2005 г. 14,6 и 12,2 % соответственно. В 2005 г. в пятерку стран с наибольшими объемами экспорта и импорта услуг, кроме США, входили Великобритания, Германия, Франция и Япония.

По расчетам ВТО, доля России в мировом экспорте услуг в 2005 г. составила 1,0 % (24,3 млрд. долл.), в мировом импорте 1,6 % (37,6 млрд. долл.). При этом потенциал российского рынка услуг, по оценкам специалистов, достаточно высок, особенно в сфере транспорта, туризма, рекламы, строительных, телекоммуникационных и некоторых других видов услуг.

Таким образом, мировая торговля услугами развивается в последние годы достаточно быстрыми темпами, чему в немалой степени способствует научно-технический прогресс, в частности развитие информационных технологий; возрастание потребления услуг в большинстве стран мира; рост открытости национальных экономик; укрепление международных экономических связей и т.д.

Сфера услуг каждой страны имеет свой индивидуальный, неповторимый путь развития. И хотя в одних странах уже сформировалась “сервисная экономика”, а в других сферах услуг не столь развита, в целом можно говорить об общей тенденции повышения роли сервисного сектора в общемировом экономическом пространстве. В условиях активного развития сферы услуг обозначаются все новые экономические, статистические, управленческие, технологические проблемы, связанные, в частности, с торговлей услугами на мировом рынке, сервисной деятельностью на национальном уровне, функционированием отдельных организаций сферы услуг и т.д. Сервисный сектор, таким образом, становится предметом все более пристального внимания со стороны исследователей, принадлежащих к самым различным научным направлениям, среди которых – экономика, маркетинг, менеджмент.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Колин Кларк.** Условия экономического прогресса.
2. **Демидова Л.** Сфера услуг США: факторы ускорения динамики // *Мировая экономика и международные отношения*, 2005, № 12, с. 38–49.
3. **Балаева А., Пердводителева М.** Сфера услуг в мировой экономике: тенденции развития.
4. *Россия в цифрах. Статистический сборник / Госкомстат России.* М., 2005.
5. [www.oecd.org](http://www.oecd.org).
6. **Демидова Л.** Сфера услуг: изменение динамики производительности // *Мировая экономика и международные отношения*, 2006, № 12, с. 40–52.
7. *Statistical Abstract of the United States 2006.* Wash., 2006. P. 538.
8. **Костельс М.** Информационная эпоха: экономика, общество и культура // Пер. с англ. М., 2000.
9. **Демидова Л.С.** Глобализация рынков: динамика и основные тенденции // *Проблемы теории и практики управления*. 2005, № 5.
10. [www.wto.org](http://www.wto.org).

УДК 332.012.2

*Заволокин В.А., Заволокин Г.А.*

## К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ И НАДЕЖНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В зависимости от целей, поставленных в системах, они могут иметь политическую, образовательную, экономическую, медицинскую, технологическую направленность. Наиболее распространены социально-экономические системы [6] (СЭС), основой которых являются люди, между которыми присутствуют социальные и экономические связи.

Создание, функционирование и развитие СЭС предполагает организацию деятельности, направленной на удовлетворение потребностей общества через производство продукции, выполнение работ или оказание услуг. При этом, поскольку большинство из них достаточно сложны, необходимо выполнение сложных работ по преобразованию ресурсов по определенной технологии, а также применение соответствующего ей оборудования. Существующая необходимость поддержания значительных объемов производства для общества способствует возникновению, функционированию и развитию внутри СЭС сложных производственно-хозяйственных процессов.

Одним из требований со стороны общества к современным социально-экономическим системам является надежность их функционирования. Разработка механизмов создания, функционирования и развития продуктивных, гибких и одновременно с этим надежных СЭС, способных осуществлять сложные производственно-хозяйственные процессы с достаточной степенью постоянства

длительное время, представляет собой важную задачу, решение которой могло бы обеспечить стабильность и устойчивость выполнения СЭС своего основного предназначения – производства товаров и услуг для удовлетворения потребностей общества.

При этом решение проблемы надежности СЭС в современных условиях должно опираться на ее теоретическое осмысление в соответствии со складывающимися экономическими отношениями, накопленной методической базой и современными техническими средствами проведения исследований.

В классической литературе, посвященной системности и исследованию систем, в большинстве случаев рассматриваются технические системы. При этом надежность определяется авторами прежде всего как “свойство объекта сохранять способность выполнять заданные функции” [3].

Г.В. Дружинин отмечает, что “под надежностью в узком смысле понимают безотказность, то есть свойство объекта сохранять работоспособность в течение некоторой наработки без вынужденных перерывов. Иначе говоря, надежность объекта заключается в отсутствии непредвиденных изменений его качества в процессе эксплуатации или хранения”. Тот же автор отмечает: “Надежность в широком смысле – комплексное свойство, которое в зависимости от назначения объекта и условий его эксплуатации может включать безот-



казность, долговечность, ремонтпригодность и сохраняемость в отдельности или определенное сочетание этих свойств как для объекта, так и для его частей” [2].

В стандарте ГОСТ 27.002-89 надежность определена как свойство объекта сохранять во времени в установленных пределах значения всех параметров, характеризующих способность выполнять требуемые функции в заданных режимах и условиях применения, технического обслуживания, хранения и транспортирования [1].

На протяжении многих лет проблема надежности систем представляется исследователями данной области в монографиях и периодических изданиях в качестве одной из основных.

Применительно к СЭС в современных условиях роль надежности неизменно возрастает из-за роста масштабов производства, усложнения технологических процессов, использования сложных и дорогостоящих техники и технологий, роста экологической опасности, необходимости вовлечения все большего объема ресурсов в производство, важности синхронизации и повышения эффективности процессов управления.

Надежность социально-экономической системы можно определить как положение, отличающееся ее стабильной способностью выполнять функцию реализации потребностей общества в товарах и услугах через их производство, а также реализовывать функции и обязательства перед владельцами капитала, работниками, кредиторами и государством.

Известно, что при прочих равных условиях система, которая состоит из большего числа элементов и имеет более сложную структуру и алгоритм функционирования, является менее надежной по сравнению с системой более простой. Применительно к СЭС их усложнение в процессе создания, функционирования и развития происходит в разных направлениях. Усложняются технологические процессы, оборудование, внутренняя структура, обмен информацией, взаимодействия между работниками, а также процесс взаимодействия с внешней средой.

СЭС в процессе создания, функционирования и развития становятся больше, включают в себя растущее число технических и социальных элементов. Оптимальные параметры данных элементов, поддерживаемые на требуемом уровне, а также баланс их соотношения означают приобретение СЭС способности к выполнению функций максимально эффективно, уменьшение количества уязвимых элементов, возможность сохранения

устойчивости и, в конечном счете, способствуют надежности.

Следует отметить, что оптимальное соотношение параметров элементов СЭС может наблюдаться в различные по длительности периоды времени. Если соотношение параметров изменяется в течение короткого периода времени от оптимального к недостаточно оптимальному, СЭС как сложная система переходит из устойчивого положения в неустойчивое, и происходит частичное уменьшение надежности. Если же оптимальный уровень и соотношение параметров сохраняются длительный период времени и данная тенденция продолжается, то можно говорить об устойчивости и большей надежности СЭС. Изменение процессов, описываемых параметрами, и их соотношения к оптимальности способствует приобретению СЭС более устойчивого положения и повышению ее надежности.

Параметризация СЭС позволяет оценить ее элементы и их взаимодействие. Параметры элементов СЭС могут описывать различные стороны ее создания, функционирования и развития – техническую сторону, финансовую сторону, экологическую, социальную, управленческую и прочие. В соответствии с этим можно выделить техническую надежность СЭС, финансовую надежность, социальную надежность, надежность системы управления в целом, надежность отдельных людей и другие элементы общей надежности, которые могут быть описаны с помощью параметров.

Параметры надежности СЭС как сложной системы в различных аспектах исследованы учеными различных областей науки. Среди них – инженеры, экологи, физики, математики, экономисты, психологи, социологи, медики и представители других областей знаний, исследующие технические, финансовые, управленческие, социальные, индивидуальные и групповые психологические и физиологические, а также многие другие стороны надежности. Результаты описаны в терминологии, традиционной для соответствующих наук и областей исследований.

Поле для исследования проблемы надежности СЭС расширяется влиянием на них деятельности людей. Они являются, согласно воззрениям большинства современных теоретиков управления, важнейшим ключевым фактором СЭС. Вместе с тем, как представляется авторам данной статьи, с точки зрения надежности СЭС как сложной системы люди, включенные в нее, изучены недостаточно.

В.Н. Попов отмечает: “Понятие надежности применительно к человеку в системе управления означает в первую очередь стабильность рабочих результатов” [5]. “Важный аспект повышения надежности человеческого звена в системе управления – согласованная деятельность коллектива людей, занятых управленческим трудом” [5].

Изучение публикаций данной области исследований и доступного авторам данной статьи практического опыта позволяет сделать вывод, что окончательное формирование методической базы для оценки надежности человека как ключевого фактора СЭС в настоящий период не завершено. В современных СЭС может наблюдаться ситуация, когда исследование надежности людей, включенных в нее, не проводится до возникновения кризисной ситуации, либо проводится, но по формальным признакам – документально подтвержденному стажу работы, уровню квалификации, на основе субъективных оценок руководителей и так далее. В результате реальная надежность человека, основанная на оптимуме его параметров и исследованиях, подменяется на мнение руководителя о надежности, что в момент значительного дисбаланса параметров СЭС может ухудшить ситуацию.

При оценке надежности людей, входящих в СЭС, следует оценивать соответствие результатов их деятельности поставленным целям и задачам, на что влияет совокупность личностных и деловых качеств и их реализация в процессе трудовой деятельности.

Основной проблемой при оценке индивидуальной надежности людей, надежности групп людей и коллектива в целом как элементов и подсистем СЭС, как представляется, выступают затруднения в присвоении им параметров и последующем прогнозировании на основе параметров результатов деятельности. Можно отметить, что оценка предсказуемости людей в совершении действий в различных ситуациях, степени адекватности результатов конкретной ситуации опирается в настоящее время на субъективные оценки руководителей. Отдельные методики, применяемые в исследовании людей, нередко заимствованы из-за рубежа, опираются на культуру, опыт и логику их разработчиков и не учитывают региональные особенности, отличия культуры, опыта и логики некоторых людей со скрытыми отличиями, в результате чего они попадают в неподходящие, “непонятую группу” и не реализуют свой потенциал.

Каждый человек, входящий в СЭС, обладает не только типичными, но и исключительными

признаками, влияющими на ее надежность. Люди отличаются по внутренней культуре и отношению к труду, бытовой обеспеченности, семейному положению и количеству детей, работоспособности, полученной квалификации и профессиональному опыту, возрасту и жизненному опыту, факторами приобретения удовлетворенности и покоя, мироощущением и внутренней логикой в оценке событий, другим индивидуальным психологическим и интеллектуальным качествам, способностью к обучению и творчеству, адаптивности, имеют различную внутреннюю мотивацию и выполняют работу с неодинаковой степенью усердия и многим другим. При взаимодействии в коллективе люди также изменяют поведение.

Существуют явные специфические моменты, связанные надежностью людей. Можно отметить, что при стремлении к повышению надежности СЭС в целом возможно проявление избыточности усилий – многократного дублирования функций управления, перекрытия областей ответственности и полномочий, рассогласованности информационных взаимодействий и неадекватности управленческих решений и так далее. При неправильной организации управления, недостаточной согласованности действий людей стремление к повышению надежности СЭС может быть излишним и привести к росту управленческих расходов, ухудшению психологического климата в коллективе из-за противоречий, нарушению информационного обмена и, как следствие, к снижению надежности.

В настоящее время отсутствуют универсальные количественные параметры, по которым можно исследовать надежность человека как элемента СЭС. Кроме того, доминирование качественных характеристик людей перед количественными затрудняет при оценке надежности применение математических методов и смещает усилия в сторону разработки и применения экспертных методов. Остается проблема дополнения существующих методов новыми и их адаптации к современным условиям.

При современном прогрессе вычислительной техники и программного обеспечения возникли широкие возможности для построения более точных математических моделей, охватывающих более глубокие взаимосвязи процессов внутри СЭС. Повсеместно распространилась и постоянно возрастает техническая возможность получения достоверных опытных данных, минимизации неизбежных ранее погрешностей, выведения точных параметров деятельности, анализа их взаимосвязи,



расчета их оптимального уровня и соотношения. Стало возможным проводить сложные расчеты специалистами СЭС самостоятельно с использованием персональных компьютеров, широко использовать системы поддержки принятия решений, информационные ресурсы и другие возможности глобальных компьютерных сетей, практически автоматизировать производство и управление. Это значительно расширяет возможности повышения надежности СЭС за счет минимизации ошибок людей при проведении рутинных операций и значительного повышения производительности труда.

Проведение расчета надежности СЭС должно осуществляться на основе четкого понимания и оценки его необходимости. Когда от СЭС зависит устойчивость обеспечения общества товарами и услугами, например, в условиях дефицита, производства организацией уникальных товаров или выполнения важных общественных функций, при существенном вмешательстве в природную среду или резком росте экологической опасности, расчет надежности СЭС в целом и ее отдельных элементов необходимо проводить обязательно.

Авторы настоящей статьи полагают, что расчет надежности социально-экономической системы с использованием параметров надежности позволяет следующее.

1. При планировании деятельности и проектирования СЭС – сравнить надежность различных вариантов компоновки факторов в соответствующих сторонах деятельности СЭС и их сочетаниях;

2. При формировании СЭС после выделения структурных элементов – оценить фактическую надежность, провести поиск сдерживающих факторов и “узких мест”, разработать мероприятия

по повышению надежности СЭС во взаимосвязи с эффективностью;

3. При функционировании и развитии СЭС – привести балансировку параметров деятельности, привести их к оптимальности и обеспечить надежную работу СЭС и ее элементов в наиболее оптимальном режиме.

В теории систем среди основных направлений повышения надежности систем обычно выделяют такие, как повышение надежности элементов, введение избыточности и изменение структуры и принципов функционирования элементов и системы в целом [7].

Можно выделить основные направления повышения надежности социально-экономических систем.

1. Оптимизация параметризуемых процессов и элементов СЭС в направлении повышения надежности, в том числе надежности людей.

2. Качественное изменение структуры СЭС, то есть преобразование соотношения параметризуемых процессов в направлении повышения надежности, предполагающее рост запаса прочности в СЭС при отклонении параметров от оптимальности.

3. Качественное преобразование СЭС в целом за счет применения принципиально новых технологий производства и управления, радикального воздействия на параметризуемые процессы.

Предпосылкой повышения надежности СЭС является процесс адаптации теоретических положений надежности СЭС реальным производственно-хозяйственным процессам. Повышение надежности СЭС, несомненно, приводит к стабилизации возможности удовлетворения потребностей общества в товарах и услугах и имеет конечным результатом экономический эффект.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. ГОСТ 27.002-89 Надежность в технике. Основные понятия. Термины и определения. М.: Государственный комитет СССР по управлению качеством продукции и стандартам, 1989.
2. Дружинин Г.В. Надежность автоматизированных систем. М.: “Энергия”, 1977.
3. Надежность технических систем: Справочник / Ю.К. Беляев, В.А. Богатырев, В.В. Болотин и др.; Под ред. И.А. Ушакова. М.: Радио и связь, 1985.

4. Оптнер С.Л. Системный анализ для решения деловых и промышленных проблем. М.: Советское радио, 1969.
5. Попов В.Н. Системный анализ в менеджменте: Учебное пособие / В.Н. Попов, В.С. Касьянов, И.П. Савченко. М.: КНОРУС, 2007.
6. Смирнов Э.А. Теория организации: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2003.
7. Ушаков И.А. Построение высоконадежных систем. М.: Знание, 1974.



УДК 330.4(075.8)

Боташева Ф.Б.

## “КОЭФФИЦИЕНТ ВЫТЕСНЕНИЯ” КАК МЕРА КОНКУРЕНЦИИ В ЭКОНОМИКЕ

Понятие “конкуренция” в общем смысле хорошо известно, но до последнего времени оно оставалось качественным, словесным, лингвистическим или вербальным. Однако за усложнением всех рыночных процессов, ускорением экономического развития, глобализацией мы обнаруживаем серьёзные структурные изменения в экономике. Прежде всего, они связаны с переходом от иерархических к сетевым структурам, когда производитель выходит на многочисленные прямые связи с другими производителями или агентами по всему миру. Образуются временные кластеры, институционально конкурирующие с другими группами производителей, состав кластеров постоянно изменяется, а их взаимодействие через всё более быстро растущее число связей добавляет адептам экономической синергетики уверенности, что с появлением новых точек бифуркации малые изменения действительно приведут к большим возмущениям в экономике. Поэтому всё больший интерес проявляется к как можно раннему обнаружению ещё достаточно малых значений числовых показателей, позволяющих предпринимателю почувствовать, что он вытесняет конкурентов с единого рыночного поля, либо вытесняют его.

В связи с этим для участников единого рыночного поля следует количественно определить меру динамического влияния одного  $k$ -го предпринимателя или их группы на итоговый результат. Для этого предлагается ввести новый инструмент количественного определения конкурентного преимущества на каждом  $j$ -м отрезке времени – “коэффициент вытеснения”  ${}_kKB_j$  – и использовать его на практике, где  $k$  – номер предпринимателя. Если коллективный результат работы некоторой экономической структуры аддитивен, может возникнуть задача определения в динамике, какой из участников этой структуры работает лучше, когда и как интенсивно он “вытесняет” других из итога.

Гипотеза появления этого коэффициента: коэффициент должен в каждый момент времени и количественно определять, какой из участников рынка “вытесняет” других из итогового показателя. Надо предположить, что если “коэффициент

вытеснения” равен нулю, то соперничающие силы “не вытесняют” друг друга и сотрудничают на рынке в прежних пропорциях, их объёмы реализации в каждом  $j$ -том временном интервале соответствуют среднему раскладу объёмов производства или торговли за весь период наблюдений. Если “коэффициент вытеснения” в  $j$ -том временном интервале (месяце, например) для некоторого  $k$ -го игрока на рынке положителен,  ${}_kKB_j > 0$ , то это должно означать, что его объём продаж в это время, этом месяце выше среднего и он “вытесняет” других участников или игроков из общего результата в  $j$ -ом месяце, ситуация соответствует его преобладанию над конкурентами. При  ${}_kKB_j < 0$  отрицательное значение “коэффициента вытеснения” означает, что  $k$ -ый игрок “вытесняется” из баланса в  $j$ -ом интервале времени другими участниками, проигрывая в соревновании с ними. Перейдём к формулам.

Пусть у  $k$ -го предпринимателя ( $k = 1..M$ ) объём продаж в каждом  $j$ -том временном интервале ( $j = 1..N$ )  ${}_kY_j$ . Определим сумму объёмов продаж всех предпринимателей на каждом  $j$ -ом отрезке времени:  $Y_j = \sum_{k=1}^M {}_kY_j$  ( $j = 1..N$ ). Перейдём к отно-

сительным величинам:  ${}_kW_j = \frac{{}_kY_j}{Y_j}$ , так что новая

величина  $W_j = \sum_{k=1}^M \frac{{}_kY_j}{Y_j} = 1$ . Отделим объём торгов-

ли интересующего нас  $k$ -го предпринимателя  ${}_kY_j$  от объёмов остальных участников рынка, сумму объёмов которых в каждом  $j$ -м временном интервале (месяце) обозначим

$$Z_j = {}_1Y_j + {}_2Y_j + .. + {}_{k-1}Y_j + {}_{k+1}Y_j + .. + {}_MY_j.$$

Тогда  $W_j = \frac{Z_j}{Y_j} + \frac{{}_kY_j}{Y_j}$ . Математическое ожида-

ние относительных величин  $\frac{Z_j}{Y_j}$  и  $\frac{{}_kY_j}{Y_j}$  за всё

время наблюдений:  $\clubsuit Z = \frac{1}{N} \sum_{j=1}^N \frac{Z_j}{Y_j}$ ;  $\clubsuit {}_kY =$

$\frac{1}{N} \sum_{j=1}^N \frac{{}_kY_j}{Y_j}$ . “Коэффициент вытеснения” для  $k$ -го

предпринимателя определим как  $KB_j = \frac{Z_j}{Y_j} - \clubsuit Z$

или  $*KB_j = \frac{k Y_j}{Y_j} - \clubsuit_k Y$ , но всегда  $KB_j + *KB_j = 0$ .

Динамика “коэффициентов вытеснения” на рис. 1 одновременно демонстрирует классическое использование сплайнов [2] для сглаживания (*spline-smoothing*) “решётчатых” зависимостей. Теперь хорошо просматривается динамика показателей, их тенденции, появляется представление о классе временного поведения каждого из процессов.

Пусть в группе конкурирующих продавцов (реализаторов) общий объём продаж некоторых товаров зависит от активности четырёх групп предпринимателей в каждом  $j$ -том месяце:  ${}_1Y_j$  – объём продаж в розничной городской торговле;  ${}_2Y_j$  – объём продаж в федеральной сетевой торговле;  ${}_3Y_j$  – объём продаж в региональной торговле с размерами месячных поставок менее 10 тонн (“мелкий опт”);  ${}_4Y_j$  – объём

продаж в региональной торговле с размерами поставок более 10 тонн (“крупный опт”). На рис. 1 показаны кубические сплайн-образы переменных  $KB_1 - KB_4$  этого случая.

Остановимся на метаматематических особенностях и достоинствах “коэффициента вытеснения”  ${}_kKB_j$ : это динамическая количественная мера “вытеснения” предпринимателя с общего рыночного поля, из общего дела на каждом  $j$ -ом временном интервале; он, как и коэффициент корреляции, ограничен диапазоном  $\pm 1$ ,  $+1$  соответствует тому, что он единственным остаётся на рынке,  $-1$  означает, что его с рынка вытеснили полностью; он имеет нейтральным значением  $0$ , что соответствует неантагонистическому корпоративному сосуществованию предпринимателей на рынке; положительное значение  $KB$  одного из участников соответствует его преобладанию и “вытеснению” конкурентов; отрицательное значение означает естественный проигрыш в соревновании с ними [3].

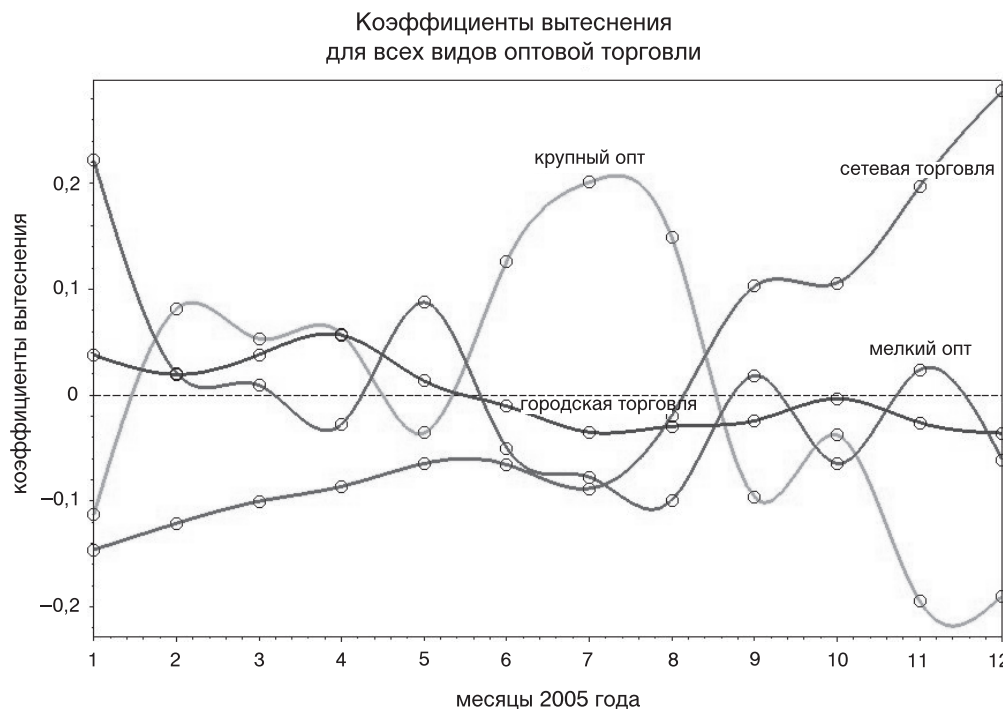


Рис. 1. “Коэффициенты вытеснения” для четырёх групп торговых структур в аддитивном балансе некоторого холдинга [1]. Кубическая сплайн-аппроксимация [2]. В январе “мелкий опт” вытеснял как “крупный опт”, так и сетевую торговлю. До июня сетевая торговля равномерно вытеснялась всеми другими составляющими оптовой торговли. Большой объём “крупного опта” в июле скомпенсировал перманентный рост сетевой торговли, потеснив её из общего баланса. Начиная с августа 2005 г. сетевая торговля (RED) интенсивно “вытесняет” из баланса ( ${}_2KB_j = +0 \div 0.3$ ) все остальные виды оптовой торговли, как городской, так и районной, при этом особенно сильно страдают “крупный опт” (GREEN), “мелкий опт” (MAROON) и уже затем городская торговая розница (NAVY)

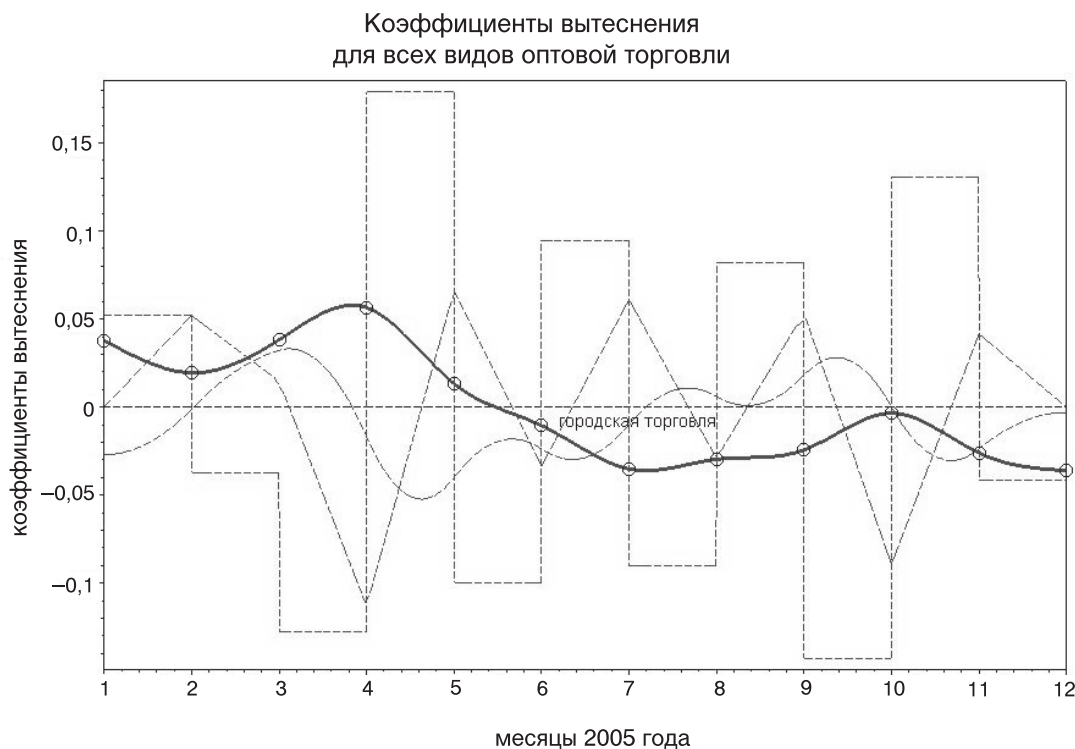


Рис. 2. Аналитическая сплайн-модель “коэффициента вытеснения” городской торговли, все её три производные – пунктиром. Стабильность вариации производных в течение всего года свидетельствуют о малом влиянии на городскую торговлю других составляющих оптовой торговли

Исследователей продовольственного маркетинга волнует бурный рост федеральных сетевых магазинов (рис. 1, 4). Пусть холдинг объединяет четыре вида торговли, хотелось бы количественно знать, как быстро и интенсивно федеральные сетевые магазины “вытесняют” с рынка других участников холдинга (городскую розничную торговлю, “мелкий опт”, “крупный опт”). Конечно, они, увеличивая свой объём продаж  ${}_2Y_j$  с ростом  $j$ , способствуют увеличению продаж и, соответственно, прибыли всего холдинга в  $j$ -ом месяце  $Y_j$  за счёт ущемления объёмов продаж других торговых домов. Но, находясь на рынке с ограниченными возможностями и объёмами продаж, рост объёма продаж  ${}_2Y_j$  должен “отбирать” покупателей у первой, третьей и четвёртой групп предпринимателей одной и той же структуры, относительно сокращая эти объёмы  ${}_1Y_j$ ,  ${}_3Y_j$ ,  ${}_4Y_j$ . Динамическую меру такого “вытеснения” в каждом  $j$ -м месяце и хотелось бы количественно определять предлагаемым коэффициентом  $KB_j$ .

Отделим федеральную сетевую торговлю  ${}_2Y_j$  от остальных составляющих. Обозначим  $Z_j = {}_1Y_j + {}_3Y_j + {}_4Y_j$ . Тогда  $1 = \frac{Z_j}{Y_j} + \frac{{}_2Y_j}{Y_j}$ .

Легко найти средние значения величин  $Z_j$  ( $\clubsuit Z$ ) и  ${}_2Y_j$  ( $\clubsuit {}_2Y$ ) за всё время наблюдений  $j = 1 \dots N$ :

$$\begin{aligned} \clubsuit Z &= \frac{1}{N} \sum_{j=1}^N \frac{Z_j}{Y_j} \quad \clubsuit {}_2Y = \frac{1}{N} \sum_{j=1}^N \frac{{}_2Y_j}{Y_j} \\ \frac{1}{N} \sum_{j=1}^N \frac{Z_j}{Y_j} + \frac{1}{N} \sum_{j=1}^N \frac{{}_2Y_j}{Y_j} &= \frac{1}{N} \sum_{j=1}^N \left( \frac{Z_j + {}_2Y_j}{Y_j} \right) = \\ &= \frac{1}{N} \sum_{j=1}^N \frac{{}_1Y_j + {}_2Y_j + {}_3Y_j + {}_4Y_j}{Y_j} = \frac{1}{N} \sum_{j=1}^N 1 = \frac{N}{N} = 1 \end{aligned}$$

Таким образом,  $\clubsuit Z + \clubsuit {}_2Y = 1$ ,  $\frac{Z_j}{Y_j} - \clubsuit Z + \frac{{}_2Y_j}{Y_j} - \clubsuit {}_2Y = 1 - 1 = 0$ , так как нечётные слагаемые в сумме дают единицу, а чётные – минус единицу.

“Коэффициент вытеснения” можно определять либо как

$$KB_j = \frac{Z_j}{Y_j} - \clubsuit Z, \text{ либо как } {}^*KB_j = \frac{{}_2Y_j}{Y_j} - \clubsuit {}_2Y.$$

$KB_j > 0$  и одновременное  ${}^*KB_j < 0$  означает, что предприниматели с №№ 1, 2, ...,  $k-1$ ,  $k+1$ , ...,  $K$  “вытесняют” сетевую торговлю №  $k$ .

$KB_j = 0$  с одновременным  ${}^*KB_j = 0$  означает динамическое равенство относительных объёмов продаж всех клиентов в некотором  $j$ -ом месяце.

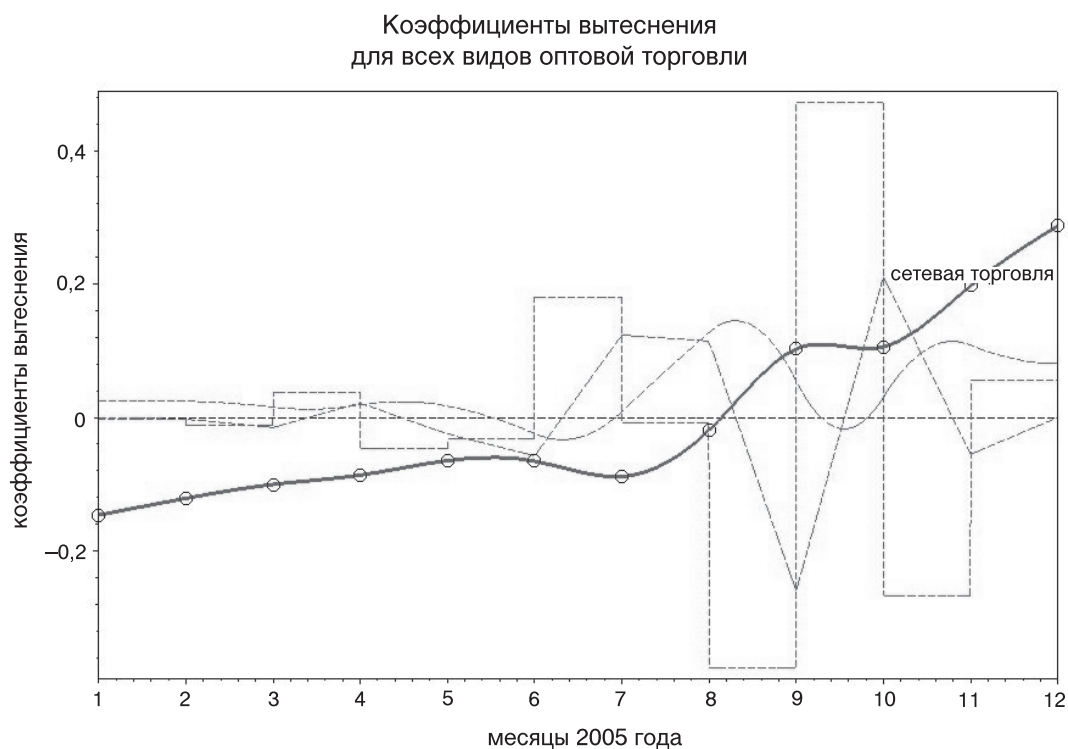


Рис. 3. Аналитическая сплайн-модель “коэффициента вытеснения” сетевой торговли с её тремя производными (пунктир). Явный рост производных (особенно третьей) к концу года свидетельствует о нарастании долговременной тенденции вытеснения сетевой торговлей остальных видов оптовой торговли.  
Кубический сплайн [2]

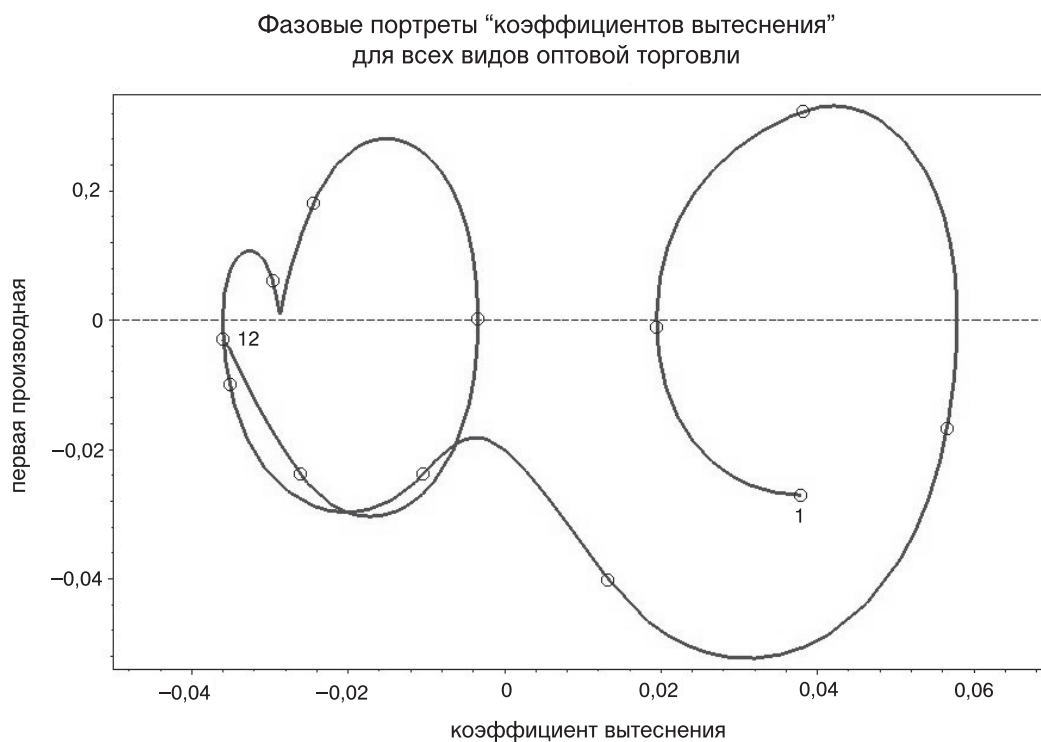


Рис. 4. Фазовый портрет [4, 5] динамики “коэффициента вытеснения” городской торговли ( $k = 1$ ). Происходит общее “вытеснение” с движением показателя справа (1 – январь) налево (12 – декабрь), но при циклическом сопротивлении этого вида торговли внешнему воздействию

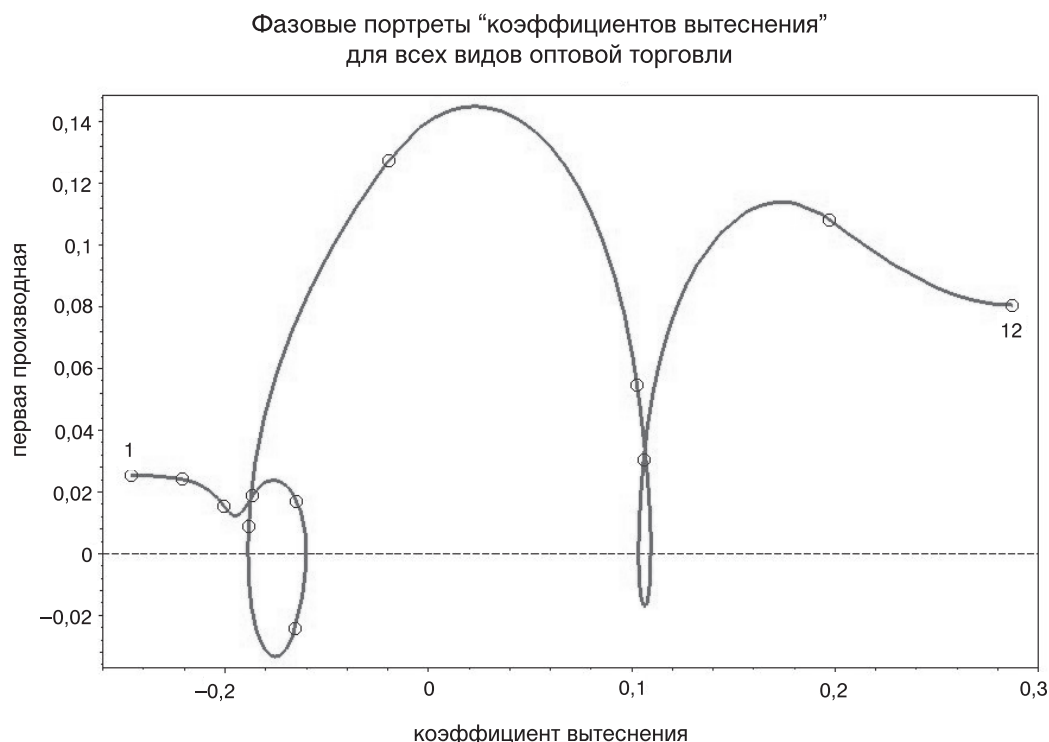


Рис. 5. Фазовый портрет [4, 5] динамики “коэффициента вытеснения” сетевой торговли ( $k = 2$ ). Почти никаких циклов, захват рынка идёт поступательно и жёстко (слева направо, 1 – январь, 12 – декабрь)

$KB_j < 0$  с соответствующим  $*KB_j > 0$  соответствует “вытеснению” сетевой торговлей №  $k$  с объёмом продаж  $Y_j$  предпринимателей (другие виды торговли) №№ 1, 2, ...,  $k-1$ ,  $k+1$ , ...,  $K$ , так что их доля в общем динамическом объёме продаж относительно уменьшается.

В примере для  $Z_j KB_j > 0$  – клиенты № 1, 3, 4 “вытесняют” сетевые структуры № 2.  $KB_j = 0$  – динамическое равенство относительных объёмов продаж всех в  $j$ -ом месяце.  $KB_j < 0$  – “вытеснение” сетевыми структурами № 2 с объёмами продаж  $Y_j$  городскую торговлю, “мелкий” и “крупный” опт (№ 1, 3, 4), их доля динамически ( $j = 1..N$ ) относительно уменьшается.

На рис. 2–3 показаны аналитические кубические сплайн-образы динамики “коэффициентов вытеснения” городской и сетевой торговли  $KB - KB$  с их производными [1, 2]. Первая гладкая производная показывает скорость изменения экономического показателя, она раньше и более точно определяет прогноз возможного хода процесса. Вторая производная – “ускорение” процесса – непрерывная и кусочно-линейная, производная третья в узловых точках претерпевает разрывы с конечным скачком.

Подчёркнём ведущую роль производных не только в математике, математическом анализе, физике, технике, но – как это ни странно звучит – в экономике. Фазовый анализ с фазовыми портретами [4, 5] на плоскостях частного вида  $(0, Y, Y')$  – рис. 3–5 – визуализирует их особую роль. Первая производная определяет тенденции экономического процесса, в физике, умноженная на массу, она определяет “импульс”. Вторая производная в механике, физике, технике определяет “ускорение”, умножая ускорение на массу, там получают “силу”. В экономике вторая производная ещё ждёт своего часа для явного определения “экономических сил”, управляющих экономической конъюнктурой. А там ещё и третья производная...

Таким образом, с появлением и применением “коэффициента вытеснения” понятие “конкуренция” переходит из разряда качественных терминов в разряд экономических показателей, определяемых и вычисляемых количественно. Это способствует более точным результатам ранних стадий анализа с обнаружением тенденций рыночного положения предпринимателя, а в более общем смысле способствует перемещению экономики из области синтетических наук в область наук аналитических.





## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Давыдов А.Б., Яковенко В.С. Модели регионального продовольственного рынка // Сборник трудов XIX Международной научной конференции “Математические методы в технике и технологиях – ММТТ-19”. Т. 7. М.: Воронеж–Кисловодск: Издательство Воронежской государственной технологической академии, 2006. С. 8–12.
2. Алберг Дж., Нильсон Э., Уолш Дж. Теория сплайнов и её приложения. М.: Издательство “Мир”, 1972. 318 с.
3. Винтизенко И.Г., Яковенко В.С. Экономическая цикломатика. – М.: Финансы и статистика, Ставрополь: АГРУС, 2008. 428 с.
4. Корн Г., Корн Т. Справочник о математике (для научных работников и инженеров). М.: Наука. Главная редакция физико-математической литературы, 1973. 832 с.
5. Яковенко В.С. Обнаружение, выделение и визуализация циклов экономической динамики фазовыми методами // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. 2008. № 5. С. 32–40.

УДК 330.11.02

*Якубов Б.С., Бахрамов Ю.М.*

## СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ МАССОВОГО ПОЛИТИЧЕСКОГО СОЗНАНИЯ

При решении социально важных программ в условиях Республики Узбекистан на первое место выходят проблемы повышения эффективности развития народного хозяйства страны. В этом контексте особое место занимает политическая поддержка экономической программы развития страны и, следовательно, изучение вопросов, связанных с массовым политическим сознанием тех общественных структур, которые своим вкладом могут решать большой круг экономических задач.

Структурный анализ массового политического сознания, прежде всего, ставит задачу определения его места в общей системе идеального, психического отражения бытия, действительности и изучения внутреннего порядка расположения его функциональных элементов. Также представляется, что структурный подход позволит усилить эффективность категориального анализа данного феномена.

Следуя методологии системного анализа и восхождения от общего к частному, для начала представляется необходимым дать философское определение сознанию вообще, и затем раскрыть его структурную макросистему, чтобы избежать отрывочности и непоследовательности суждения.

Итак, наиболее авторитетный исследователь данной категории А.Г.Спиркин, дает ему определение как способности идеального (психического) отражения действительности, превращения объективного содержания предмета в субъективное содержание душевной жизни человека. Также указываются специфические социально-психологические механизмы и формы такого отражения на разных его уровнях:

“Под сознанием понимается не просто психическое отражение, а высшая форма психического отражения действительности общественно развитым человеком. Оно представляет собой такую функцию человеческого мозга, сущность которой заключается в адекватном, обобщенном, целенаправленном и осуществляющемся в речевой (или вообще в символической) форме активном отражении и конструктивно-творческой переработке внешнего мира, в связывании вновь поступающих впечатлений с прежним опытом, в выделении человеком себя из окружающей среды и противопоставлении себя ей как субъекта объекту... Сознание – это высшая, свойственная только человеку и связанная с речью функция мозга, заключающаяся в обобщенном, оценочном и целенаправленном отражении и конструктивно-творческом преобразовании действительности, в предварительном мысленном построении действий и предвидении их результатов, в разумном регулировании и самоконтролировании поведения человека”<sup>1</sup>.

Теперь самое время перейти к структурному анализу, критерием которого выступает субъект. Субъект сознания нагляднее всего характеризует структурную макросистему сознания. Хотя в научно-популярной и справочной литературе часто говорят о двух формах – “индивидуальной (личной)” и “общественной”, мы придерживаемся концепции, подразделяющую сознание на: “индивидуальное”, “надиндивидуальное” и “массовое”. В свою очередь надиндивидуальное сознание целесообразно подразделять на – “общественное” и “групповое” (см. рис.1).

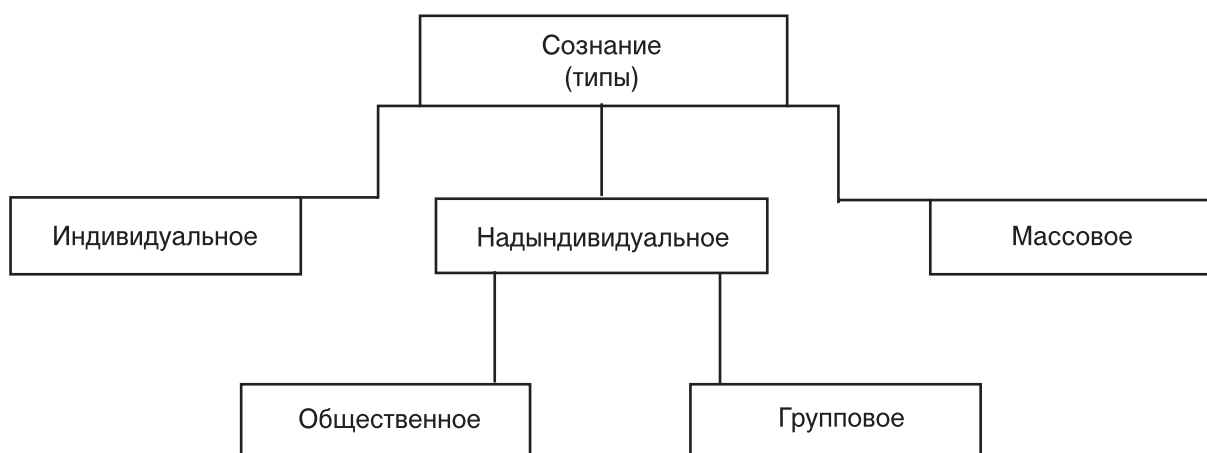


Рис. 1. Формы сознания

Начнем с индивидуального сознания.

Индивидуальное сознание характеризует один из важнейших признаков сознания вообще – способность идеального воспроизведения действительности в мышлении, которое свойственно общественно развитому человеку, связано с речью, накоплением знаний, целеполагающей деятельностью и т.д. Для индивидуального сознания характерны рациональность или иррациональность, такие стимулы и регуляторы как полезность и целесообразность, а также то, что Фрейд в свое время назвал “принципом удовольствия”<sup>3</sup>. Индивидуальное сознание соотносимо с понятием личности. Хотя такое сознание тоже социально по своей природе, так как оно формируется в условиях социального взаимодействия и может развиваться только при условии взаимодействия с другими индивидами и источниками информации, при наличии соответствующей практики и апробации получаемых знаний и навыков, тем не менее, различать необходимо. Индивидуум или его высшее социальное проявление – личность есть, в сущности, уникум. Выпуклый пример уникума – гений, вундеркинд, лидер, выдающийся политик, государственный деятель, т.е. яркая неповторимая личность. Конечно, все они не могут быть оторваны от общества. Их идеи, ум работают не только для себя, и не могут быть развиты в отрыве от общества, от накопленных знаний. Дело в том, что индивидуальное сознание и по природе и по социальным законам – первично. Личность может иметь талант и способности, которые при их оптимальном развитии и использовании, будут отличать сознание и мышление отдельного человека от устоявшихся образцов и парадигм, преобладающих в данном обществе или социальной группе и даже быть выше их по уровню знаний.

Уникальность индивидуального сознания и отчасти некоторый эгоцентризм есть его главная характеристика. Индивидуальное сознание в большей степени эффективно в науке, творчестве, искусстве, т.е. там, где необходимо сосредоточиться и уйти от внешнего давления условностей и стереотипов. И в меньшей степени заметно, когда ничего собой не представляет, кроме того, что отлично от других. Это сознание обыденное, не имеющее талантов, глубоких знаний и представлений.

При этом нужно помнить, что индивида без индивидуального сознания нет, как не может быть общественного сознания без общества. Индивидуальное сознание это “постоянная величина”, присутствующая во всех других формах в качестве неизменного сегмента. Другое дело, что не всегда она проявляется, а в отдельных случаях становится нежелательной, например, в условиях тоталитаризма.

Когда индивидуальное сознание проявляется нерегулярно, только как предпосылка формирования конкретной политической позиции, электорального выбора или при высказывании собственного мнения о политике в интерактивном диалоге (например, при изучении общественного мнения) оно не перестает быть в указанных контекстах индивидуальным.

Индивидуальное сознание детерминировано большим числом разнообразных факторов, главными из которых выступают: наследственные, интеллектуальные и психологические особенности личности, семья, воспитание, образование и другие факторы социализации, соответствующий микро и макро культурный фон, а также системой мотиваций, которая в данной социально-политической и экономической среде является традиционной,



морально-обоснованной и вообще максимально эффективной. Если наследственность “плохая”, система мотиваций входит в противоречие с общепринятыми моральными нормами, а социальные факторы имеют низкое культурное качество, то такое сознание, не теряя индивидуальные свойства, тем не менее, может стать типичным и сделаться потенциальным сегментом массового сознания. Индивидуальное сознание, таким образом, может быть не только высокоинтеллектуальным, выдающимся, но и обычным, проявляющимся только в актуальных ситуациях. Здесь и будет важной характеристикой не вершина интеллектуального уровня, а неповторимость, особое понимание своих прав и свобод, самостоятельность, принципиальность, независимость суждений, позиция. Т.е. индивидуальное сознание также характеризуется своей “индивидуальностью”. В противном случае индивидуальное сознание трансформируется в массовое.

Именно индивидуальное сознание обеспечивает прочность гражданской позиции, независимость собственного мнения, личную ответственность, самоконтроль, личную культуру, лидерство и другие, важные для общества качества. Без всесторонне развитого индивидуального сознания невозможно развивать демократию, гражданское общество, экспертное сообщество, или например, строить эффективную систему информационно-аналитических служб и подразделений. Именно с индивидуального создания начинается формирование надындивидуального. Также, когда мы говорим о массовом сознании, то имеем в виду некоторые видоизменения индивидуального сознания, которые в своем конечном результате имеют новую сущность, которая в достаточно резкой степени отличается от генотипа.

Как общество состоит из индивидуумов, так и надындивидуальное сознание в своей основе имеет систему коррелирующихся и взаимно дополняемых друг друга индивидуальных представлений. И это не просто сумма индивидуальных сознаний. Как отмечал в данной связи еще В. Вундт, “духовные создания общества суть новообразования, зародыши которых лежат, конечно, в индивидуумах, но которые и количественно и качественно являются новыми ценностями”.<sup>2</sup> В сущности, данное определение показывает главный критерий различения надындивидуального и индивидуального сознания, когда общественные, групповые интересы отличаются от индивидуальных, и даже вступают с ними в конфликт.

Разграничение надындивидуального сознания на два подтипа – “общественное” и “групповое”, связано, во-первых, с особенностями субъекта данных подтипов, во-вторых, с целым рядом качественных характеристик их содержания и функциональности. Это деление особенно актуально в условиях развития процесса глобализации, когда есть необходимость понять, как общественные интересы пересекаются с глобальными, а также как групповое сознание трансформируется в глобальное.

Дело в том, что высшей формой социума в данном случае является общество (нация) как целостная социальная система. В свою очередь общество, как правило, разнородно и состоит из неопределенного числа больших (этнических, социально-политических, корпоративных, профессиональных, территориальных, религиозных и т.д.) и малых социальных групп. Социологи также выводят понятия - классы и страты, как разновидности большой группы, показывающие социальную структуру общества. В данном отношении социологический аспект важен для понимания механизмов формирования надындивидуального сознания, которые вытекают из потребности общности выстраивать обязательную для всех членов нормативную систему поведения.

Соотношение общественного и группового сознания хорошо просматриваются на рис. 2.

### ***Общественное и групповое сознание***

Область (а) показывает нам ту или иную группу в чистом виде. Область (б) показывает нам, что группы интегративны, где-то даже комбинированы и не могут существовать изолированно друг от друга. Например, врач, как представитель профессиональной группы может быть одновременно членом и активистом той или иной политической партии, выходящем из числа тех или иных меньшинств, принадлежать еще какой либо группе. В таких случаях даже социологам трудно определить, какие групповые интересы и ценности у тех или иных категорий преобладают. Как правило, такие группы определяются стратами и именуются по доминирующему в данной стране социально-политическому или демографическому признаку. В случае с примером врача, таковой будет отнесен к страте “специалисты”, или “среднего класса”, в зависимости от того какой уровень зарплаты, общественный статус и т.д. Сознание такого человека не может быть

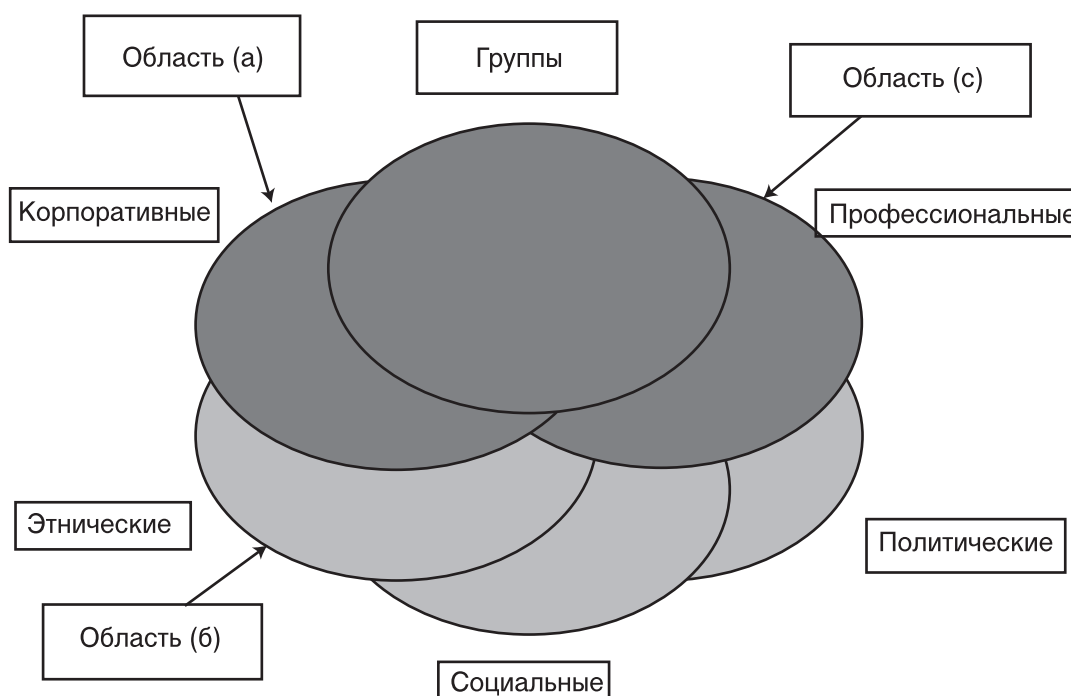


Рис. 2. Соотношение видов сознания

не детерминировано его положением в обществе или социальной группе. Так или иначе, области (а) и (б) показывают нам условные границы группового сознания. В целом все группы образуют единую общность, интересы и ценности которой сходятся в области (с). Область (с) характеризует общественное сознание.

Субъектом общественного сознания является все общество. У каждого человека в разной степени, но, тем не менее, неизменно присутствуют ценности и установки, имеющие общественную направленность. Субъектом данного сознания может быть и абстрактное общество, когда, например, мы говорим об общечеловеческих ценностях. В последнем смысле под обществом подразумевается некая негосударственная институция, которая имеет цель обосновать, обеспечивать и защищать универсальные права и свободы человека. Или когда мы говорим “гражданское общество” то понимаем, что есть конкретное гражданское общество в конкретной стране и есть универсальная проекция, т.е. некий набор одинаковых для всех гражданских обществ всего мира признаков, принципов, требований и условий, в которых только и может оно функционировать.

В этом смысле общественное сознание универсально по своему содержанию. Эта универсальность ограничивается лишь рамками конк-

ретного социума, который становится объектом анализа.

Общественное сознание, как система, отличается объективностью и имеет достаточно высокий уровень отражения бытия, так как формируется только на основе высших достижений индивидуального и группового сознания, прошедших фильтр общественных интересов, ценностей, потребностей, и откровенно говоря, способностей общества эти высшие достижения принять и осознать. Продуктом развития общественного сознания как уже отмечалось, выступает культура, цивилизация. Эта продукция может иметь самостоятельную жизнь. Например, нет уже некоторых культур и цивилизаций, но мы продолжаем изучать их мертвые языки, культуру и даже пользоваться их достижениями (например, римское право). Или как отмечается П.В. Алексеевым и А.В. Паниным в связи с раскрытием понятия “идеальное”: “Общественное сознание выступает как исторически сложившаяся и исторически развивающаяся система независимых от индивидуального сознания форм и схем “объективного духа”, “коллективного духа”, “коллективного разума” человечества (непосредственно “народа” с его своеобразной духовной культурой)” [3].

Непосредственно система общественного сознания выглядит следующим образом (рис. 3):



Рис. 3.

Общественное и групповое сознание объединяют принципы формирования и функционирования, которые имеют надындивидуальную природу. Общественное и групповое сознание можно также рассматривать как единство части и целого. Тем не менее, их разграничивают интересы и особенности функционирования некоторых форм, которые не могут иметь общую для всех групп значимость и природу.

Если групповое сознание также изложить в виде соответствующей диаграммы, то увидим, что его составляющие не могут быть универсальными для всего общества, и не совпадают с общественным сознанием (см. рис. 4).

В качестве одного из разновидностей общественного и группового сознания выше определено политическое сознание. Учитывая предмет исследования после определения политического сознания, далее мы перейдем к



анализу “массового сознания” и затем непосредственно к “массовому политическому сознанию”. Гносеологический аспект политического сознания относит нас к понятию “политическое поведение” и “политическая культура” последняя выступает результирующим показателем функционирования политического сознания, которое в основном выражается через поведение индивидов.

Здесь политическое сознание выступает в качестве рациональной основы субъективных механизмов участия в политическом процессе. Политическое сознание представляет собой субъективный фундамент политической системы.

Каждое общество, на различных этапах своей эволюции, придает принципиальное значение развитию политического сознания. От его адекватности и развитости зависит эффективность функционирования политической системы, ус-

тойчивость ее позитивных качеств, гибкость и динамика тех или иных изменений.

Термин “политическое сознание” можно применять как в отношении конкретного общества, так и в качестве абстрактной категории.

Политическое сознание и в первом и во втором значении включает в себя соответствующие его предмету знания, установки, убеждения, ориентации, ценности, стереотипы и т.д. Функционально, данные элементы, выражают отношение людей к политической системе, на основе чего развиваются собственно политические отношения и, в частности, отношение человека к власти, государственному управлению, политическим институтам. На основе политических знаний, ценностей и убеждений вырабатывается устойчивое отношение людей к таким категориям как свобода, справедливость, равенство, права человека и т.д.



Рис. 4

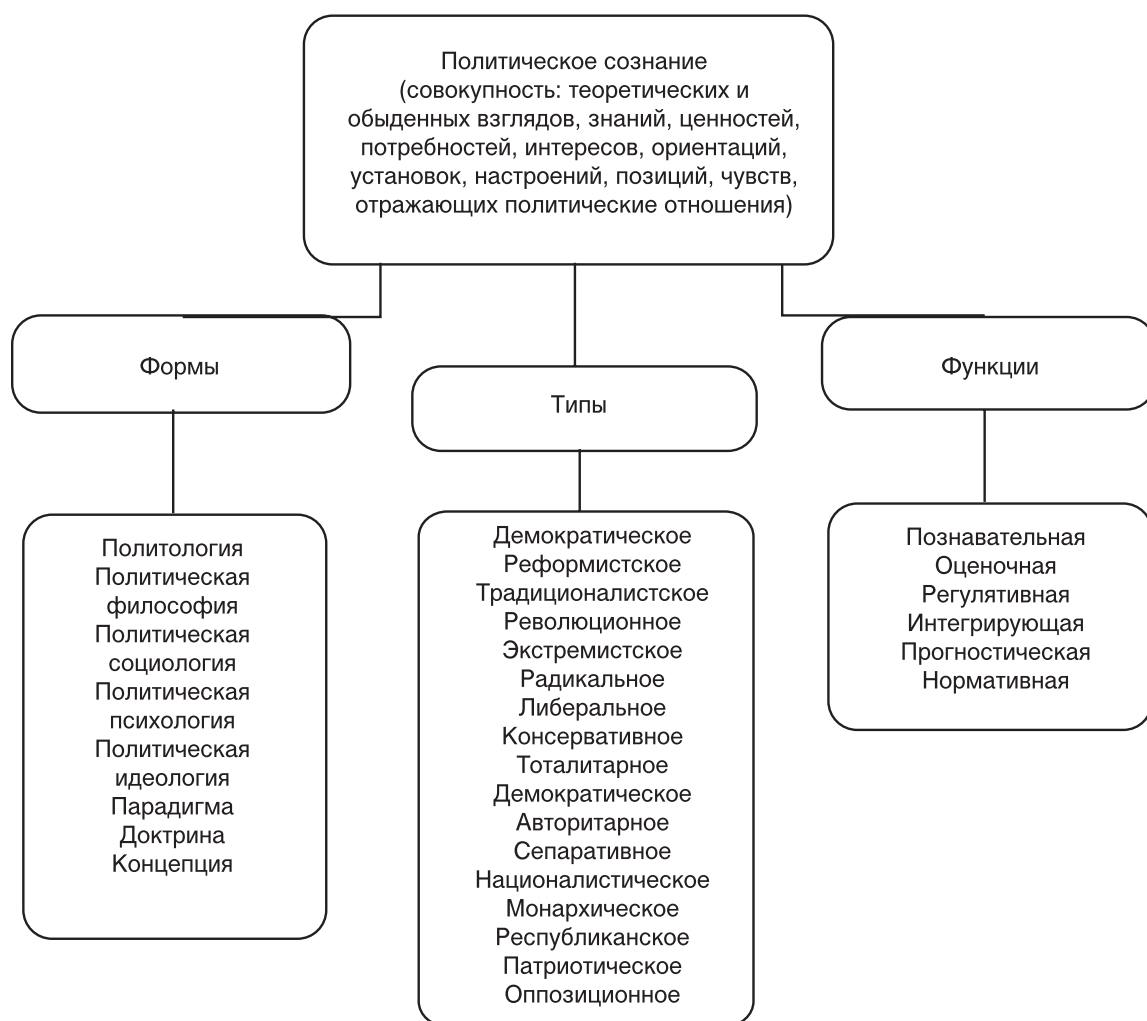


Рис. 5

Как видно (рис. 5), политическое сознание – явление системного характера, выполняющее ряд специфических функций. К ним относятся познавательная, оценочная, регулятивная, прогностическая и т.д. Данные функции теснейшим образом взаимосвязаны и проявляются через теоретическое обоснование политической деятельности.

Интересна в данной связи теория процесса А.Уайтхеда, устанавливающая в качестве важнейшего условия развития политического сознания систему политических ценностей. А.И.Демидов довольно точно определил содержательную сторону этой системы, в которую включил ценности-цели и ценности-средства. К политическим ценностям-целям он отнес безопасность, порядок, справедливость, легитимность, законность и свободу. Ценностями-средствами являются власть, дееспособная законность, мир. Совокупность указанных ценностей-целей и ценностей-средств образуют интегральные политические ценнос-

ти, которые, оказывают наиболее существенное влияние на характер и направленность развития политического сознания. Такими ценностями выступают государственная власть, национальная идея, равенство социальных возможностей, единение, патриотизм.

Первым кто обозначил проблему массового сознания, по нашему мнению является Густав Лебон. Приведем в пример одно его высказывание о том, что “суждения, высказанные относительно общих вопросов собранием каменщиков и бакалейщиков, мало чем отличается от суждений ученых и артистов, когда они соберутся вместе для совещания относительно этих вопросов”.<sup>4</sup> В данной связи он приводит примеры из практики присяжных, говорящие о том, что решения, принятые образованными и необразованными людьми мало отличаются друг от друга.

Его заслуга в том, что он показал разницу между членом коллектива или общества и массовым человеком. Массовая общность есть агрегация

независимых и равных в правах индивидов, безотносительно к уровню образованности, принадлежности к классу или сословию.

Когда индивид оказывается более или менее свободен от социальных уз своей группы или страты, он на постоянной или ситуативной основе обретает свойства массового человека.

Соответственно если говорить о массовом политическом сознании, то в отличие от общественного или группового сознания оно характеризуется размытостью социально-политических границ, аналогично тому, как нельзя очертить границы массовой общности. Последняя имеет статистический характер, стохастическую (вероятностную) природу, ситуативный способ существования (неустойчива), выраженную гетерогенность (разнородность) состава, аморфность. Массовая общность есть один из результатов процесса отчуждения человека в условиях либерального капитализма и процесса глобализации.

Субъектами массового политического сознания являются все те индивиды, которые каждый в себе и вне зависимости от других индивидов познают политическую действительность, не являясь при этом профессиональным участником политического процесса, специалистами. Особенным субъектом массового политического сознания в условиях либерально-демократического режима может выступать электорат, т.е. совокупность избирателей, предметом внимания которых выступают редуцированные образы политических программ и платформ, партий, кандидатов. Электорат, как правило, в большинстве своем не имеет профессиональных навыков политического участия и специальных политических знаний, часто голосует, опираясь на поверхностные знания, стереотипы, эмоции вызываемые символами, навязываемые политической рекламой, либо из-за боязни репрессий, страха перед неизвестностью, либо движимый непреодолимым желанием перемен, реже в соответствии с глубокими убеждениями. Даже профессиональный участник политического процесса, идя на выборы как избиратель, может быть подвержен сиюминутным настроениям, и проголосовать вопреки убеждениям (в том числе и потому, что может быть связан политическими обязательствами). Если избиратель имеет четкую позицию и убеждения, т.е. является последовательным сторонником, единомышленником той или иной политической силы, знает и разделяет соответствующую идеологию, он попадает в разряд члена политической группы. В этом случае он не рассматривается как сегмент массового общества.

Массовое сознание вообще и массовое политическое сознание в частности основывается преимущественно на меркантильных интересах и потребностях. Вообще если мы говорим о форме выражения и структуре массового сознания, мы неизменно приходим к выводу о том, что массовое сознание как категория преимущественно применима в отношении объяснения культуры потребления (во всех аспектах, не только в смысле товарного потребительства).

Если мы посмотрим на частоту употребления данного термина в тех или иных отраслях знаний, то увидим, что оно часто применяется в части описания политических, правовых, религиозных и других массовых процессов, которые в свою очередь как раз и соотносятся с такими понятиями как “массовое общество”, “массовая культура”, “массовый человек”, “обыватель”. Соответственно, когда говорится о “массовом политическом сознании”, о “массовом религиозном сознании”, о “массовом правовом сознании”, о “массовом экологическом сознании”, то также подразумевается, что речь идет о тех сферах общественных отношений, где человек не может не участвовать в силу их социальной значимости и даже некоторой обязательности. Человек вынужден отражать не только процессы и явления, но и на определенном уровне усваивать соответствующие взгляды, знания, ценности, потребности, интересы, ориентации, установки, настроения, чувства и т.д. Причем если в индивидуальном или надиндивидуальном сознании перечисленные компоненты политического сознания вырабатываются в результате исторического опыта, рефлексии, познания, обучения, научной и научно-прикладной практики, рационального процесса мышления, обобщения, анализа, синтеза и ложатся в основание развитой политической культуры, то в массовом сознании они в основном приобретенные. Если массовое политическое сознание характеризует политическую культуру того или иного общества в целом, то такая культура может пониматься только как тоталитарная или кризисная (относительно обществ переходного периода или либерально-демократического общества переживающего системный политический кризис, зачастую внешне себя ни как не проявляющий).

Полтика такой феномен, который не может не захватывать в свою сферу людей. Даже когда человек не увлекается политикой, он, тем не менее, то и дело сталкивается с соответствующими информационными сообщениями, обязательствами, необходимостью сделать выбор и т.д. То же самое можно сказать и о правовых отношениях.

Схематично массовое сознание может выглядеть следующим образом (рис. 6):



Рис. 6

Учитывая вышесказанное, по своим характеристикам массовое политическое сознание есть менее специализированное, обыденное, основанное на неглубоких знаниях, оценках, мнениях о политике, политиках, политических институтах, идеологии и политических процессах, динамичное в своем содержании и стереотипное по форме. Тем не менее, от состояния и содержания массового политического сознания зависит основная направленность политической системы, т.е. пойдет ли она по пути развития демократии, авторитаризма или тоталитаризма.

Массовое политическое сознание можно также охарактеризовать как “индивидуальное в надиндивидуальном”, т.е. анатомически оно не имеет

четкой структуры и представляет собой простую сумму индивидов, мыслящих урезанными категориями, зачастую типично или амбивалентно.

Массовому политическому сознанию не свойственны “позиция” и “убеждение”, так как позиции могут возникнуть только у людей с глубокими знаниями, информированностью и моральными качествами. Однако на основе массового политического сознания можно развить фанатизм. Как правило именно неглубокие знания и постоянное “промывание мозгов” с помощью специальных психосоциальных технологий, накладываемые на эффект толпы, а также ложно истолковываемого “чувства локтя” и т.д. лежат в основе формирования фанатизма.

Обществу же, особенно демократически развивающемуся, нужны не фанатики а, люди, имеющие принципиальную позицию, которая основывается на знаниях и на честном отношении к своему волеизъявлению. Исходящая от таких людей политическая воля и энергия служит движущей силой развития демократии, построения гражданского общества и правового государства.

В отличие от общественного сознания – массовое сознание не имеет четкого и системно выраженного

предмета, целей и задач по отражению политических, социальных, экономических, правовых и прочих ценностей, интересов, знаний, позиций и т.д. Вместе с тем массовое политическое сознание – реальность, от которой невозможно уйти. Задача политиков, специалистов, общественности сделать так чтобы массовое сознание имело свои пределы функционирования, и не замещала собой функции, которые должно выполнять общественное, групповое и индивидуальное сознание.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. См.: Алексеев П.В., Панин А.В. Философия. М.: ИНФРА-М, 2000. 633 с.
2. Там же. С. 275.

3. Цитата по: Алексеев П.В., Панин А.В. Философия. М.: ИНФРА-М, 2000. С. 267–268.
4. Лебон Г. Психология народов и масс. СПб., 1896. С. 291–292.

УДК 574.001.891.5+519.722+536.76

Сердитова Н.Е.

### ПРИНЦИП МАКСИМУМА ПРОИЗВОДСТВА ЭНТРОПИИ И “ОЗЕЛЕНЕНИЕ” СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

Энтропия – понятие, впервые введенное в термодинамике для определения меры необратимого рассеяния энергии. Понятие энтропии широко применяется и в других областях науки [1], например, в статистической физике как мера вероятности осуществления какого-либо макроскопического состояния; в теории информации как мера неопределенности какого-либо опыта (испытания), который может иметь разные исходы. Все эти трактовки энтропии имеют глубокую внутреннюю связь. Например, на основе представлений об информационной энтропии можно вывести все важнейшие положения статистической физики [2]. Под производством энтропии в физической системе понимается количество энтропии, образующейся в единице объема в единицу времени вследствие отклонения системы от термодинамического равновесия [3]. Производство энтропии всегда положительно и математически выражается квадратичной формой от градиентов термодинамических параметров. О стремлении энтропии к максимуму при релаксации изолированной системы к равновесию (второе начало термодинамики) известно с середины XIX века. В XX веке стали появляться независимые теоретические и прикладные ра-

боты, указывающие на то, что и производство энтропии максимизируется при неравновесных процессах [3–6]. Общей формулировкой этой концепции является так называемый принцип максимума производства энтропии (МПЭ). МПЭ утверждает, что открытая неравновесная сложная система неизбежно реализует такой набор микросостояний, который приводит к максимально возможному, при имеющихся ограничениях, результирующему производству энтропии [8]. Принцип МПЭ успешно использовался в моделировании поведения различных сложных систем [9]. МПЭ – это статистически обоснованный принцип физического отбора, который предсказывает репродуцируемое (наиболее вероятное) поведение, отбираемое заданными ограничениями. Оправдываемость прогнозов МПЭ (как это справедливо и для равновесной статистической механики) в значительной степени зависит от правильности определения ограничений, которые в действительности действуют в природе.

Экономическая система является примером высокоупорядоченной сложной динамической системы [6]. Она также является открытой подсистемой материально закрытой нерасту-





щей экосферы. Таким образом, экономика для своего поддержания, роста и развития зависит от производимой экосферой энергии и материалов, а также от ассимиляционного потенциала экосферы для производимых отходов. С термодинамической точки зрения, непрерывный рост экономики (т.е. рост народонаселения и накопление произведенного человеком капитала) может происходить только за счет возрастающего беспорядка (энтропии) в экосфере. Это происходит, когда потребление ресурсов экономикой превышает природное производство, что проявляется через ускоряющееся разрушение природного капитала, сокращение биоразнообразия, загрязнение воздуха, вод, суши, изменение климата и т.д. [7].

Весьма интересным представляется использование принципа МПЭ при анализе эколого-экономических систем, – открытых неравновесных систем, действующих в условиях ресурсных ограничений. Концепция производства энтропии позволяет объединить естественное и экономическое производство, потребление и накопление капитала. Принцип МПЭ позволяет оценивать макросостояние глобальной экосистемы, частью которой является экономическая система. С этой точки зрения, скорость производства энтропии, зависящая как от деятельности человека, так и от реакции окружающей среды, может служить основой для новой системы национальных счетов. Устойчивое развитие, если его интерпретировать с точки зрения МПЭ, это социально допустимая скорость производства энтропии. В рамках такого подхода границы производства/потребления должны согласовываться с термодинамическими уравнениями превращения низкоэнтропийных ресурсов в высокоэнтропийную продукцию.

Традиционная система национальных счетов (СНС) не учитывает многие аспекты окружающей среды и природопользования и не позволяет интегрировать их в более крупномасштабную систему производственных функций экосистемы. Концепция энтропии является зеркальным отображением любой заданной материальной экономической системы. Учет производства энтропии дает большие возможности для учета взаимосвязи между структурной упорядоченностью матрицы производственных затрат-результатов и скорости ее диссипации (или роста неупорядоченности) в матрице потребления. Фонды, или запас доступной энергии, требу-

ет введения параметров учета, описывающих предельную для экономики функцию. С этой точки зрения, существующая СНС существенно бы «озеленилась», если бы в ней удалось описывать реакцию экосистемы на вводимые человеком стресс-факторы и, в конечном счете, выступать индикаторами общего состояния и целостности системы. Одной из возможных простых моделей является учет трех возможных состояний: 1) скорость производства энтропии  $= 0$  (т.е. низкоэнтропийные запасы поддерживаются на постоянном уровне в течение заданного интервала времени), 2) скорость производства энтропии  $< 0$  (низкоэнтропийные запасы накапливаются), 3) скорость производства энтропии  $> 0$  (низкоэнтропийные запасы растрачиваются в заданном временном интервале).

Для того чтобы оценивать текущее макросостояние системы, необходимо осуществлять учет производимой в ней энтропии. Здесь можно предложить два подхода: 1) дифференциальный по входным параметрам и 2) интегральный по выходным характеристикам. Первый представляется более точным, но сложным в реализации, второй приближенным, но простым.

В первом подходе система учета моделирует природные системы (данные о них) на основе набора измеряемых параметров. Параметры, по которым ведется учет, по существу, должны представлять коэффициенты переходных матриц между экономикой и окружающей средой. Это подразумевает агрегат обычных параметров, входящих в СНС, дополненный скоростью производства энтропии с отрицательным знаком. Ограничениями являются предельные функции и функции масштаба. Элементы фондов составляют низкоэнтропийные запасы, а элементы потоков определяют скорость потребления и пополнения запасов. Элементы фондов, или компоненты системы, задаются граничными условиями и их функцией на следующем уровне системы. Элементы потоков определены передаточными коэффициентами между входными потоками с нижнего уровня системы к выходным потокам на верхние уровни системы. Такая последовательность определяет преобразование низкоэнтропийных запасов в высокоэнтропийную продукцию. К элементам фондов следует отнести:

1. Фиксированные циклические запасы, куда можно отнести климат и состояние атмосферы, гидросферу и пространственное распределение запасов пресной воды и водных экосистем,

литосферу и пространственное распределение экосистем суши.

2. **Фиксированные нециклические запасы**, куда можно отнести полезные ископаемые и их пространственное распределение

3. **Оборотный капитал**, куда можно отнести природные, экономические и социо-культурные активы (объекты, поддающиеся подсчету и темпы их пополнения).

В отличие от фиксированных циклических систем, которые имеют геологический масштаб времени, природный оборотный капитал характеризуется биологическим масштабом времени эволюционных систем. Аналогично, фондовые элементы, составляющие низкоэнтропийные экономические и социо-культурные запасы, отражают экономические, и социальные масштабы времени, соответствующих траекторий своих структурных и организационных изменений. Безусловно, каждый запас имеет свои характерные долгосрочные (эволюционные) и краткосрочные (репродуктивные) циклы. Краткосрочная хронология биологических объектов представляется средним временем жизни в цикле репродукции-смертности, экономических объектов – средней продолжительностью в цикле производства-потребления, социо-культурных объектов – продолжительностью частных и общественных институциональных циклов. В то время как краткосрочная хронология представляется статистическими временными рядами, эволюционные процессы описывают внутренние взаимосвязи организационной структуры самого элемента.

Второй, приближенный, подход к учету производства, значительно легче реализовать. Во всех процессах, связанных с потреблением энергии, происходит лишь ее превращение или перераспределение. Примером превращения энергии является сжигание ископаемого топлива, при котором химическая энергия, связей между атомами, превращается в тепловую. Эта тепловая энергия может использоваться с какой-то целью, при этом часть ее используется для совершения работы. Конечным результатом этого процесса является полное исчезновение топлива (кроме остатков в виде пепла и сажи) и его превращение в газообразную форму, главным образом, углекислый газ и водяной пар. Таким образом, объемы антропогенных выбросов углекислого газа в атмосферу могут служить косвенным показателем объема произведенной энтропии. В связи с проблемой глобального

изменения климата и принятыми международными соглашениями, антропогенные выбросы углекислого газа тщательно контролируются и учитываются. В настоящее время объемы антропогенных выбросов могут выделяться на фоне природного сигнала и измеряться в реальном времени по данным спутникового зондирования [10]. Еще одним преимуществом использования объемов антропогенных выбросов углекислого газа в качестве меры производства энтропии является то, что при действующих в настоящее время углеродных биржах и торговле квотами в соответствии с Киотским протоколом, возможно выражение этих объемов в денежной форме и прямое вычитание из ВВП.

Производство энтропии может рассматриваться как валюта отчетности, являясь общим знаменателем цикла производства-потребления. Производственный цикл имеет две стороны. Одна описывается непрерывным материальным потоком потребляемых/пополняемых запасов оборотного капитала. Другая сторона описывается годовым расчетом национального продукта в денежном выражении, т.е. СНС. Учет производства энтропии мог бы объединить обе эти стороны в единой системе.

Цикл производства, также как репродуктивный цикл экосистемы, может быть представлен как итеративный процесс производства энтропии за определенный интервал времени. Стандартная СНС синтаксически базируется на следующих параметрах: совокупный доход ( $Y$ ), потребление ( $C$ ), сбережения ( $S$ ), капиталовложения ( $I$ ), (например,  $Y = C + S$ ,  $S = I$ ) [5]. Неполнота СНС проявляется при рассмотрении факторов, которые не имеют денежного выражения, такие как, например, деградация функций некультивируемых экосистем или экстерналинные затраты производства, затрагивающие здоровье и благополучие населения, составляющего социально-культурный капитал.

Отметим, что при стандартном учете, если  $S=I$ , система находится в стабильном состоянии, если  $S<I$ , производственная система растет, если  $S>I$ , производственная система уменьшается. В случае, когда регрессивная функция  $S>I$ , возникает известная ловушка ликвидности, выражающаяся в том, что на следующем периоде уменьшается величина  $Y$ . Проще говоря, инвесторы, придерживающиеся ликвидные активы в непродуктивном состоянии, быть может, ожидая изменения спроса в будущем, непроизвольно запускают механизмы обратной связи, замедляющие экономику [12].

Эквивалентом ловушки ликвидности является энтропийная ловушка, при которой экономика расширяется, а экология в той же мере сокращается в результате неравенств, возникающих от разности между стоимостью консервации (экологическая цена) и рыночной стоимостью (экономическая цена) экономико-экологических операций.

Модификацию СНС с учетом производства энтропии можно осуществить, используя другой синтаксис системы учета, а именно:

$Y$  – запас низкоэнтропийной экологической продукции;

$C$  – запас основных экологических продуктов, необходимых для поддержания  $Y$  в стабильном состоянии;

$S$  – запас неосновной экологической продукции (избыток);

$I$  – запас экологической продукции, необходимый для потребления человеком.

Тогда при  $S=I$ ,  $Y=0$ , экономическая цена = экологической цене, производственная функция

экосистемы находится в стабильном состоянии.

При  $S>I$ ,  $Y<0$ , экономическая цена < экологической цены, производственная функция экосистемы находится в состоянии роста.

При  $S<I$ ,  $Y>0$ , экономическая цена > экологической цены, производственная функция экосистемы находится в состоянии упадка.

Чтобы избежать энтропийной ловушки, необходимо изменить традиционную экономическую политику максимизации скорости потребления (т.е. роста ВВП) на политику минимизации скорости производства энтропии (т.е. консервации запасов низкоэнтропийных ресурсов).

С учетом модифицированной СНС, еще недавно выглядевшая вполне оптимистично картина быстрого роста ВВП (и стремление к его удвоению) в России, несколько изменится, поскольку рост во многом происходил за счет невозобновляемых природных ресурсов, уменьшения природного капитала и высоких темпов производства энтропии.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мартин Н., Ингленд Дж. Математическая теория энтропии. М.: Мир, 1988. 350с
2. Зоммерфельд А. Термодинамика и статистическая физика. М., 1955.
3. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. М., Мир, 1986.
4. Мартюшев Л.М., Селезнев В.Д. Принцип максимальности производства энтропии в физике и смежных областях. Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2006. 83 с.
5. Хазен А.М. Принцип максимума производства энтропии и движущая сила прогрессивной эволюции. Биофизика. Т. 38. № 3. С. 531–551. 1993.
6. Браверман Э.М., Левин М.И. Неравновесные модели экономических систем. М.: Экономика, 1991. 264 с.
7. Сердитова Н.Е. Экономика природопользования: эколого-экономический аспект. Учеб. пособие. СПб.: Изд-во РГГМУ, 2006, 350 с.
8. Dewar R.C., (2003) Information theory explanation of the fluctuation theorem, maximum entropy production, and self-organized criticality in non-equilibrium stationary states. *J. Physics A* 36: 631–641.
9. Сердитова Н.Е., Белоцерковский А.В. Моделирование сложных эколого-экономических систем и принцип максимума производства энтропии. СПб.: Изд-во РГГМУ, 2008, 105 с.
10. Buchwitz M., Schneising O., Burrows J.P., Bovensmann H., and Notholt J.: First direct observation of the atmospheric CO<sub>2</sub> year-to-year increase from space, *Atmos. Chem. Phys. Discuss.*, 7, 6719–6735, 2007.
11. Baumgärtner S., H. Dyckhoff, M. Faber, J. Proops and J. Schiller (2001), 'The concept of joint production and ecological economics', *Ecological Economics*, 36 (3), 365–72.
12. Friend, A.M. 2000. "Roots of Green Accounting in the Classical and Neoclassical Schools," in *Greening the Accounts*, eds. Simon, Proops, Cheltenham, UK, Edward Elgar.

## АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Как известно, в современном мире прогресс каждой нации зависит, в широком смысле этого слова, главным образом, от обеспечения конкурентоспособности национальной экономики. В свою очередь, конкурентоспособность невозможна без поддержания в стране мирового уровня научно-технического прогресса. Это означает необходимость поддерживать постоянный и увеличивающийся поток нововведений сегодня выражаемых терминами “инновации” или “инновационно-технологическое развитие”.

В странах мира инновационно-технологическое развитие протекает по-разному: лидеры инновационно-технологического развития используют пятый или переходят к шестому технологическому укладу, а большинство развивающихся стран находятся на уровне третьего и частично четвертого технологического уклада [1].

Инновационно-технологические достижения нации не охватить одним показателем, так как невозможно отразить весь спектр технологий, используемых в сельском хозяйстве, медицине, промышленности, строительстве и других сферах деятельности. Многие аспекты создания и распространения технологий, оценки человеческих способностей для создания, использования и распространения технологий весьма трудно оценить количественно. И даже если бы их можно было выразить числом, возникает проблема сбора надежных количественных данных. Но тем не менее количественный анализ процессов в мировой экономике полезен, так как результаты такого анализа показывают насколько успешно та или иная страна создает и распространяет новые технологии, формирует человеческие способности для создания и распространения инноваций. Количественный анализ показывает место страны в мировом табеле о рангах инновационно-технологического развития или место страны среди определенной группы стран. Кроме этого количественный анализ используется для того,

чтобы помочь разработчикам государственной или региональной политики выработать стратегию инновационно-технологического развития. Количественный анализ показателей инновационно-технологического развития может указать на необходимость пересмотра стратегии инновационно-технологического развития, так как он позволит разработчикам инновационно-технологической стратегии по новому взглянуть на современные технологические достижения, как в других странах, так и в своей стране, в своем регионе или на конкретном предприятии.

Инновационно-технологические достижения страны можно рассматривать с разных точек зрения на основе многих частных показателей или на основе одного интегрального (композитного) показателя [2].

Количественный анализ инновационно-технологического развития стран мира в данной статье проводится в следующей последовательности.

1. Анализируются факторы, влияющие на инновационно-технологическое развитие стран.
2. Анализируется система показателей, оценивающих результаты инновационно-технологического развития.
3. Формируется статистическая база исследования по выборке стран.
4. Определяются наиболее значимые факторы, влияющие на инновационно-технологическое развитие.
5. Определяются наиболее значимые показатели, оценивающие инновационно-технологические достижения.
6. Оценивается влияние факторов на результаты.
7. Осуществляется классификация стран по уровню инновационно-технологического развития.
8. Анализируются показатели инновационно-технологического развития в динамике.
9. Формулируются выводы анализа.



### Факторы, влияющие на инновационно-технологическое развитие.

К наиболее действенным и очевидным факторам, влияющим на технологическое развитие, можно отнести: образование, науку, государственную научно-техническую политику, международные коммуникации

Развитые страны и страны, озабоченные технологическим развитием, тратят значительные средства на НИОКР и сферу образования. Государство зачастую становится единственным инвестором тех долгосрочных и дорогостоящих разработок и научно-технических проектов, которые в силу ряда причин являются непривлекательными для частного капитала. Страны с высоким уровнем образования и значительным финансированием НИОКР признаются технологическими лидерами.

Международные коммуникации – это обмен информацией между двумя и более странами. Такой обмен информацией полезен для развивающихся стран, поскольку несет специалистам новое видение технологической реальности в развитых странах, стимулирует развитие прогрессивных умений, профессиональной и информационной работы. Международные коммуникации – крайне важный фактор странового развития, причем не только технологического.

Названные выше факторы количественно можно оценить следующими показателями:

Сфера образования - оценивается продолжительностью образования, средним количеством лет обучения, включая университетское образование; численностью студентов в стране (абсолютное значение, % от населения); государственными затратами на образование; затратами на образование по уровням образования.

Сфера науки - оценивается затратами на НИОКР; долей рабочей силы с высшим образованием; численностью ученых, занимающихся исследованиями и разработками на миллион человек населения; численностью инженеров, занимающихся исследованиями и разработками на миллион человек населения; количеством телефонов на 1000 чел. населения; количеством абонентов сотовых мобильных аппаратов на 1000 чел. населения; количеством хост-серверов (Internet hosts) на 1000 чел. населения; количеством персональных компьютеров, ед. на 1000 чел.

### Система показателей, оценивающих результаты инновационно-технологических достижений.

Инновационно-технологическое развитие страны можно характеризовать системой частных

показателей или одним интегральным показателем. Существует достаточно большое число частных показателей, которые можно отнести к таким, которые, во-первых, оценивают результаты инновационно-технологического развития или инновационно-технологические достижения страны.

О ведении в стране активной научно-исследовательской работы говорит такой показатель как число научных публикаций резидентов (**Scientific and technical journal articles**).

Следующим уровнем после публикаций является получение патентов на изобретения. Таким образом, выделим показатель “количество патентов, зарегистрированных резидентами за год” (**Patent applications filed**) **также в качестве результата инновационно-технологических достижений.**

В случаях, когда право использования патента дается посторонним предприятиям, держатель патента получает определенные выплаты в натуральном выражении или % от полученной прибыли. Показатель: объем получаемых роялти и лицензионных платежей (**Royalty and license fees**).

Если изобретения применяются в отечественной промышленности, то возможен вариант продажи не технологий, как в случае с патентами, а уже конечной продукции. В этом случае характеризующим показателем будет экспорт высокотехнологичной продукции, млн. долл. США (**High-technology exports**).

Все четыре перечисленных показателя являются частными показателями. Однако существует и интегральный показатель уровня технологического развития страны, рассчитывающийся на базе нескольких частных.

Индекс технологических достижений страны является интегральным показателем технологических достижений (**Technology Achievement Index**) и он показывает насколько успешно та или иная страна создает и распространяет новые технологии и формирует человеческие способности. Он отражает способность страны создавать и распространять технологические инновации. При расчете индекса технологических достижений (ТАИ) **используются индикаторы, а не прямые измерения, достижений страны.**

Индекс рассчитывается на основе четырех индексов, имеющих одинаковый вес (1/4): индекс создания технологии, индекс распространения современных инноваций, индекс распространения старых инноваций и индекс человеческих способностей, т.е. как среднее арифметическое. Каждый из составляющих индексов рассчитывается на базе



двух индикаторов, имеющих одинаковый вес, и принимает значения от 0 до 1. Величина индекса технологических достижений страны также может изменяться от 0 до 1, при этом, чем ближе она к единице, тем выше уровень технологического развития данной страны.

#### **Статистическая база по результирующим показателям.**

В итоге анализа в качестве показателей, характеризующих результаты инновационно-технологического развития, были выбраны следующие:

1. Число научных публикаций резидентов (Scientific and technical journal articles).
2. Количество патентов, зарегистрированных резидентами за год (Patent applications filed).
3. Объем получаемых роялти и лицензионных платежей, млн. долл. США (Royalty and license fees).
4. Экспорт высокотехнологичной продукции, млн. долл. США (High-technology exports).

В качестве факторов, влияющих на инновационно-технологическое развитие оставлены следующие:

1. ВВП на душу населения по паритету покупательной способности, долл. США.
2. Государственные затраты на высшее образование, % от ВВП на душу населения.
3. Численность рабочей силы с высшим образованием, % от общего числа занятых.
4. Государственные затраты на разработки и исследования, % от ВВП.
5. Количество ученых, занимающихся разработками и исследованиями на миллион человек населения.
6. Количество инженеров, занимающихся разработками и исследованиями на миллион человек населения.
7. Количество персональных компьютеров на 1000 человек населения.

Статистические данные по указанным показателям собраны из архивов мирового банка.

В связи с отсутствием данных по некоторым странам изначальная выборка из 90 стран была сокращена до 61 страны. Исключенные страны в большинстве своем представляли собой слаборазвитые государства, для которых характерно почти полное отсутствие инновационно-технологической деятельности.

В выборку вошли следующие страны: Алжир, Аргентина, Бахрейн, Беларусь, Болгария, Боливия, Бразилия, Бурунди, Венгрия, Венесуэла, Вьетнам, Гамбия, Греция, Грузия, Гватемала, Индонезия, Индия, Иран, Кения, Кипр, Коста-Рика, КНР,

Кувейт, Колумбия, Латвия, Литва, Мадагаскар, Мексика, Малайзия, Маврикий, Македония, Молдова, Марокко, Мьянма, Польша, Панама, Перу, Парагвай, Пакистан, Португалия, Россия, Румыния, Сенегал, Словакия, Сингапур, Сирия, Сянган, Таиланд, Тунис, Турция, Уганда, Украина, Уругвай, Филиппины, Хорватия, Чехия, Чили, Эквадор, Эстония, Эфиопия.

#### **Наиболее значимые факторы, влияющие на инновационно-технологическое развитие и показатели, оценивающие результаты инновационно-технологического развития.**

Наиболее значимые факторы и показатели определялись с использованием корреляционного анализа.

При определении значимых результирующих показателей тесная связь наблюдается между числом выданных патентов и суммой полученных роялти и платежей, что является закономерным, поскольку роялти как раз и выплачиваются за право использования той или иной технологии. Коэффициент корреляции равен 0,838 при выборке равной 61 стране. Значимость коэффициента парной корреляции проверялась с помощью *t*-распределения при  $\alpha = 0,05$   $t_{кр} = 2,051 < t_{расч} = 7,970$ .

Поэтому показатель *количество полученных патентов*, как тесно связанный с показателем *роялти и лицензионные платежи* был отброшен. По причине неспособности отразить инновационно-технологические результаты деятельности, был исключен показатель *число научных и технических публикаций в год*.

Таким образом, для дальнейшего анализа остались следующие результирующие показатели:

- 1) объем получаемых роялти и лицензионных платежей, млн. долл. США;
- 2) экспорт высокотехнологичной продукции, млн. долл. США.

При обработке влияющих факторов были оставлены пять факторов:

- 1) ВВП по ППС на душу населения, долл. США;
- 2) государственные расходы на образование, % от ВВП;
- 3) государственные расходы на исследования и разработки, % от ВВП;
- 4) число научных сотрудников, занятых исследованиями и разработками на миллион человек населения;
- 5) число компьютеров на 1000 человек населения.

### Влияние факторов на результирующие показатели.

Определялась зависимость экспорта высокотехнологичной продукции и объема получаемых роялти и лицензионных платежей от влияющих факторов. Введены следующие обозначения:

$y_1$  – экспорт высокотехнологичной продукции;  
 $y_2$  – объем получаемых роялти и лицензионных платежей;

$x_1$  – ВВП по ППС на душу населения;  
 $x_2$  – государственные расходы на образование;

$x_3$  – государственные расходы на исследования и разработки;

$x_4$  – число научных сотрудников, занятых исследованиями и разработками;

$x_5$  – число компьютеров на 1000 человек населения.

Было сделано предположение, что у линейная функция от  $x$ , т.е. форма зависимости имеет вид:

$$y_1 = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 + a_5x_5 \quad (1)$$

$$y_2 = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + b_4x_4 + b_5x_5 \quad (2)$$

Коэффициенты  $a_i$  для уравнения (1) были определены в результате двухшаговой процедуры с использованием программы Statistica 5. На первом шаге проверка адекватности уравнения (1) с вероятностью ошибки  $\alpha=0,05$  показала  $F_{расч} < F$  ( $df_1=5$ ;  $df_2=44$ ;  $\alpha=0,05$ ), при этом коэффициенты  $a_2$  и  $a_4$  оказались незначимыми ( $t_{расч} < t_{табл}$  ( $\alpha=0,05$ ;  $v=44$ )). Соответствующие переменные  $x_2$  и  $x_4$  были исключены и на втором шаге были определены коэффициенты уравнения (3)

$$y_1 = -4844,818 - 0,616x_1 + 1371,37x_3 + 111,508x_5 \quad (3)$$

Проверка адекватности уравнения (3) с вероятностью ошибки  $\alpha=0,05$  показала, что  $F_{расч} = 155,279 > F_{кр}$  ( $df_1=3$ ;  $df_2=46$ ;  $\alpha=0,05$ )=3,49, т.е. уравнение значимо. Проверка значимости отдельных коэффициентов регрессии при  $\alpha=0,05$  и  $v=46$  показала, что  $t_{кр} = 2,197 < t_{ai}$  ( $t_{a1} = -2,122$ ;  $t_{a3} = 4,349$ ;  $t_{a5} = 4,713$ ), т.е. все коэффициенты значимы. Аналогично определялись и коэффициенты уравнения (2), также потребовалась двухшаговая процедура регрессионного анализа, так как на первом шаге были исключены переменные  $x_1$  и  $x_3$ , и оказался незначимым коэффициент  $b_0$ . После второго шага уравнение (4) получено со значимыми коэффициентами:

$$y_2 = -0,408x_2 + 162,025x_3 - 0,024x_4 \quad (4)$$

Уравнение (4)  $F_{расч} = 141,212 > F_{кр}$  ( $df_1=3$ ;  $df_2=46$ ;  $\alpha=0,05$ )=3,49 значимо, отдельные коэффициенты уравнения значимы ( $t_{b2} = 6,704$ ;  $t_{b3} = 3,179$ ;  $t_{b4} = 4,114$ ).

### Классификация стран по уровню инновационно-технологического развития.

Анализируемые страны отличаются по многим показателям, поэтому представляет интерес рассмотреть группы стран достаточно близкие друг другу по показателям инновационно-технологического развития. С этой целью проводилась классификация стран. Классификация стран осуществлялась с использованием кластерного анализа. Для формирования кластеров использовался метод слияния, способ – межгрупповое связывание или связывание средних внутри групп (Between-groups linkage).

Страны были разбиты на три кластера.

В первый кластер попали беднейшие страны с низкими значениями по всем показателям. В основном это государства Африки (Алжир, Бурунди, Сенегал, Эфиопия, Гамбия, Кения и другие).

Второй кластер представляют собой преимущественно азиатские страны. Для них характерен как более высокий уровень дохода, так и более высокий уровень образования и развития промышленности. Именно эта группа стран является основной силой и потенциалом для дальнейшего инновационно-технологического развития. Эти страны не только занимаются собственным производством, но и являются объектами для инвестиций развитых стран, территориями, куда те выносят свое производство. Также в эту же группу попали страны ОПЕК, которые хоть и в небольшой степени самостоятельно развивают свой инновационно-технологический потенциал, однако имеют достаточно высокий уровень жизни, чтобы население имело возможность получать образование и пользоваться мировыми достижениями. Некоторые страны второго кластера - это Бахрейн, Бразилия, Чили, Эквадор, Эстония, Индонезия и др.

В третий кластер попали страны, которые по некоторым классификациям относят к развитым (но по классификации OECD они отнесены к развивающимся). Это некоторые страны Европы и азиатские “Драконы”. Среди стран этого кластера страны АТР были и остаются в списке наиболее динамично развивающихся стран мира. Ускоренные темпы экономического роста были достигнуты за счет наращивания производственных мощностей, повышения квалификационного уровня персонала наряду со значительными масштабами инвестиций в реальный сектор экономики, широким внедрением передовых технологий, что позволило более эффективно использовать производственные мощности и природные ресурсы. Некоторые

страны третьего кластера: Сингапур, Португалия, Мексика, Сянган, Греция, Китай и др.

#### **Инновационно-технологическое развитие в динамике.**

Чтобы с максимальной наглядностью убедиться, имеет ли инновационно-технологическое развитие место в развивающихся странах, построим графики изменения показателей, отражающих инновационно-технологическое развитие.

Несомненно, это можно сделать для каждой страны в отдельности, однако для того чтобы анализировать общую картину, характерную для группы под общим названием “развивающиеся страны”, по различным показателям за все годы были найдены средние значения по всей выборке. В качестве уравнения идеально описывающего зависимость показателя от времени для всех показателей был выбран полином шестой степени. Необходимо подчеркнуть, что целью является не нахождение уравнения, отображающего тренд, а нахождение уравнения, описывающего процесс изменения показателя во времени, поэтому и выбран полином высокой степени.

$$y_{xi} = a_0 + a_1x_i + a_2x_i^2 + a_3x_i^3 + a_4x_i^4 + a_5x_i^5 + a_6x_i^6, \quad (5)$$

где  $y_{xi}$  - значение показателя, изменяющегося во времени ( $x_i = t_i - t_0$ );  $t_i$  -  $i$ -ый календарный год, по которому имеется информация о численном значении показателя;  $t_0$  - год, предшествующий первому году, по которому имеется информация о численном значении показателя

Коэффициенты регрессионного уравнения были найдены с использованием программы Statistica 5. Как известно полиномы высокой степени имеют наименьшее среднеквадратическое отклонение, т.е. реальные точки близки или лежат на кривой, которую отображает полином шестой степени. Поэтому значимость уравнения и значимость полученных коэффициентов не проверялась.

Графики динамики показателей и уравнения регрессии представлены на рис. 1–8.

Анализ показателей в динамике демонстрирует, что значения всех показателей с течением времени имеют тенденцию к увеличению, но темпы прироста показателей различаются, некоторые показатели содержат заметные периодические колебания.

Показатели, принятые за результирующие – экспорт высокотехнологичной продукции, а также роялти и лицензионные платежи на рассматриваемом промежутке времени имеют положительную динамику (рис. 7, 8), что демонстрирует

увеличивающийся вклад развивающихся стран в инновационно-технологическое развитие мировой экономики. Анализ динамики факторов, влияющих на экспорт высокотехнологичной продукции – ВВП на душу населения, числа компьютеров на 1000 чел. населения, государственных расходов на исследования и разработки показывает положительные тренды всех трех факторов. Наиболее резко и прямолинейно увеличивается показатель число компьютеров на 1000 человек населения (рис. 4). Увеличение числа персональных компьютеров обусловлено расширением и постоянным удешевлением производства компьютеров, а также все большей степенью необходимости компьютера как части повседневной жизни человека и использования компьютера в производстве и научных исследованиях. Для остальных факторов – ВВП на душу населения, расходы на R&D - характерен более плавный рост. Рост государственных расходов на исследования и разработки (рис. 1) незначителен на анализируемом временном отрезке. Это объясняется небольшим объемом ВВП развивающихся стран и той научно-технической политикой, которую проводят развивающиеся страны.

Анализ динамики факторов, влияющих на объем получаемых роялти и лицензионных платежей – государственные расходы на образование, государственные расходы на исследования и разработки, численность научных сотрудников на миллион человек населения, показывает положительный тренд в изменении всех показателей и наличие периодических колебаний во временных рядах численности научных сотрудников, занимающихся исследованиями и разработками и государственных расходах на образование. Общая причина незначительного роста государственных расходов на исследования и разработки (рис. 1) изложена выше. Для выявления причин периодических колебаний, имеющих место во временных рядах двух оставшихся факторов - численность научных сотрудников (рис. 2) и государственные расходы на образование (рис. 3), необходимо с использованием гармонического анализа выявить основные гармоники, содержащие основные закономерности развития исследуемого процесса. Но при рассмотрении точек перегиба (1998–2002 гг.) полученных кривых (рис. 2, 3) можно сделать первоначальные выводы. Одна из точек перегиба – 1998 год, когда происходит падение как одного так и второго показателя и вторая точка перегиба – 2002 год, когда происходит рост показателей. Падение показателей в 1998 году можно объяснить

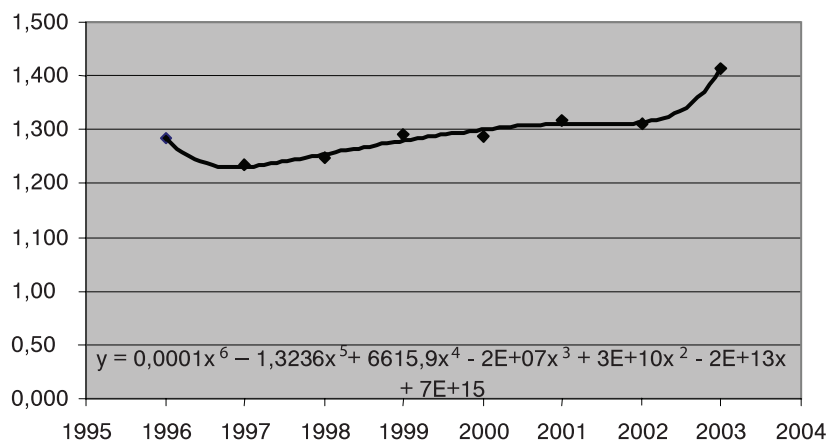


Рис. 1. Динамика изменения государственных расходов на исследования и разработки в 1996–2003 гг.

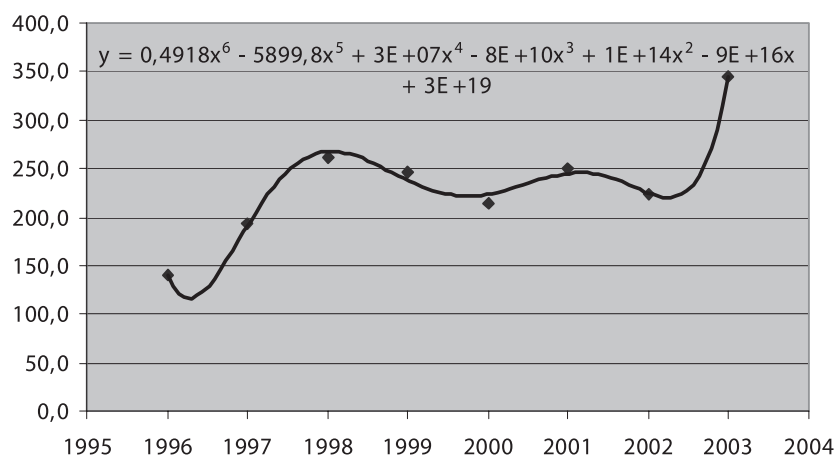


Рис. 2. Динамика изменения численности научных сотрудников, занимающихся исследованиями и разработками, на миллион человек населения в 1996–2003 гг.

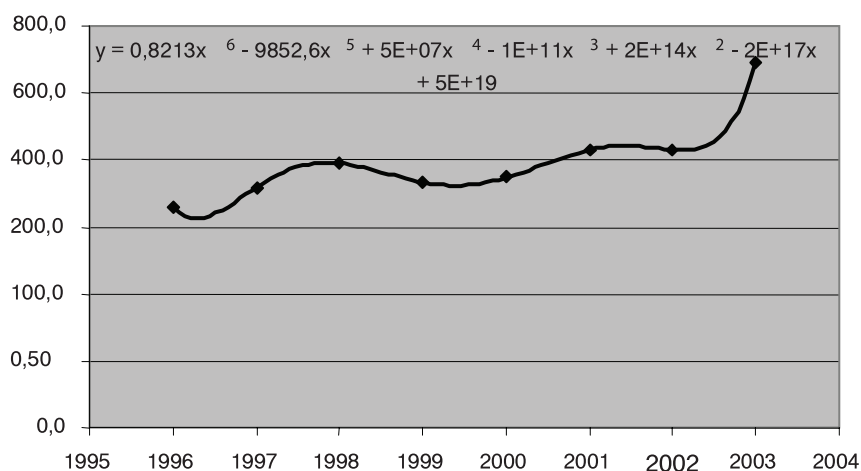


Рис. 3. Динамика изменения государственных расходов на образование в 1996–2003 гг.

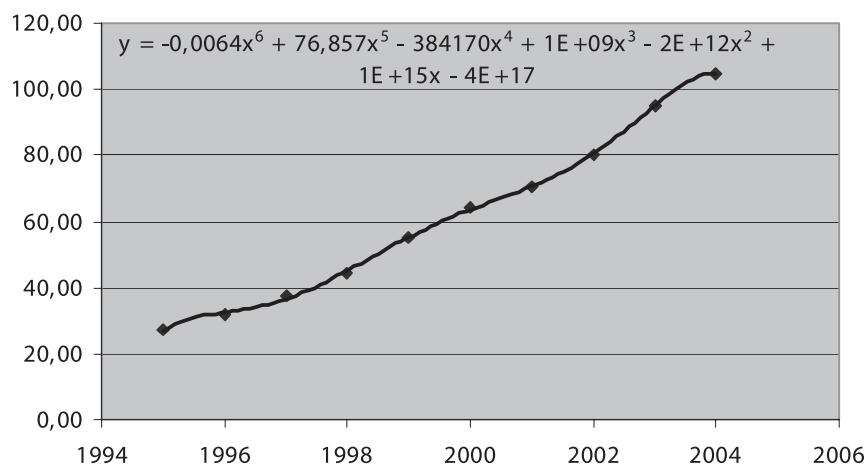


Рис. 4. Динамика изменения количества компьютеров на 1000 человек населения в 1995–2004 гг.

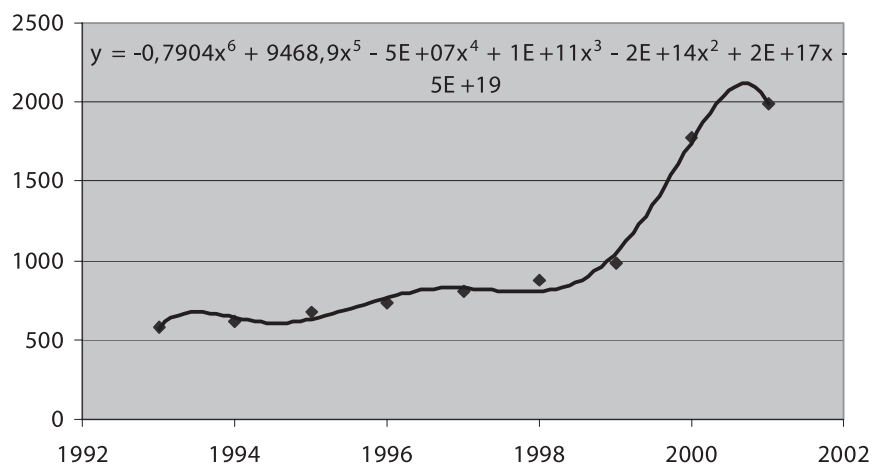


Рис. 5. Динамика изменения количества научных и технических публикаций в 1993–2001 гг.

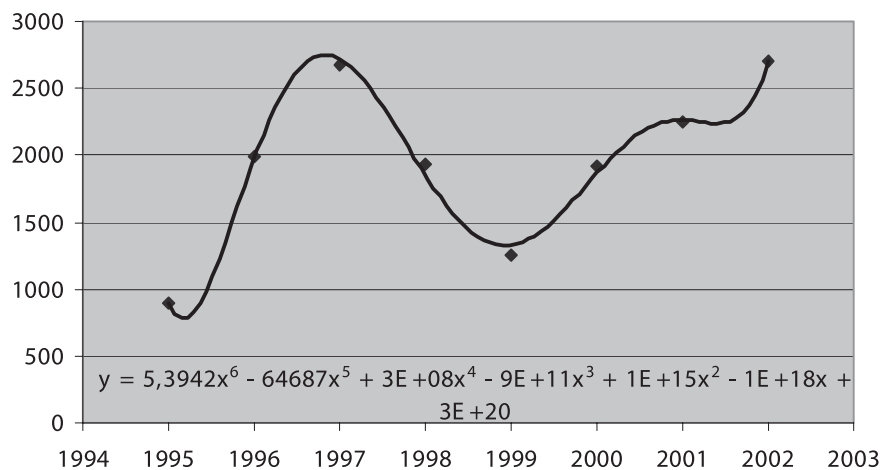


Рис. 6. Динамика изменения количества патентов, выданных резидентам, в 1995–2002 гг.



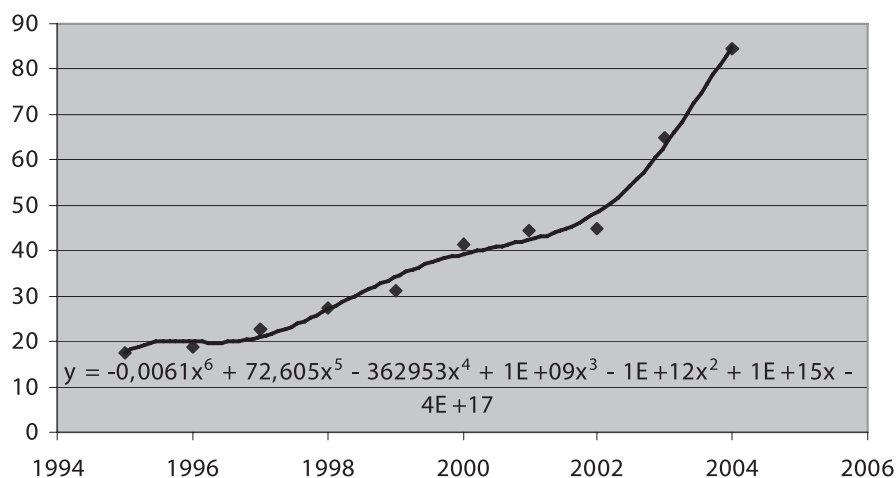


Рис. 7. Динамика изменения полученных сумм роялти и лицензионных платежей, млн. долл. США в 1995–2004 гг.

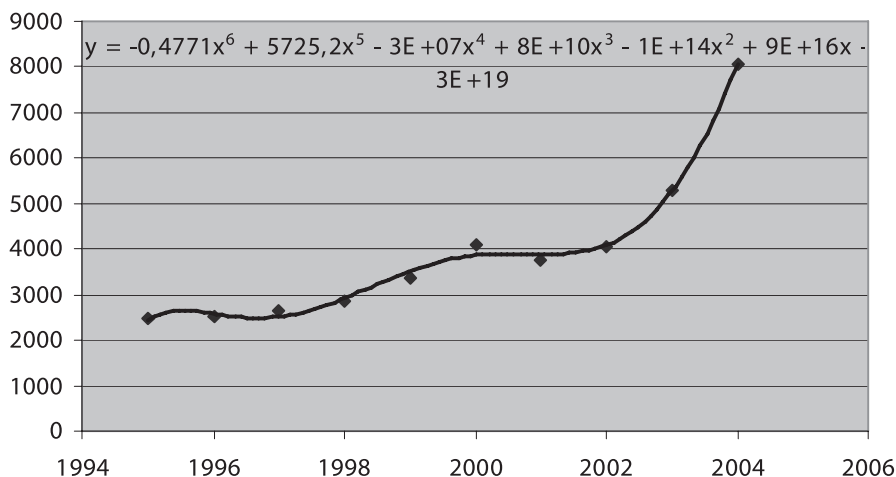


Рис. 8. Динамика изменения объема экспорта высокотехнологичной продукции, млн. долл. США в 1995–2004 гг.

валютно-финансовым кризисом, который затронул некоторые развивающиеся страны в 1997-98 годах, а рост показателей в 2002 году объясняется ростом цен на мировых рынках энергоносителей и других природных ресурсов.

При определении значимых результирующих показателей инновационно-технологических достижений рассматривались, кроме показателей вошедших в уравнение регрессии (3) и (4), показатели – количество научных и технических публикаций и количество патентов, выданных резидентам.

Показатель количество научных и технических публикаций был отброшен на этапе содержательного анализа, как показатель существенно не отражающий результаты инновационно-технологических достижений страны,

а показатель количество патентов, выданных резидентам был отброшен, как имеющий тесную корреляционную связь с показателем объем роялти и лицензионных платежей. Динамика двух названных показателей показана на рис. 5 и 6. Временные ряды показателей содержат периодические колебания, по точкам перегиба (1997, 1999, 2002гг.) можно сделать первоначальные выводы, они совпадают с выводами по показателям численность научных сотрудников и государственные расходы на образование.

#### Выводы анализа.

Анализ инновационно-технологического развития развивающихся стран (по частным показателям, принятым за оценку инновационно-технологических достижений страны) выявил следующие закономерности:

1. Незначительный положительный тренд как в результирующих показателях инновационно-технологических достижений, так и в факторах, влияющих на результирующие показатели. Это подчеркивает факт, что развивающиеся страны вносят определенный вклад в инновационно-технологическое развитие мировой экономики: в странах публикуются научно-технические статьи, представляющие интерес в мире; резиденты стран получают патенты; в страну перечисляются определенные суммы валюты в виде роялти и лицензионных платежей; из стран осуществляется экспорт высокотехнологичной продукции. Происходит увеличение факторов инновационно-технологического развития развивающихся стран, которое характеризуется положительной динамикой таких показателей как *государственные расходы на исследования и разработки, численность научных сотрудников, государственные расходы на образование, количество компьютеров в стране*.

2. Наличие периодических колебаний в рядах динамики всех показателей, за исключением показателя *количество компьютеров на 1000 чел. населения*. Наличие периодических колебаний в показателях инновационно-технологического развития развивающихся стран показывает зависимость их от внешних условий, складывающихся на мировых рынках и внутренних условий, характеризующих экономическое развитие национальной экономики.

3. Наличие среди развивающихся стран, взятых в выборку для анализа, стран отсталых и в эконо-

мическом, и в технологическом плане. Эти страны участвуют в международном разделении труда в качестве поставщиков дешевого сырья, их население в основном занято в аграрной сфере. Низкие доходы жителей этих стран являются главным препятствием на пути к повышению уровня технологического развития и внедрению в производство новых технологий. Низкие доходы не позволяют жителям получать высшее образование, приводят к оттоку рабочей силы из сферы НИОКР.

4. Из анализируемых стран выделяется группа стран Азии. Страны характеризуются относительно высоким уровнем дохода населения, более высоким уровнем образования и развития промышленности. В этих странах развивается собственная обрабатывающая промышленность, страны являются объектами прямых иностранных инвестиций.

5. Выделяется группа стран-экспортеров нефти. Страны имеют высокий уровень жизни, что позволяет населению получать образование и пользоваться мировыми достижениями, а это является побудительным стимулом инновационно-технологического развития.

6. Некоторые развивающиеся страны составляют группу наиболее динамично развивающихся стран. Они характеризуются высокими темпами экономического роста, повышением квалификационного уровня персонала, значительными масштабами инвестиций в реальный сектор экономики, широким внедрением современных технологий.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Глазьев С.Ю. Экономическая теория технологического развития. М.: Юрист, 1990.

2. Диденко Н.И. Мировая экономика: методы анализа экономических процессов: Учеб. пособие. М.: Высшая школа, 2008.

УДК 339.13.02

Тетерин М.А.

### ДЕЛОВАЯ КУЛЬТУРА Финляндии КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Деловая культура является одним из важных факторов международной конкурентоспособности государств. Происходящие в мировой экономике процессы глобализации лишь на первый взгляд приводят к стиранию различий между культурами разных стран. В реальности значение этого фактора

постоянно возрастает. Если раньше конкуренция велась преимущественно между компаниями внутри государства с одной культурой, то в современных условиях успеха на глобальном рынке добиваются компании конкретных стран, одним из основных различий между которыми является их деловая среда.



Ярким примером влияния деловой культуры на конкурентоспособность страны является Финляндия. Такие качества, как честность, упорство, законопослушность, трудолюбие сыграли одну из решающих ролей в конкурентной борьбе. Финляндия является одной из наиболее успешных стран мира как в экономическом, так в социальном и политическом плане. Данное обстоятельство неоднократно подтверждалось различными исследованиями, проводимыми международными экономическими институтами. Финляндия занимает лидирующие позиции в различных рейтингах, оценивающих как конкурентоспособность экономики в целом, так и ее отдельные составляющие.

Одним из наиболее важных факторов, исторически оказывающих глубокое влияние на сложившуюся в стране систему ценностей и на формирование конкурентных преимуществ государств, является религия.

Примерно тысячу лет назад в Финляндии получило распространение христианство. После осуществленной в XVI веке реформации Финляндия стала лютеранской. В настоящий момент почти 86 % населения Финляндии принадлежит к евангелическо-лютеранской церкви. Примерно 1 % населения принадлежит к финской *православной церкви* и свыше 10 % – к остальным религиозным объединениям и направлениям, или не принадлежат ни к одной из церквей.

Бывший Чрезвычайный и Полномочный посол Финляндии в России Рене Ньюберг выделяет в качестве фактора конкурентоспособности Финляндии следующие особенности деловой культуры: “Финны, как и другие скандинавы, в основном лютеране. Наш религиозный уклад похож на тот, что в старой России был у старообрядцев. Они жили так, что между ними всегда было взаимное доверие. И это еще один фактор успеха” [1].

В мировой практике существует большое количество классификаций деловых культур. Одним из наиболее известных исследователей в этой области является голландский ученый Геерт Хофстеде. По его мнению, деловую культуру страны характеризуют следующие аспекты: дистанция власти, степень стремления к избеганию неопределенности, мужество/ женственность, индивидуализм/ коллективизм [6].

Финляндия является страной с низким показателем дистанции власти. Для компаний данной группы стран характерен более демократичный стиль управления, который проявляется в доступности высшего руководства, в приемлемости выражения несогласия подчиненными и равноправием

сотрудников. Обращение на “ты” среди сотрудников разного уровня является обычным явлением, все возникающие разногласия внутри компании решаются преимущественно путем переговоров и нахождением компромисса. Финские предприятия обычно имеют горизонтальную организационную структуру со слабо выраженной иерархией. Их также отличает малочисленный управленческий состав, высокая квалификация работников низшего уровня и небольшая дифференциация заработной платы. Руководители финских компаний стараются оценивать сотрудников исключительно по их профессиональным качествам.

“Стремление к избеганию неопределенности измеряет степень, в которой люди чувствуют угрозу от неопределенных, неясных ситуаций, и степень, в которой они стараются избегать таких ситуаций” [9]. Финляндия относится к странам с культурой, для которой характерна высокая степень избегания неопределенности. Руководители финских компаний, как правило, не любят принимать рискованных решений, выдают четкие инструкции к заданию, а инициатива подчиненных жестко контролируется. При этом руководители характеризуются высокой квалификацией. Сами работники предпочитают знать точный перечень своих должностных обязанностей и выполнять работу, относящуюся непосредственно к их компетенции. Финны действуют строго в соответствии с правилами и уставом организации, не допуская никаких исключений. Социальные гарантии, стабильность карьеры и занятости играют большую роль для сотрудников финских компаний.

Культура Финляндии принадлежит к “женским” культурам. Это проявляется в том, что в Финляндии нет сильных различий между ролями представителей разных полов. В странах, культура которых характеризуется “женственностью”, мужчина не обязательно должен зарабатывать на жизнь, он может заниматься воспитанием детей, доминирование какого-либо пола отсутствует. Финляндия является одной из немногих стран, где большинство высоких постов, как в правительстве, так и в бизнесе занимают женщины. Даже президент Финляндии Тарья Халонен – женщина.

Характерной чертой финской деловой культуры является предпочтение индивидуализма над коллективизмом. “Данная черта формировалась исторически. Изначально финский крестьянин жил на хуторе и чрезвычайно мало зависел от коллектива. Он нечасто общался со своими соседями, был замкнут в семейном кругу и не видел особой необходимости размыкать этот круг”

[8]. Культура, отличающаяся индивидуализмом, наиболее способствует предпринимательской деятельности. В отличие от большинства Западных стран, коллективная работа не пользуется большой популярностью в финских компаниях. Будучи преимущественно интровертами, финны отличаются замкнутостью характера и предпочитают держать дистанцию в отношениях с коллегами, общаясь исключительно на деловые темы. Выстраивание личных и дружеских взаимоотношений с партнерами не столь обязательно, как в других деловых культурах. Финны отдают предпочтение контрактам и документам перед личными обещаниями и устными договоренностями.

По мере развития интеграционных процессов финнам стали присущи и некоторые черты коллективизма. Так Финляндию можно назвать страной сотен тысяч объединений, что довольно много для пятимиллионного населения. Именно в объединениях финны научились собирать свои силы для достижения общих целей. Проявление коллективизма нашло свое отражение и в высокой степени кластеризации экономики, и в самой тесной взаимосвязи компаний и исследовательских институтов среди стран ЕС.

На ряду с классификацией деловых культур Хофседе широкое распространение получили теоретические постулаты Тромпенаарс – Хэмпден-Тернера. Данная классификация частично напоминает модель Хофстеде, однако некоторые параметры рассматривают иные особенности деловых культур. Так можно выделить следующие пары культурных ценностей, которые являются ключевыми для экономической деятельности: универсальность (*universalism*) / исключительность (*particularism*), внутренняя направленность (*inner-direction*) / внешняя направленность (*outer-direction*), последовательность (*sequential time*) / синхронизация (*synchronized time*), анализ (*specificity*) / синтез (*diffusion*), личные достижения (*achieved status*) / принадлежность к определенной группе (*ascribed status*) [4].

Одной из важных черт деловой культуры Финляндии является господство универсальности над исключительностью. Это означает, что в Финляндии во всех ситуациях применяются правила и все решения основаны на законах. Ирина Такала, заведующая кафедрой истории стран Северной Европы Петрозаводского государственного университета, особо подчеркивает историческую приверженность финнов к исполнению законов и решению всех споров при помощи суда. По ее словам: “Уважение к закону – характерная черта финна” [11].

Для Финляндии характерна также внутренняя направленность культуры. Это означает, что финны ориентируются на собственное мнение, стараются лучше работать для осуществления своих целей и готовы брать на себя ответственность. “На долю финнов достался суровый край, каменистый и бесплодный... Невероятный труд, с которым человек добывает здесь хлеб на каменистых нивах, развил необычную твердость и настойчивость в его характере [11]”. Это свидетельство того, что финны не склонны рассчитывать на внешние силы, верить в удачу или судьбу. Напротив, они считают себя творцами этой судьбы и не желают отступать перед любыми трудностями. В профессиональной среде финны также отличаются самодостаточностью и рассчитывают исключительно на собственные возможности.

Другой отличительной чертой деловой культуры Финляндии является последовательность, или монохромность. Это проявляется в чрезвычайной упорядоченности всей финской жизни. Финн никогда не приступит к выполнению следующего дела, не закончив предыдущее. Если финн что-то делает, то он делает это настойчиво, размеренно и рассчитано: “Взявшись за какое-либо дело, финн упорно борется со всеми препятствиями, пока не достигнет намеченной цели. Ходит и работает он медленно, но зато никогда не бросит дело незаконченным” [11]. Последовательность – одна из главных характеристик образа мышления и работы финнов. В процессе принятия решений финны руководствуются преимущественно фактами, а не эмоциями, глубоко анализируют ситуацию. Они открыты для новых идей, но придерживаются реалистичного взгляда на будущее.

Также финны очень ценят точность и отличаются крайней пунктуальностью. Если они договорились о встрече и не успевают прийти, то обязательно предупредят об опоздании. Этого они ожидают и от своих деловых партнеров. Финны стараются проводить время с пользой. Они преданно следуют графикам и различного рода планам. Финнам также свойственна прямота и откровенность в общении. В то время как представители других культур стараются преподнести негативную информацию в более мягкой форме, финны предпочитают максимальную прямолинейность.

В Финляндии классовая или кастовая система не носит ярко выраженного характера. Все жители Финляндии имеют равные возможности для достижения успеха. Как в частных, так и в государственных организациях ориентируются только на





личные достижения, а никак не на принадлежность человека к какому-либо классу. Свидетельством этому является практически полное отсутствие разрыва в престижности финских учебных заведений. Социально-экономический разрыв также невелик. 10 % самых состоятельных граждан лишь в пять раз богаче 10 % самых бедных [1]. Каждый гражданин страны имеет равные возможности в достижении высокого результата, независимо от своего финансового положения, национальности или социального происхождения. Финны придают огромное значение общественному равноправию. Данный принцип проявляется и в деловой среде. Наглядным примером этому служит активное участие женщин и национальных меньшинств в экономической и политической жизни страны. Финны искренне верят в защиту демократических свобод и гражданских прав.

К другим типичным чертам, присущим финнам, относится надежность. Если финн что-либо обещает, даже в сауне, в нерабочее время, он обязательно сдержит обещание. Надёжность основана на том, что финн не хочет обещать того, что он не сможет сделать, напротив, он тщательно взвешивает свои возможности.

Финны отличаются также осмотрительностью и осторожностью. В подтверждение этому можно привести следующий пример: когда Финляндия, Швеция и Австрия участвовали в переговорах о членстве в ЕС, участвовавший в переговорах сотрудник этой организации отметил, что с Австрией переговоры были лёгкими, но с ней были проблемы после вступления в ЕС. С Финляндией переговоры были трудными, но с ней легко работать в ЕС, а со Швецией как переговоры, так и вступление в ЕС вызвали затруднения.

Финны по справедливости сыскали славу и известность во всем свете своей безукоризненной честностью. На честность финнов указывали все, писавшие о них. Даже враги финнов не могли не признать их исключительной честности.

Самая характерная черта финского народа – его горячая любовь к родине. Финский патриотизм проявляется во всем: и в почитании национальных праздников и традиций, и в знании своей истории, и в количестве различных национальных музеев. Быть может это следствие того, что страна не так давно приобрела независимость, но, в любом случае, это неоспоримый фактор конкурентоспособности Финляндии. “Они сами создали свою страну в суровой борьбе с природой, и может быть, немного найдется народов, которые так гордятся своей родиной” [10].

Среди других особенностей национального характера, благодаря которым Финляндия добилась такого успеха, следует выделить трепетное отношение к здоровью и окружающей среде. Финны – фанаты спорта и всевозможных увеселительных мероприятий на свежем воздухе. Сравнительно с другими европейскими странами, в Финляндии очень маленький процент курящего населения, и как следствие всему вышесказанному, в Финляндии большая продолжительность жизни населения: 73 года у мужчин и 81 год у женщин [1]. Бережное отношение к окружающей среде вызвано не суровостью финского экологического законодательства, а является скорее следствием правильного воспитания и любви к родине.

Важным источником конкурентоспособности компаний и государства, помимо обладания определенными культурными особенностями, является также знание деловых культур других стран. “Изучение деловых культур других стран обусловлено снижением издержек ведения бизнеса, современной и правильной оценкой стратегий фирм-конкурентов, грамотным выбором стран для размещения производственных единиц или ведения торговых операций” [2]. Следует отметить, что финны уделяют особое внимание изучению деловых культур стран, с которыми их связывает тесное политическое и экономическое сотрудничество. Такой страной, в частности, является Россия. Финны отчетливо осознают растущую значимость России с точки зрения будущего Финляндии. Поэтому финское руководство уделяет особое внимание исследованию культурной и экономической среды России. Различные исследовательские институты постоянно разрабатывает возможные сценарии развития России на краткосрочную и долгосрочную перспективу. Все в большем количестве финских учебных заведений учат русский язык.

Таким образом, благодаря наличию определенных особенностей деловой культуры, финны стали профессиональными предпринимателями и надежными партнерами в международных экономических отношениях, что способствовало развитию национальных конкурентных преимуществ. Важность культурных ценностей как фактора конкурентоспособности необходимо учитывать и нашей стране, деловая культура которой отличается довольно спорной репутацией, как в России, так и за ее пределами.



#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Верлин Е. Скандинавское чудо. Эксперт, № 42, 11 ноября 2002 г.
2. Градобитова Л.Д., Пискулова Н.А. Деловые культуры в условиях глобализации международных экономических отношений // Учебное пособие. Ч. I. М.: МГИМО(У) МИД России, 2005. 115 с.
3. Льюис Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе. М.: Дело, 1999.
4. Hampden-Turner C.M. and Trompenaars F. Building Cross-Cultural Competence. John Wiley & Sons, Ltd. England, 2000.
5. Hampden-Turner C.M. and Trompenaars F. The Seven Cultures of Capitalism. London, **Piatkus Publishers**, 1994.
6. Hofstede G. Cultures and Organizations Software of the Mind. New York: McGraw-Hill, 2004.
7. [www.worldbusinessculture.com](http://www.worldbusinessculture.com).
8. [www.corpculture.ru](http://www.corpculture.ru).
9. [www.communicaid.com](http://www.communicaid.com).
10. <http://finland.ice-nut.ru/finland006.htm>.
11. [http://www.stopin.ru/asp/archive\\_view2.asp?issue=2531](http://www.stopin.ru/asp/archive_view2.asp?issue=2531).

## **К ВОПРОСУ О ФОРМАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ВЫБОРА ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА**

Процесс выбора приоритетных направлений развития региона, в том числе его производственной сферы, всегда сложный и спорный, что связано, в первую очередь, со сложностью самого объекта исследования. Естественно, что данный процесс должен исходить из анализа существующей ситуации и определенных на его основе стратегических и тактических целей.

На практике формирование и реализация приоритетов развития субъекта Федерации осуществляется в рамках выработки его социально-экономической политики. При этом формирование и реализация приоритетов социально-экономической политики региона – два разных процесса. Каждый из них должен подкрепляться собственными процедурами, технологиями и механизмами осуществления [1].

В настоящее время в большинстве программ экономического и социального развития регионов такой анализ осуществляется по отраслевому принципу и состоит в выявлении основных тенденций их развития, а также включает анализ инвестиционной активности и показателя валового регионального продукта в регионе [2–8]. Однако такой анализ по существу не дает ответа на самые главные вопросы: в чем заключаются конкретные причины возникновения выявленных негативных тенденций в развитии экономики и каковы должны быть наиболее эффективные меры борьбы с ними. В связи с этим становятся понятными проблемы низкой эффективности реализации многих региональных программ экономического развития, поскольку заявленные в них цели, задачи и системы приоритетов изначально построены на неверной методологии их определения, а точнее, вообще не построены на какой-либо методологии, а определялись, скорее, интуитивно или исходя из интересов доминирующих групп.

На наш взгляд, целесообразно обратиться к зарубежной практике выбора приоритетных направлений развития экономики. В европейских

странах такой процесс обычно включает в себя следующие этапы (рис. 1) [1–3].

Первый этап – анализ ситуации и общие предложения по приоритетам и подприоритетам. Предложения по приоритетам и подприоритетам обычно учитывают выводы четырех компонентов (рис. 2).

При этом, анализ обычно является сравнительным экспресс-анализом. Сравнение проводится с помощью таблицы, где для каждого потенциального приоритета по ряду критериев указаны оценки “сильно”, “очень сильно”, “слабо” и т.д. Оценки формируются, например, по методу экспертной оценки с учетом мнения основных заинтересованных организаций в регионе, или же на основе предыдущего опыта консультантов. Такая оценка проводится для каждого потенциального приоритета по нескольким критериям, например: потребности целевых групп, финансирование, наличие организаций, способных координировать направление.

Затем на основе такой таблицы производится сравнительная оценка приоритетов, и предлагаются наиболее важные направления (приоритеты или подприоритеты) – те самые, которые получили наибольшее количество оценок “сильно”. При этом, оценка потенциального экономического эффекта проводится экспресс-методом и является относительной (больше-меньше, проще – сложнее и пр., а не с применением сложных математических расчетов).

Исполнителем данного этапа работ чаще всего являются независимые консультанты, работающие по заказу Агентства регионального развития, Администрации региона или другого уполномоченного органа. Однако, Администрация региона или другая уполномоченная организация предоставляет определенную информацию для анализа (например, данные по потенциальному финансированию и др.). Результатом этого этапа работы является документ с предложениями консультантов по приоритетам и подприоритетам.

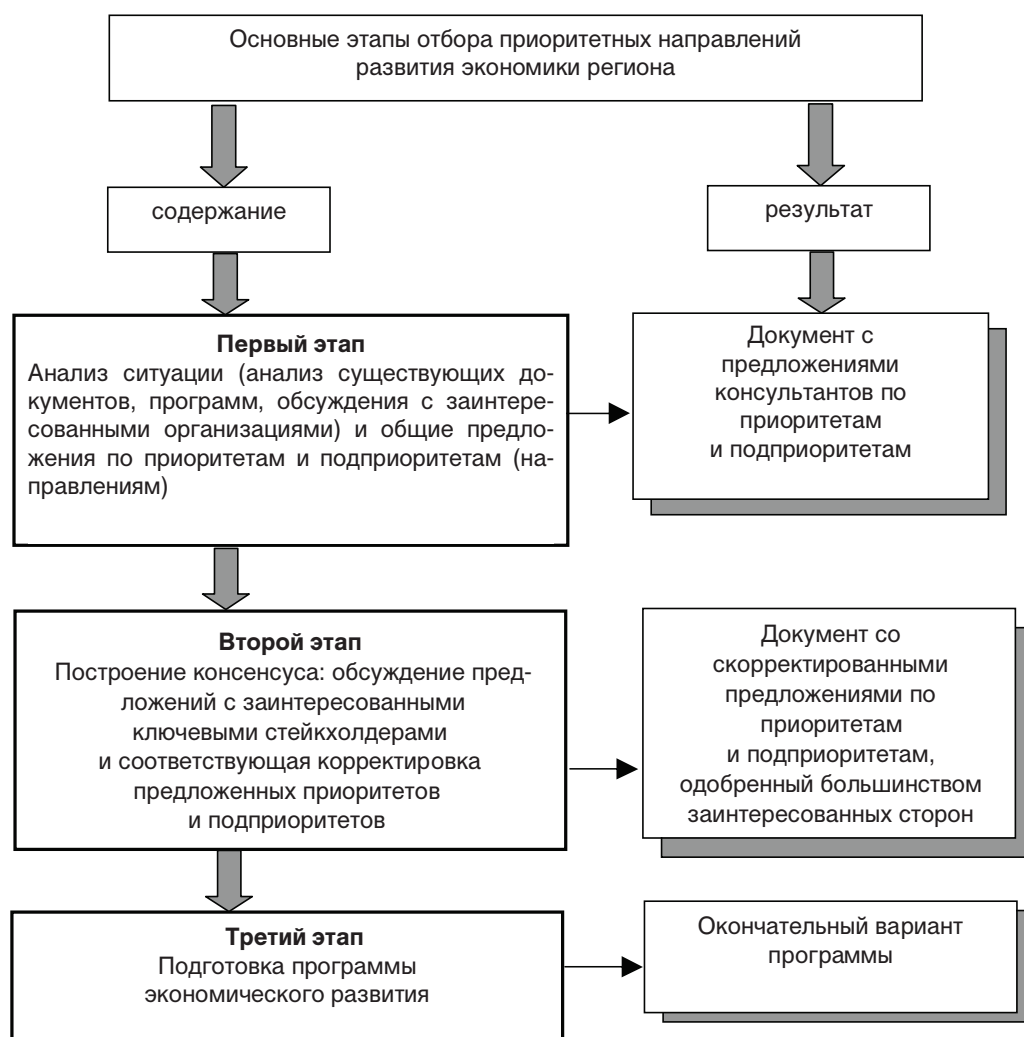


Рис. 1. Основные этапы выбора приоритетных направлений развития экономики региона (составлено по [1])

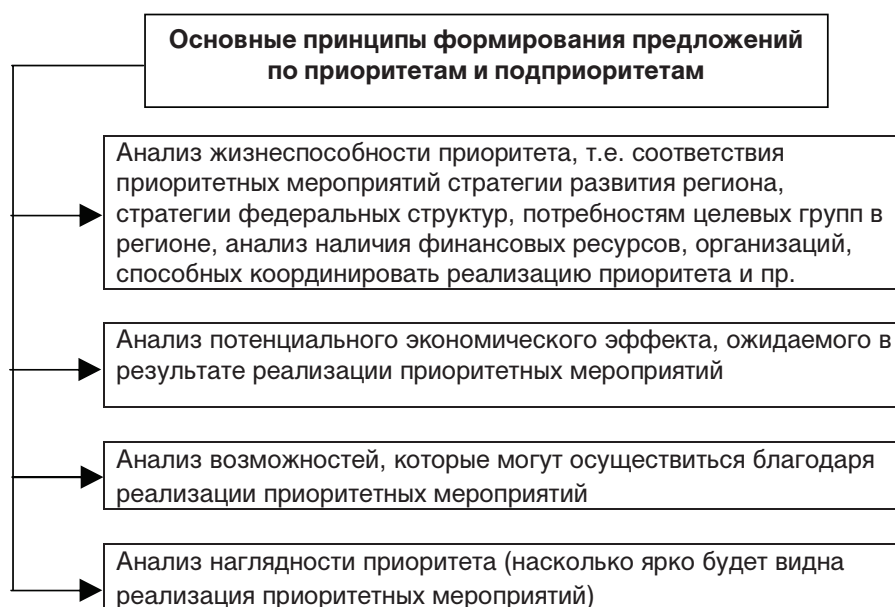


Рис. 2. Основные принципы формирования предложений по приоритетам и подприоритетам (составлено по [1])



Второй этап: уточнение приоритетов. Этот этап включает обсуждение предложений с заинтересованными ключевыми стейкхолдерами (федеральный, региональный и муниципальный уровни, бизнес-сообщество) и соответствующую корректировку предложенных приоритетов и подприоритетов. Исполнителем данного этапа являются независимые консультанты.

Результатом второго этапа работы является документ со скорректированными предложениями по приоритетам и подприоритетам, одобренный большинством заинтересованных организаций.

Третий этап: подготовка программы экономического развития (ПЭР). Этот этап выполняется при участии нескольких сторон:

- независимые консультанты завершают предложения по ПЭР, в частности, согласовывают механизм реализации,
- администрация региона (или специальные рабочие группы) разрабатывают необходимые предложения, например, по финансированию приоритетов и подприоритетов,
- по введению новых экспериментальных механизмов на территории региона – и вносят их в соответствующие инстанции.

Результатом третьего этапа работы является окончательный вариант программы.

В зарубежной практике давно уже считается, что только постоянные, длительные, совместные и согласованные усилия со стороны государственных структур всех уровней и со стороны самого бизнеса, могут помочь преодолеть “трение покоя” и обеспечить переход экономики региона за “критическую точку”. Такую модель развития, основывающуюся на поддержке со стороны государственных структур для преодоления “трения покоя”, в консалтинговой практике неофициально называют “классической моделью экономического развития территорий”. Эта модель развития не относится к какой-то одной стране (например, к Финляндии, Франции или Великобритании), а используется практически во всех европейских регионах [8].

Она подразумевает реализацию приоритетов при совместном усилии всех заинтересованных сторон. Для этого необходимы три основные составляющие:

1. Согласование приоритетов на нескольких уровнях.

Ключевые заинтересованные лица на муниципальном, региональном и национальном уровнях (включая представителей бизнес-сообщества) должны одобрить ограниченный набор понят-

ных и измеряемых приоритетов экономического развития.

2. Создание критической массы усилий.

Усилия и ресурсы заинтересованных организаций должны быть направлены в первую очередь на реализацию ограниченного числа приоритетов.

3. Усиление навыков и знаний организаций, ответственных за координацию приоритетных направлений.

Организации, ответственные за реализацию приоритетных направлений, должны усилить свои навыки и знания (и в особенности – практические навыки реализации). Это необходимо для того, чтобы организации были способны привлечь соответствующие ресурсы и ориентировать свою работу на потребности региональной экономики и бизнес-сообщества.

Однако наибольшей проблемой обычно является выбор подприоритетов. Эта задача является сложной для любого региона, но она особенно усложняется для российских регионов, где в прошлом на протяжении длительного времени отсутствовали последовательные действия по поддержке их экономического развития. В результате, накопилось слишком много задач по каждому из приоритетов.

В подобных случаях, может быть предложено три основных подхода к выбору подприоритетов (табл. 1), и местные власти должны принять решение, какой подход наиболее подходит для их области.

Чаще всего регионы выбирают наиболее компромиссный, третий подход выбора приоритетов. Для окончательного выбора приоритетов и подприоритетов заполняется следующая таблица (табл. 2), которая и используется для принятия окончательного решения (в зависимости от выбранного подхода снизу – вверх, сверху – вниз и пр.).

При этом процесс определения подприоритетов и, соответственно, заполнения таблицы, должен осуществляться по следующей последовательности (рис. 3).

В заключение хотелось бы обратить внимание на принципы формирования системы приоритетов и подприоритетов в европейских программах экономического развития, которые, на наш взгляд, целесообразно адаптировать и реализовать в отечественной практике (рис. 4).

Приоритеты, подприоритеты, мероприятия и проекты в программах вырабатываются на основе аргументированного анализа потребностей

Таблица 1

**Основные подходы к выбору подприоритетов в региональных программах  
экономического развития (составлено по[8])**

| Подход                                                            | Сущность подхода                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Подход 1. Инициатива снизу</b>                                 | Предполагает обсуждение пула подприоритетов, предлагаемых в данном документе (возможно, будут предложены новые потенциальные подприоритеты), с представителями бизнес сообщества и другими заинтересованными лицами. В результате такого обсуждения, методом вычеркивания должны быть выбраны несколько наиболее срочных и важных направлений по каждому приоритету, с которых необходимо начинать реализацию программы. Далее необходимо по каждому из направлений выбрать координатора, определить ресурсные источники и т.д |
| <b>Подход 2. Инициатива сверху</b>                                | Предполагает определение ресурсно-обеспеченных на ближайшие один – два года подприоритетов (т.е. в соответствии с реально существующими ресурсами или реальной возможностью оперативного получения таких ресурсов). При этом не столь важно, чтобы все эти ресурсы концентрировались в одном и том же источнике. Реализация программы будет начинаться именно с этих направлений, в то время, как остальные направления будут постепенно прорабатываться на предмет ресурсного обеспечения, содержательной составляющей и пр.  |
| <b>Подход 3. Смешанный (инициатива сверху вниз и снизу вверх)</b> | Предполагает последовательное применение ресурсного подхода, с выявлением ресурсно обеспеченных приоритетов. Затем проводится обсуждение (построение консенсуса) с заинтересованными организациями – что из направлений, “оставшихся за бортом”, требует безоговорочного включения в программу. После этого, если в программе появляются направления, не обеспеченные ресурсами, необходимо заняться поиском ресурсного обеспечения.                                                                                           |

Таблица 2

**Таблица для принятия окончательного решения по выбору приоритетов  
развития производственной сферы региона**

|                  | Возможные ресурсы |         |     |             |        | Потенциальный координатор |
|------------------|-------------------|---------|-----|-------------|--------|---------------------------|
|                  | Муниц.            | Регион. | ФЦП | Межд. фонды | другие |                           |
| Приоритет 1.     |                   |         |     |             |        |                           |
| Подприоритет 1.1 |                   |         |     |             |        |                           |

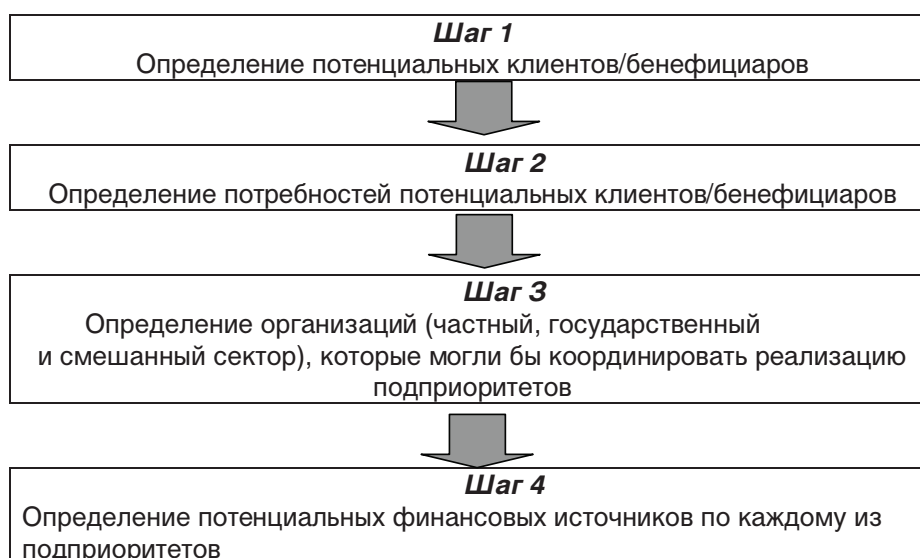


Рис. 3. Последовательность определения подприоритетов  
в программах экономического развития региона (составлен автором)





Рис. 4. Основные принципы формирования системы приоритетов и подприоритетов в региональных программах экономического развития (составлено по [8])

целевых групп (в программе экономического развития – потребностей компаний).

Очевидно, что все эти принципы было бы сложно использовать в российских регионах. Однако, представляется, что ряд из них мог бы быть успешно адаптирован. В качестве механизма для создания консенсуса по программе могут использоваться совместные заседания уже существующих органов, а также формироваться специальные постоянные или временные рабочие группы (комитеты). В зависимости от задач консультанты могут быть местными специалистами или иметь более широкий международный опыт,

привлекаться на долговременной или кратковременной основе.

Таким образом, рассмотренные в статье подходы к алгоритмизации процесса отбора приоритетных направлений развития экономики региона позволят органам власти сконцентрировать свои усилия на приоритетных направлениях регионального развития. При этом федеральная власть, регион, муниципалитеты, бизнес и международные организации могли бы взаимодействовать проектным способом, создавая критическую массу усилий для роста региональной экономики.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Гаджиев Г.Н.** Формирование приоритетов социально-экономической политики субъекта Федерации // Региональная экономика: теория и практика. 2004. № 8 (11).

2. **Глазьев С.** Управление развитием – фактор устойчивого экономического роста // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 4.

3. **Рябухин С.Н.** Целевые программы в стратегии развития регионов России. Образование в социально-гуманитарной сфере Российской Федерации // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2003. № 2 (195).

4. Программа социально-экономического развития Ростовской области на период 2008–2012 гг. // Протокольное решение Правительства Российской Федерации от 29.06.2006 № 22.

5. Программа экономического и социального развития Краснодарского края на 2003–2008 годы // Распоряжение главы администрации Краснодарского

края от 10 сентября 2001 года № 1058-р “О разработке региональной программы социально-экономического развития Краснодарского края до 2005 года”.

6. Программа экономического и социального развития Ставропольского края на 2003–2007 гг. // Распоряжение Правительства Ставропольского края от 17 октября 2002 г. № 170-рп.

7. Программа ускоренного социально-экономического развития Астраханской области на 2005–2008 гг. // Постановление Губернатора Астраханской области от 27.03.2003 № 143 “О разработке программы социально-экономического развития Астраханской области на 2003–2007 годы”.

8. Приоритеты программы развития Калининградской области. Проект “Поддержка развития Калининградской области”. Программа сотрудничества ЕС и России (Тасис) // [www.econ.asu.ru/old/sborn/te-ccc2000/pdf/3-2\\_1.pdf](http://www.econ.asu.ru/old/sborn/te-ccc2000/pdf/3-2_1.pdf).

УДК 330.101.5

*Петросян О.Ш., Шлафман А.И.*

## АНАЛИЗ ПОДХОДОВ ДЛЯ КЛАССИФИКАЦИИ РЕГИОНОВ ПО СТЕПЕНИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Специалистами различных научных институтов регионального профиля разработано достаточно большое количество классификаций (типологий) регионов (1–5 и др.), однако наибольшее распространение получили региональные типологии, которые ориентированы на цели, задачи и механизмы региональной политики (3, 4, 6). Однако, в настоящее время весьма актуальной задачей является анализ развития предпринимательства и его влияние на экономику региона.

В соответствии с этим целесообразно рассмотреть различные подходы к классификации регионов, отражающие степень предпринимательской привлекательности региона.

Первоначально необходимо отметить, что существующая основная типология имеет три измерения (2–5):

- уровень социально-экономического развития;
- динамичность развития;

- природно-географические условия (климат, положение относительно центра страны, тяготение к регионам мирового рынка и т.п.).

Безусловно, эти критерии отражают наиболее значимые для региона показатели, однако их состав, по нашему мнению, недостаточен, во-первых, с точки зрения реальной оценки (понятие “уровень социально-экономического развития” является достаточно широким и может включать всевозможные показатели в зависимости от желания субъекта исследования), во-вторых, наличия промышленного, научного и некоторых других видов потенциала региона и динамики его развития.

Поэтому рассмотрим ряд подходов, которые детализируют отдельные критерии (показатели) и учитывают степень развития предпринимательской деятельности. Например, заслуживает внимания исследование предпринимательской привлекательности регионов России, проведенное авторским коллективом географов, экономистов и других специалистов МГУ, Экспертного института, Аналитического центра (управления) Президента РФ и других организаций под научным руководством к.г.н. А.М. Лаврова, опубликованное в работе [6].

В этой работе проведены расчеты и выполнен анализ интегрального индекса количественной оценки предпринимательского климата российских регионов по 10 факторам:

- 1 – природно-ресурсный потенциал;
- 2 – демографическая ситуация;
- 3 – экономический потенциал;
- 4 – уровень экономического развития;
- 5 – экономическая активность;
- 6 – уровень жизни населения;
- 7 – состояние региональных финансов;
- 8 – ход экономических реформ;
- 9 – политическая ориентация электората;
- 10 – устойчивость и влияние региональных властей.

Каждый факторный индекс региона определяется на основе группы показателей, отнесенных к среднероссийскому значению.

Следует заметить, что в исходной информации для этих оценок заметны элементы субъективизма и спорных допущений. Имеются, на наш взгляд, и недостатки, например, в назначении баллов отдельным природным ресурсам, формировании факторных показателей “хода реформ” и “политических” параметров (факторы 9 и 10). Справедливо отмечая в работе важность учета экономико-географического положения региона, авторы

не отразили его в расчетах, вследствие чего ряд благоприятных в этом отношении территорий оказался “отодвинутым” далеко назад (Мурманская, Псковская, Новгородская области и др.). Однако в целом распространение “сильных” факторов (природные ресурсы, экономический потенциал, демографическая ситуация и др.) предопределило распределение регионов по объективным в основном типологическим группам.

Особенно это характерно для “полярных” групп – с высокой и очень высокой и с низкой степенью привлекательности предпринимательского климата (соответственно 14 и 12 регионов). Первые – развитые, в основном экономически активные и финансово достаточные территориальные образования (некоторые имеют и высокий природно-ресурсный потенциал, хотя, как в Тюменской области, с индексом 2,23, уступающим интегральному – 2,75). Вторые же – экономически отсталые субъекты Федерации, почти сплошь национальные формирования, с некоторыми повышенными против интегрального факторными индексами (природно-ресурсный, демографический, уровня жизни), но значительно уступающими среднероссийским значениям.

Еще более подробная разработка критериев классификации встречается в работе [1] под ред. В.Г. Алиева. Автор выделяет более 20 критериев, которые, по его мнению, могут характеризовать состояние конкретного региона по отношению с остальными. Основной акцент автор при этом делал на выделение депрессивных регионов, однако и для остальных типов регионов данная классификация имеет возможность применения. В качестве критериев В.Г. Алиев выделял следующие:

- 1) инерционность развития;
- 2) несбалансированность в развитии различных секторов экономики;
- 3) специализация на отраслях тяжелой индустрии (горно-добывающая отрасль, машиностроение, металлообработка, судостроение);
- 4) историко-культурная обособленность;
- 5) географическая изолированность;
- 6) экономическая периферийность;
- 7) наличие месторождений полезных ископаемых;
- 8) наличие транспортных условий;
- 9) высокая концентрация промышленной активности;
- 10) интенсивная эксплуатация природных ресурсов;
- 11) предельная полнота переработки ресурсов и извлечения полезной продукции;

- 12) технологическая взаимосвязь отраслей;
- 13) “лучевая” структура межрегионального взаимодействия;
- 14) отсутствие стимулов к технологическому обновлению, невосприимчивость к влиянию НТР;
- 15) малая степень диверсификации производства;
- 16) подчиненность обслуживанию национального рынка (“регион для страны”);
- 17) зависимость от традиционных отраслей;
- 18) зависимость от внешней конъюнктуры спроса;
- 19) ориентация на вывоз ресурсов из региона;
- 20) дисперсная модель урбанизации;
- 21) негативное воздействие на окружающую среду.

Большим преимуществом использования вышеперечисленных критериев для классификации регионов является то, что они затрагивают практически все стороны социально-экономической деятельности региона.

Тем не менее, многообразие критериев затрудняет разделение регионов на определенные группы, что не позволяет в полной мере использовать комплексный универсальный инструментарий управления регионом для отдельно выделенных групп. Появляется необходимость учитывать весь набор критериев при разработке экономической политики региона.

В современной экономической действительности существование и постоянное возникновение новых территориальных диспропорций в развитии любой страны – явление обыденное. Региональные различия обусловлены как объективными, так и субъективными факторами. Так, если первые связаны с природно-климатическими условиями, экономико-географическим положением, историческими и социокультурными особенностями, то вторые находят выражение в реализации региональной политики властей всех уровней.

Результатом нарастания региональных диспропорций зачастую становится как образование так называемых депрессивных районов с устойчивой отрицательной динамикой социально-экономических показателей, так и регионов с большим потенциалом для устойчивого развития. В депрессивных регионах кризисные явления обладают мультипликативным эффектом и блокируют возможности регионального воспроизводственного процесса в целом и его отдельных элементов: происходит деградация ресурсного,

хозяйственного, социального и экологического потенциалов территории, что препятствует развитию инноваций в регионе.

С другой стороны регионы с потенциалом для устойчивого развития обладают большим запасом прочности и целью для них является выбор направления развития.

Все это делает необходимой разработку основ региональной политики, предусматривающей недопущение и сглаживание резких территориальных диспропорций. Эффективность поддержки проблемных регионов, в том числе преодоления депрессивных тенденций, определяется, прежде всего, наличием четкого представления о сути этого явления [1].

Проведенный анализ показал, что современные исследователи недостаточное внимание уделяют инновационной составляющей устойчивого развития региона. Некоторые из критериев могут характеризовать инновационный потенциал региона, однако ни одна из классификаций, построенная на выделенных критериях не определяет характер инновационной политики в регионе.

Особенно велико влияние новых направлений научно-технического прогресса на региональное развитие [2]:

- использование энергосберегающих технологий;
- рациональное природопользование;
- разработка нанобиотехнологий;
- внедрение информационных и телекоммуникационных технологий;
- активная инновационная деятельность.

Особенно важен последний фактор, поскольку достаточно сильный толчок к прогрессу может обеспечить только привлечение инновационных технологий в регион.

Изучение процессов создания и освоения производственных нововведений и способов оценки их эффективности, как специфических процессов трансформации нерыночных подходов в рыночную экономику, является весьма продуктивной с точки зрения реализации стратегии рыночных реформ с ориентацией на конечные результаты.

Иначе говоря, рассматривая послереформенные мероприятия как нововведения и оценивая их результаты как результаты инновационной деятельности, можно с достаточно высокой степенью вероятности прогнозировать степень полезности и ценности проведения в жизнь любого социально-экономического решения, будь то



комплекс мер по структурным преобразованиям и приватизации, совершенствованию налоговой или банковской системы, повышения эффективности функционирования промышленного и транспортного комплексов региона и т.п. При использовании инновационного подхода к формированию элементов рыночной экономики существенным образом повышается обоснованность и надежность принимаемых решений на каждой стадии их реализации.

В основе еще одного – функционально-стоимостного – подхода лежит ранжирование регионов по одному синтетическому показателю производства – валовой региональный продукт на душу населения (какие-либо типы регионов при этом не выделяются). Такой подход можно назвать лишь условной типологией. Используется ранжирование регионов для выделения северных территорий (где наиболее развит газонефтедобывающий комплекс) как наиболее благополучных, при этом лишь вскользь упоминается об уровне жизни и состоянии социальной сферы в этих регионах.

Среди подходов можно также выделить и подход с позиций инвестиционной привлекательности регионов (5, 6). Фактор инвестиционной привлекательности регионов становится все популярнее в экономических исследованиях. В частности, К. Гусева определяет региональный инвестиционный климат как “систему социально-экономических отношений, формирующихся под воздействием широкого круга взаимосвязанных процессов на макро-, микро- и собственно региональном уровнях управления и создающих предпосылки для появления устойчивых инвестиционных мотиваций” [5]. В соответствии с этим выделяется четыре типа регионов:

- регионы с благоприятными стартовыми условиями вхождения в рынок и выгодным геополитическим положением, имеющие поддержку федерального центра и развитую диверсифицированную структуру производства;
- регионы со скромными стартовыми возможностями, имеющие сырьевую специализацию промышленного производства;
- депрессивные регионы, отличительной чертой которых является узкоспециализированное промышленное производство, высокий износ основных фондов, обладающие достаточно мощным трудовым и интеллектуальным потенциалом;
- регионы, не попавшие в первые три группы.

Авторы (5) справедливо считают, что наиболее устойчивыми от конъюнктуры являются районы центрального типа, имеющие:

- а) диверсифицированную структуру экономики;
- б) высокий реактивный и инновационный потенциал;
- в) авторитетные центры принятия решений, не зависящие от внешних сил;
- г) устойчивую ориентацию населения на повышение социального статуса и уровень инфраструктуры, обеспечивающий привлекательность таких районов и для населения, и для престижных видов деятельности.

На наш взгляд, инновационный подход является достаточно перспективным и нуждается в дальнейшем развитии, которое видится в направлении увеличения градаций регионов (в противном случае в вышеперечисленные третью и четвертую группы попадают более 90% российских регионов).

Одним из представителей подхода, предлагаемого новосибирской региональной школой, является Лавровский Б.Л., который в своей монографии [7] озвучил его основные положения.

Отметим, что этот подход созвучен типологии, применяемой в методике распределения финансовых средств из Фонда регионального развития по федеральной целевой программе “Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002–2010 годы и до 2015 года)” [7], утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 11 октября 2001 г.

В соответствии с данной методикой проводится классификация регионов по группам:

- с относительно высоким уровнем развития;
- с уровнем развития выше среднего;
- со средним уровнем развития;
- с уровнем развития ниже среднего;
- с низким уровнем развития;
- с крайне низким уровнем развития.

Для градации используется 18 показателей развития экономики региона, которые свертываются в один интегральный, по значению которого и происходит классификация.

По нашему мнению, упомянутая методика имеет существенные недостатки. Прежде всего, это относится к качественной составляющей интегрального показателя, призванной учитывать уровень и качество жизни в регионе. Так, согласно методике, в первую группу попадает четыре региона: Москва, Ямало-Ненецкий АО, Ханты-Мансийский АО, Санкт-Петербург. И вряд ли вызывает сомнение, что они несопос-



тавимы по уровню жизни населения. Наибольшее искажение, на наш взгляд, вносит показатель ВРП. Процедура свертывания показателей выполняется слишком прямолинейно, через усредненные значения. Результат – получаемая оценка по отдельным регионам различается только третьим знаком после запятой, а то и вовсе совпадает.

Отметим, что во многих исследованиях используется подобная процедура получения интегрального показателя, снижающая качество получаемых результатов. В следующей главе нами будет предложена принципиально иная процедура свертывания показателей, лимитирующая отмеченные недостатки.

Методология новосибирских экономистов отлична от вышерассмотренной и нацелена на исследование, прежде всего, проблемных регионов, которые М.К. Бандман определял как “территории, кардинальные задачи социально-экономического развития которых не могут быть решены традиционными методами хозяйствования без активного прямого и косвенного участия государства” [2]. В соответствии с данной методикой все регионы классифицируются по шести группам:

- отсталые с ухудшением уровня;
- отсталые с сохранением уровня;
- отсталые с улучшением уровня;
- благополучные с ухудшением уровня;
- благополучные с сохранением уровня;
- благополучные с улучшением уровня.

Также немаловажным, на наш взгляд, является классификация регионов по инновационному признаку. Данный подход предложен Булатовой Н.Н. в монографии [3].

Инновационно-инвестиционный климат регионов России различен, поэтому роль инновационного подхода в теории развития регионов состоит в обеспечении стабильного устойчивого роста за счет определения и выработки возможностей использования инновационного потенциала. Также регионы различаются по возможностям применения и использования инновационной политики. В соответствии с данным подходом основным критерием разделения регионов на группы является показатель инновационной привлекательности региона, отражающий его текущее состояние и динамику изменения инновационного потенциала. Среди показателей, характеризующих инновационный потенциал, необходимо выделить следующие:

- наличие неосвоенных свободных ресурсов на территории региона;
- степень использования достижений научно-технического прогресса на промышленных предприятиях;
- количеством реализованных крупных инновационных проектов в регионе по сравнению с общим количеством проектов, реализованных в России;
- активностью конкурентной борьбы на рынках готовой продукции в регионе;
- количеством федеральных и региональных целевых программ, направленных на освоение новых технологий.

В соответствии с данными критериями экономические регионы можно разделить на следующие группы:

1) *регионы с отсутствием инновационного потенциала*, т.е. те регионы, где используются устаревшие технологии, замена которых в данном регионе невозможна;

2) *регионы со слабо развитым инновационным потенциалом*, т.е. те регионы, где существует ресурсная база для новых технологий, но инвестиционно-инновационный климат не позволяет развиваться регионам быстрыми темпами;

3) *регионы с развитым инновационным потенциалом*, т.е. те регионы, которые имеют возможность и реально осваивают современные инновации;

4) *регионы с высоким уровнем инновационного потенциала*, т.е. те регионы, где идет активная разработка и реализация инновационных идей, так называемые “технопарки”.

Однако, на наш взгляд, данная классификация регионов должна быть дополнена еще следующими классификационными признаками: уровнем инвестирования в основной капитал предприятий региона, средней рентабельностью продаж в регионе, а также средней рентабельностью активов.

Таким образом, в работе проведен анализ подходов для классификации регионов по степени предпринимательской привлекательности, который показал наличие значительного количества показателей и критериев оценки. Автор отмечает необходимость дальнейшего проведения исследований по классификации регионов с целью формирования эффективных и робастных оценок на основе научно обоснованной комплексной системы показателей.



## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Алиев В.Г.** Промышленная политика и экономика. М.: Экономика, 2000. 103 с.
2. **Бандман М.К., Чистобаев А.И.** Территориально-производственные комплексы: опыт и проблемы формирования. Л.: "Наука – Ленинградское отделение", 1990. 215 с.
3. **Булатова Н.Н.** Формирование регионального промышленно-транспортного комплекса кластерного типа. СПб: Изд. Политехн. ун-та, 2005.
4. **Грицай О.В., Иоффе Г.В., Трейвиш А.И.** Центр и периферия в региональном развитии. М.: Наука, 1991.
5. **Гусева К.Н.** Прогнозные оценки динамики регионального инвестиционного климата России // Федерализм: Теория. Практика. История. 2001. № 1, с. 215–224.
6. **Лавров А.М.** Предпринимательский климат регионов России. М., 2003.
7. **Лавровский Б.Л.** Экономический рост и региональная асимметрия (эмпирический анализ). Новосибирск: Сиб. науч. изд-во, 2005. 216 с.
8. Федеральная целевая программа "Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов российской федерации (2002–2010 годы и до 2015 года)". Утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 11 октября 2001 г. № 717.

УДК 65.37:20.18

*Бондарь С.Г., Ямалтдинова Л.Ф.*

## ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ РАНЖИРОВАНИЕ КАК СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

На современном этапе для предприятий, проводящих природоохранные мероприятия, особенно важен дифференцированный подход к решению конкретных экономических и экологических вопросов в зависимости от возможностей и особенностей региона, в котором находится предприятие. Только строгий всесторонний учет всех факторов в сфере охраны природы позволит совершенствовать механизм управления окружающей средой на предприятии [1].

Возможность применения методов территориального ранжирования, как составной части природоохранной деятельности предприятия представляет большую ценность для понимания перспектив решения проблем, встающих перед предприятиями-загрязнителями. В качестве такого в наших исследованиях мы рассмотрели территориальный филиал ОАО "РЖД" – Октябрьскую железную дорогу. Ее магистраль проходит по территории одиннадцати субъектов Российской Федерации и имеет эксплуатационную длину, равную 10143 км. Дорога обслуживает территорию с населением более 25 млн. человек. В транспортной системе Северо-Западного региона на долю Октябрьской железной дороги приходится 75% грузоперевозок и 40% пассажирских перевозок.

Данные, характеризующие деятельность Октябрьской железной дороги по охране окружаю-

щей среды и рациональному природопользованию, представлены в табл. 1. Согласно приведенным данным видно, что, объем выбросов загрязняющих веществ Октябрьской железной дороги с 2004 по 2008 год уменьшился с 6221,962 до 5670,232 тонн. Уменьшение объемов выбросов вредных веществ в атмосферу произошло в результате проведения природоохранных мероприятий на железнодорожном транспорте, таких, как установка пылеулавливающего оборудования, перевод угольных котельных на жидкое топливо и т.д.

От предприятий железнодорожной отрасли в атмосферу поступают твердые, жидкие и газообразные вещества [2]. На долю твердых веществ на данной дороге приходится около 15–20%, а остальные 75–80% – на жидкие и газообразные вещества. Наибольшую долю в выбросах занимают диоксид серы, оксид углерода и оксиды азота (на их долю приходится более 80%).

Объем использования воды в 2004–2008 гг. на дороге уменьшился с 16303,8 до 13022,0 тыс. м<sup>3</sup>. Это было связано с передачей некоторых объектов водоснабжения и канализации в муниципальную собственность, с повторным использованием воды (оборотное водоснабжение) и др.

Важной проблемой на железнодорожном транспорте является сброс сточных вод [3]. Используемую воду предприятия либо передают

Таблица 1

Эколого-экономические показатели деятельности Октябрьской железной дороги

| Показатели                                                                                                                    | 2004 год   | 2005 год   | 2006 год   | 2007 год  | 2008 год  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------|------------|-----------|-----------|
| Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных и передвижных источников, т.                                         | 6221,962   | 6985,228   | 7831,445   | 5635,697  | 5670,232  |
| Водопотребление, тыс. м <sup>3</sup>                                                                                          |            |            |            |           |           |
| – всего                                                                                                                       | 16303,8    | 15385,8    | 14724,2    | 15292,4   | 13022,0   |
| – для производственных нужд                                                                                                   | 7565,9     | 7352,1     | 7438,0     | 6630,0    | 5536,4    |
| – на хозяйственно-питьевые нужды                                                                                              | 7772,8     | 7152,7     | 6262,8     | 6989,5    | 5632,4    |
| – прочие                                                                                                                      | 965,1      | 881,0      | 1023,4     | 1672,9    | 1853,2    |
| Сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водоемы и на рельеф местности, тыс. м <sup>3</sup>                             |            |            |            |           |           |
| – всего                                                                                                                       | 1396       | 735,8      | 534,9      | 632,4     | 654,9     |
| – в том числе без очистки                                                                                                     | 506,8      | 145,3      | 114,4      | 213,0     | 210,0     |
| Образование отходов производства, т                                                                                           | 100766,543 | 106551,652 | 100565,444 | 86892,430 | 74914,075 |
| Использовано и обезврежено отходов, т                                                                                         | 11218,117  | 13399,560  | 9117,060   | 9010,606  | 9493,910  |
| Передано отходов другим предприятиям, т                                                                                       | 79351,049  | 84326,470  | 87237,211  | 76876,864 | 57907,576 |
| Осталось отходов на предприятиях на конец года, т                                                                             |            |            | 16684,940  | 13401,726 | 18897,590 |
| Плата за допустимые выбросы (сбросы) загрязняющих веществ (размещение отходов), тыс.руб.                                      | 6040,0     | 11367,3    | 11770,4    | 11201,8   | 34557,0   |
| Плата за сверхнормативные выбросы (сбросы) загрязняющих веществ (размещение отходов), тыс.руб.                                | 3416,6     | 3959,3     | 5287,8     | 2932,2    | 4087,2    |
| Средства (иски) и штрафы, взысканные в возмещение ущерба, причиненного нарушением природоохранного законодательства, тыс.руб. | 60,0       | 20,0       | 270,0      | 0         | 0         |

в канализационные сети коммунальных и других предприятий, либо сбрасывают загрязненными без очистки. Загрязненные сточные воды поступают в озера, моря реки и болота. Однако стоит отметить, что каждый год объем сбросов неочищенных сточных вод Октябрьской железной дороги уменьшается, если в 2004 году объем сброса неочищенных и недостаточно очищенных сточных вод составлял 1396,0 тыс. м<sup>3</sup>, то в 2008 году всего 654,9 тыс. м<sup>3</sup>, т.к. производилась биологическая очистка ливнеотводов, капремонт очистных сооружений, разработка технологии очистки сточных вод и др.

Другим источником загрязнения природных ресурсов (в основном почв) выступают отходы. Ежегодно на предприятиях Октябрьской железной дороги образуется более 70 тыс. тонн отходов производства и потребления. Однако с 2004г. по 2008 года объем отходов, образующихся на предприятиях дороги, снизился (со 100 тыс. тонн до 75 тыс. тонн) в результате проводимых в отрасли экологических программ.

За анализируемый период плата за допустимые выбросы (сбросы) загрязняющих веществ (размещение отходов) увеличилась почти в шесть раз и в 2008 году составила порядка 35 млн. руб.



Связано это с увеличением платы за размещение отходов, которая составила 30 млн. руб. Проводимая природоохранная работа позволила дороге снизить темпы роста платы за сверхнормативные выбросы (сбросы) загрязняющих веществ (размещение отходов). Она увеличилась за пять лет с 3,4 млн. руб. до 4,0 млн. руб. При этом с 2007 года дороге не предъявлялись штрафные санкции за нарушение природоохранного законодательства.

Высокая экономическая эффективность производственной деятельности сочетается на данной железной дороге с активной природоохранной работой и рациональным использованием природных ресурсов в соответствии с экологическими отраслевыми программами (1-я программа – 1991–1995 гг., 2-я на 1996–2000 гг., 3-я на 2001–2005 гг.). Главной целью экологических программ являлось повышение экологической безопасности отрасли, снижение негативного воздействия железнодорожного транспорта на окружающую среду, совершенствование механизма управления в природоохранной деятельности.

На период 2006–2008 годы в ОАО «РЖД» была разработана среднесрочная инвестиционная программа «Предупреждения экологического и технологического ущерба», предусматривающая строительство новых и реконструкцию действующих природоохранных объектов, приобретение природоохранных технологий, оборудования, в том числе и для ликвидации экологических последствий чрезвычайных ситуаций. Разработчиками этих экологических программ и организаторами их реализации являются экологи отрасли.

Обобщенная оценка антропогенной нагрузки является исходной для принятия текущих управленческих решений и выработки политики на перспективу. Оценка уровня негативного воздействия на окружающую среду предприятиями служит важным звеном в оптимизации взаимоотношений между обществом и природной средой и построении эффективной системы управления природоохранной деятельностью на предприятии [4].

Индикатором хозяйственного воздействия на природную среду являются положительные и отрицательные последствия, вызванные этим воздействием. Среди оценок воздействия хозяйственной деятельности на окружающую природную среду выделяют:

- экономические, выявляющие значимость последствий для экономической (хозяйственной) сферы жизни общества;

- внеэкономические (социальные), которые выявляют значимость последствий для внеэкономической сферы жизни общества.

Оценка воздействия на окружающую среду представляет собой всесторонний анализ некоторого проекта (вида деятельности) с точки зрения связанных с ним экологических последствий до принятия решения его осуществлении [5]. Цель оценки воздействия на окружающую среду – предвидение возможных нарушений в окружающей природной среде, связанных с хозяйственной деятельностью.

Сложность процедуры оценки воздействия на окружающую природную среду состоит в том, что при обосновании уже действующего объекта оценивают реальную природную среду, а при обосновании будущего проекта оценивают гипотетическую природную систему, возникающую после строительства объекта или осуществления запланированного вида деятельности.

В настоящее время существует достаточно большое число методов оценки антропогенной нагрузки на экосистему в целом и на ее отдельные составляющие:

- Региональный индекс антропогенной нагрузки;
- Расчет балльной оценки уровня хозяйственной нагрузки;
- Уровень экологической напряженности;
- Коэффициент антропогенного давления;
- Эргодемографический индекс (ЭДИ).

Наряду с выше перечисленными показателями можно воспользоваться и натуральными показателями, характеризующими качество воздуха, воды, почвы и т.д. Однако показатели качества по отдельным средам целесообразно свести воедино, чтобы в комплексе оценить воздействие предприятия на окружающую природную среду.

Предлагаемое ранжирование регионов по набору показателей разносторонне характеризует эколого-экономическую ситуацию. Для использования этого метода можно воспользоваться натуральными показателями, характеризующими качество окружающей природной среды. В зависимости от цели ранжирования критерии можно изменять.

Для планирования природоохранных мероприятий необходимо выделять приоритетные направления. С помощью данного подхода возможно выделить районы (в нашем примере – отделения Октябрьской железной дороги), которые осуществляют наибольшее загрязнение окружающей среды [6]. Для этого используются следующие

показатели загрязнения окружающей природной среды предприятиями железнодорожного транспорта (табл. 2):

- выброс вредных веществ в атмосферу (т/чел),
- объем используемой воды (тыс. м<sup>3</sup>/чел),
- сброс сточных вод (м<sup>3</sup>/чел),
- образование отходов (т/чел).

Исходные данные следует масштабировать, т.е. привести все показатели к одним единицам измерения, к одному интервалу изменения и одному направлению оптимизации. Для этого используется следующая формула:

$$\omega_{ijt} = \begin{cases} \frac{\max_j(f_{ijt}) - f_{ijt}}{\max_j(f_{ijt}) - \min_j f_{ijt}} & \text{для } i \in I^{\max} \\ \frac{f_{ijt} - \min_j f_{ijt}}{\max_j(f_{ijt}) - \min_j f_{ijt}} & \text{для } i \in I^{\min} \end{cases}, \quad (1)$$

где  $f_{ijt}$  – значение эколого-экономического показателя  $i$ , характеризующего состояние  $j$ -го района в год  $t$ ;  $I^{\max}$ ,  $(I^{\min})$  – множество показателей, которые должны увеличиваться (уменьшаться) для улучшения эколого-экономического состояния района;  $i$  – эколого-экономический показатель;  $j$  – район (отделение);  $\max_j(f_{ijt})$  – максимальное значение эколого-экономического показателя;  $\min_j(f_{ijt})$  – минимальное значение эколого-экономического показателя;  $\omega_{ijt}$  – полученное нормированное значение эколого-экономического показателя.

Нормированные значения показателей приведены в табл. 3.

Для одновременного учета нескольких критериев можно использовать аддитивную свертку критериев  $\left( \sum_{i=1}^m \omega_{ijt} \right)$ .

Однако необходимо учитывать, что различные критерии могут иметь разный приоритет. Пусть параметр  $\lambda$  характеризует приоритет критерия  $i$ . Приоритетность этого показателя может определяться в расчетах методом экспертных оценок. При этом должно выполняться требование:

$$\sum_{i=1}^m \lambda_i = 1. \quad (2)$$

В этом случае, т.е. для корректировки нормированных значений показателя с учетом приоритетности показателя, аддитивная свертка нормированных эколого-экономических критериев будет иметь вид –  $\sum_{i=1}^m \lambda_i \omega_{ijt}$ .

При ранжировании районов перечисленные критерии нами оценены как равноприоритетные, т.к. снижение загрязнения воздуха, воды и почвы являются основными направлениями экологической политики на железнодорожном транспорте.

Тогда суммарные оценки районов по четырем критериям получаются следующие (табл. 3):

НОД-1=1,50; НОД-2=3,03; НОД-3=0,60;  
НОД-4=2,95; НОД-5=0,25; НОД-6=0,56.

Таблица 2

Исходные данные для ранжирования районов

| № п/п | Наименование показателя | Отделения Октябрьской железной дороги |        |       |        |       |       |
|-------|-------------------------|---------------------------------------|--------|-------|--------|-------|-------|
|       |                         | НОД-1                                 | НОД-2  | НОД-3 | НОД-4  | НОД-5 | НОД-6 |
| 1     | Выброс вредных веществ  | 0,26                                  | 0,61   | 0,19  | 0,79   | 0,11  | 0,34  |
| 2     | Использовано воды       | 2,38                                  | 2,17   | 0,68  | 0,66   | 0,22  | 0,46  |
| 3     | Сброс сточных вод       | 54,86                                 | 294,87 | 88,54 | 229,15 | 28,92 | 56,64 |
| 4     | Образовано отходов      | 3,76                                  | 7,25   | 1,67  | 17,31  | 4,98  | 0,79  |

Таблица 3

Нормированные значения показателей

| № п/п | Наименование показателя | Отделения Октябрьской железной дороги |       |       |       |       |       |
|-------|-------------------------|---------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
|       |                         | НОД-1                                 | НОД-2 | НОД-3 | НОД-4 | НОД-5 | НОД-6 |
| 1     | Выброс вредных веществ  | 0,23                                  | 0,74  | 0,11  | 1,00  | 0,00  | 0,34  |
| 2     | Использовано воды       | 1,00                                  | 0,90  | 0,21  | 0,20  | 0,00  | 0,11  |
| 3     | Сброс сточных вод       | 0,10                                  | 1,00  | 0,22  | 0,75  | 0,00  | 0,10  |
| 4     | Образовано отходов      | 0,18                                  | 0,39  | 0,05  | 1,00  | 0,25  | 0,00  |
|       |                         | 1,50                                  | 3,03  | 0,60  | 2,95  | 0,25  | 0,56  |



Следовательно, получаем следующий ряд по возрастанию экологической безопасности районов:

$$\text{НОД-2} > \text{НОД-4} > \text{НОД-1} > \text{НОД-3} > \text{НОД-6} > \text{НОД-5}.$$

Кроме этого, можно проводить сравнительную оценку районов по методу нормированного сравнения. На основе нормированных данных необходимо сформировать четыре таблицы (табл. 4–7).

Каждая из таблиц основана на определенном показателе, который принят для оценки районов.

Для того чтобы получить таблицу оценок по какому-либо одному показателю, необходимо рассчитать разность нормированных значений показателя (табл.3) между районом, который указан в столбце таблицы, и районом, который указан в строке таблицы.

Таблица 4

Оценка районов по показателю выброса вредных веществ

| Район | НОД-1 | НОД-2 | НОД-3 | НОД-4 | НОД-5 | НОД-6 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|       | 0,23  | 0,74  | 0,11  | 1,00  | 0,00  | 0,34  |
| НОД-1 | 0,00  | 0,51  | –0,12 | 0,77  | –0,23 | 0,11  |
| НОД-2 | –0,51 | 0,00  | –0,63 | 0,26  | –0,74 | –0,40 |
| НОД-3 | 0,12  | 0,63  | 0,00  | 0,89  | –0,11 | 0,23  |
| НОД-4 | –0,77 | –0,26 | –0,89 | 0,00  | –1,00 | –0,66 |
| НОД-5 | 0,23  | 0,74  | 0,11  | 1,00  | 0,00  | 0,34  |
| НОД-6 | –0,11 | 0,40  | –0,23 | 0,66  | –0,34 | 0,00  |

Таблица 5

Оценка районов по показателю использования воды

| Район | НОД-1 | НОД-2 | НОД-3 | НОД-4 | НОД-5 | НОД-6 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|       | 1,00  | 0,90  | 0,21  | 0,20  | 0,00  | 0,11  |
| НОД-1 | 0,00  | –0,10 | –0,79 | –0,80 | –1,00 | –0,89 |
| НОД-2 | 0,10  | 0,00  | –0,69 | –0,70 | –0,90 | –0,79 |
| НОД-3 | 0,79  | 0,69  | 0,00  | –0,01 | –0,21 | –0,10 |
| НОД-4 | 0,80  | 0,70  | 0,01  | 0,00  | –0,20 | –0,09 |
| НОД-5 | 1,00  | 0,90  | 0,21  | 0,20  | 0,00  | 0,11  |
| НОД-6 | 0,89  | 0,79  | 0,10  | 0,09  | –0,11 | 0,00  |

Таблица 6

Оценка районов по показателю сброса сточных вод

| Район | НОД-1 | НОД-2 | НОД-3 | НОД-4 | НОД-5 | НОД-6 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|       | 0,10  | 1,00  | 0,22  | 0,75  | 0,00  | 0,10  |
| НОД-1 | 0,00  | 0,90  | 0,12  | 0,65  | –0,10 | 0,00  |
| НОД-2 | –0,90 | 0,00  | –0,78 | –0,25 | –1,00 | –0,90 |
| НОД-3 | –0,12 | 0,78  | 0,00  | 0,53  | –0,22 | –0,12 |
| НОД-4 | –0,65 | 0,25  | –0,53 | 0,00  | –0,75 | –0,65 |
| НОД-5 | 0,10  | 1,00  | 0,22  | 0,75  | 0,00  | 0,10  |
| НОД-6 | 0,00  | 0,90  | 0,12  | 0,65  | –0,10 | 0,00  |

Таблица 7

Оценка районов по показателю образования отходов

| Район | НОД-1 | НОД-2 | НОД-3 | НОД-4 | НОД-5 | НОД-6 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|       | 0,18  | 0,39  | 0,05  | 1,00  | 0,25  | 0,00  |
| НОД-1 | 0,00  | 0,21  | –0,13 | 0,82  | 0,07  | –0,18 |
| НОД-2 | –0,21 | 0,00  | –0,34 | 0,61  | –0,14 | –0,39 |
| НОД-3 | 0,13  | 0,34  | 0,00  | 0,95  | 0,20  | –0,05 |
| НОД-4 | –0,82 | –0,61 | –0,95 | 0,00  | –0,75 | –1,00 |
| НОД-5 | –0,07 | 0,14  | –0,20 | 0,75  | 0,00  | –0,25 |
| НОД-6 | 0,18  | 0,39  | 0,05  | 1,00  | 0,25  | 0,00  |

После того, как оценочные таблицы для отдельных показателей определены, необходимо найти суммарную оценку районов  $S_{ji}$ . Оценочная таблица заполняется посредством суммирования таблиц оценок по отдельным показателям. В таблице, содержащей суммарную оценку, рассчитывается графа "Итого" путем суммирования по столбцам оценок (табл. 8).

Полученные величины уже позволяют судить об относительной экологической безопасности районов (отделений), но для дальнейшего сопоставления и удобства работы их целесообразно нормировать.

Для этого следует их сначала преобразовать к неотрицательному виду по формуле:

$$Q_{ji} = S_{ji} - \min(S_{ji}), \quad (3)$$

где  $S_{ji}$  – суммарная оценка региона (отделения), полученная методом нормированного сравнения;  $\min(S_{ji})$  – минимальное значение среди полученных оценок.

После проведенных расчетов имеем следующие значения:

$$\text{НОД-1} = 0,18 + 7,38 = 7,56;$$

$$\text{НОД-2} = 9,30 + 7,38 = 16,68;$$

$$\text{НОД-3} = -5,34 + 7,38 = 2,04;$$

$$\text{НОД-4} = 8,82 + 7,38 = 16,20;$$

$$\text{НОД-5} = -7,38 + 7,38 = 0,00$$

$$\text{НОД-6} = -5,58 + 7,38 = 1,80.$$

Окончательное преобразование должно привести полученные оценки к измерению в шкале от 0 до 100. Это преобразование проводится по следующей формуле:

$$C_{ji} = \frac{S_{ji}}{\max_j(S_{ji})} * 100, \quad (4)$$

где  $\max(S_{ji})$  – максимальное значение среди полученных нормированных оценок.

После расчетов получаем оценки для рассматриваемых районов:

- оценка НОД-1 = 45;
- оценка НОД-2 = 100;
- оценка НОД-3 = 12;
- оценка НОД-4 = 97;
- оценка НОД-5 = 0;
- оценка НОД-6 = 11.

Результаты оценки для удобства и простоты представлены в виде диаграммы (рис. 1).

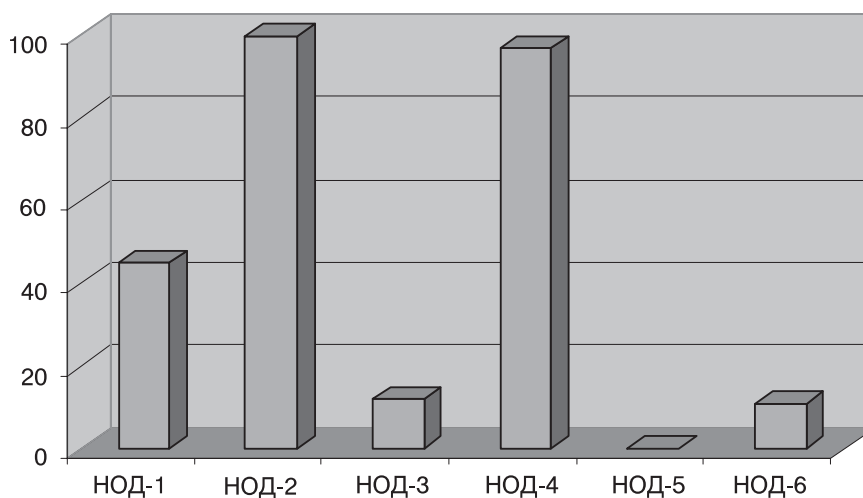


Рис. 1. Диаграмма сравнительной экологической безопасности районов

Таблица 8

Суммарная оценка районов по четырем показателям

| Район | НОД-1 | НОД-2 | НОД-3 | НОД-4 | НОД-5 | НОД-6 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| НОД-1 | 0,00  | 1,52  | -0,92 | 1,44  | -1,26 | -0,96 |
| НОД-2 | -1,52 | 0,00  | -2,44 | -0,08 | -2,78 | -2,48 |
| НОД-3 | 0,92  | 2,44  | 0,00  | 2,36  | -0,34 | -0,04 |
| НОД-4 | -1,44 | 0,08  | -2,36 | 0,00  | -2,70 | -2,40 |
| НОД-5 | 1,26  | 2,78  | 0,34  | 2,70  | 0,00  | 0,30  |
| НОД-6 | 0,96  | 2,48  | 0,04  | 2,40  | -0,30 | 0,00  |
| Итого | 0,18  | 9,30  | -5,34 | 8,82  | -7,38 | -5,58 |



Результаты применения двух методов ранжирования совпали. Наглядно видно, что самая неблагоприятная экологическая обстановка сложилась в НОД-2 и НОД-4. А самые благополучные районы с точки зрения экологии – это НОД-5 и НОД-6.

Для планирования природоохранных мероприятий необходимо выделять самые негативные районы с точки зрения загрязнения окружающей среды. Для этого можно использовать подход ранжирования регионов по набору показателей, характеризующих экологическую ситуацию.

Такое ранжирование районов позволяет опделить наиболее неблагоприятные районы, где

необходимо проводить экологические программы в первую очередь, чтобы снизить загрязнения окружающей природной среды не только подразделениями железнодорожного транспорта, но и другими предприятиями-загрязнителями разных отраслей экономики страны в целом.

Ранжирование территорий служит предпосылкой совершенствования механизма управления охраной окружающей среды на предприятии, имеет первостепенное значение для организации регионального управления в сфере природопользования и проведения природоохранных мероприятий по стабилизации и улучшению экологической и экономической ситуаций на территории регионов.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Рянский Ф.Н.** Эколого-экономическое районирование в регионе. Владивосток: Дальнаука, 1993. 154 с.
2. **Крылов В.К.** Охрана окружающей среды на транспорте: Учеб. пособие. М.: РГОГУПС, 2001. 200 с.
3. Охрана окружающей среды и экологическая безопасность на железнодорожном транспорте: Учебное пособие / Под ред. проф. Зубрева Н.И., Шарповой Н.А. М.: УМК МПС России, 1999. 592 с.
4. Менеджмент на транспорте: Учеб. пособие для

студ. высш. учеб. заведений / Н.Н. Громов, В.А. Персианова, 2-е изд., перераб. и доп. М.: Издательский центр “Академия”, 2006. 526 с.

5. Инженерная экология и экологический менеджмент: Учебник / М.В. Буторина, Л.Ф. Дроздова, Н.И. Иванов и др. / Под ред. Н.И. Иванова, И.М. Фаина. М.: Логос, 2004. 520 с.

6. Экология и экономика природопользования: учебник для студентов вызов, обучающихся по эк. специальностям / Под ред. Э.В. Гирусова, 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 591 с.

УДК 330.49.2

*Карпович О.Г., Шлафман А.И.*

### ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННО-ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Управление развитием промышленно-транспортного комплекса (ПТК) региона предполагает использование форм и методов согласования интересов между региональными органами управления и предприятиями ПТК, усиления взаимосвязи между использованием межрегиональных и внутрирегиональных материальных ресурсов и финансовых потоков, способов совершенствования механизма государственной поддержки социально-экономического развития субъектов РФ.

Управление развитием ПТК региона должно осуществляться с помощью широкого спектра различных стратегий, программ, конкретных действий и одноразовых мероприятий, посредством которых власть стремится стимулировать развитие

экономики региона, создать новые рабочие места, увеличить налоговую базу, расширить возможности для определенных видов экономической активности, а предприятия кластеров максимизировать собственную выгоду. Не умаляя значения первой функции, можно сказать, что функция экономического развития становится все более значимой, включая в себя вопросы формирования и развития инфраструктуры не только самого комплекса, но и региона в целом и преодоления возможных кризисных явлений.

Управление развитием ПТК региона – это управление взаимно согласованными программами (проектами) развития всех направлений деятельности данного комплекса в соответствии

с поддержанными приоритетами, федеральными и региональными интересами, принятыми к исполнению на законной или договорной основе, предусматривающими использование необходимых ресурсов, с определенными мерами и установленными сроками.

Все возможные методы воздействия на ход развития комплекса можно сформулировать как: создание в регионе благоприятных общих условий для развития деловой активности, регулирование деловой активности и прямой кооперации администрации региона и бизнеса. Реализация подходов к развитию ПТК может быть построена по следующим направлениям:

- 1) развитие ПТК за счет формирования общих условий бизнеса в регионе;
- 2) развитие ПТК региона за счет регулирования деловой активности;
- 3) развитие ПТК региона за счет прямой кооперации администрации и бизнеса.

Эти общие подходы определяют уровень, на котором принимается решение, и ответственность за их реализацию. Реализуя различные подходы на любом уровне происходит рост основных экономических показателей региональной экономики. Прирост ВВП, развитие инвестиционно-инновационного потенциала региона. Внешние и внутренние воздействия на деятельность ПТК региона должны иметь не односторонний, а взаимосвязанный характер. Так, при внедрении программ поддержки отдельных отраслей промышленности в регионе, должны быть реализованы программы по освоению новых источников ресурсов – развитие ресурсного потенциала региона, за счет привлечения инноваций.

Определение направлений развития ПТК региона подразумевает разработку последовательного взаимоувязанных планов по освоению индивидуальных особенностей региона предприятиями при поддержке соответствующих органов управления.

С нашей точки зрения среди возможных направлений развития ПТК региона основное внимание необходимо уделять следующим:

- поддержка и развитие системы транспортной инфраструктуры региона;
- поддержка и формирование межрегиональных транспортных коридоров как составного элемента функционирования ПТК;
- совершенствование правовой базы;
- развитие инвестиционного механизма поддержки ПТК региона;

• разработка программы поддержки малых предприятий как необходимого элемента эффективного функционирования кластеров в ПТК;

• создание свободных экономических зон как формы поддержки развития ПТК.

Выбор именно этих направлений не говорит о том, что остальные не заслуживают внимания. Данные направления являются приоритетными, поскольку организация работы в рамках этих направлений позволит повысить эффективность организации и функционирования регионального ПТК.

С этой целью необходимо более подробно рассмотреть, какого рода факторы и какие мероприятия лежат в основе данных направлений, а также кто является субъектом управления предполагаемыми изменениями.

1) *Поддержка и развитие системы транспортной инфраструктуры региона.*

Переход России к новому этапу социально-экономических преобразований требует уточнения приоритетов и выработки стратегии развития всей экономической инфраструктуры, в том числе транспортного комплекса страны. От даны приоритетов развития во многом зависит и развитие региональных транспортных комплексов.

Правительство РФ утвердило федеральную целевую программу “Модернизация транспортной системы России (2002–2010 гг.)”, где транспортная стратегия определена не внутренними проблемами транспорта, а приоритетами повышения экономического роста и качества жизни.

Большое внимание в этой программе уделено вопросам обеспечения единства экономического пространства страны, ускорению товародвижения, снижению удельных транспортных издержек в экономике, завершению формирования единой опорной транспортной сети без разрывов и “узких мест” в системе движения материальных потоков, ликвидации диспропорций в развитии транспортной системы в рамках отдельных регионов страны. В связи с этим, возникает необходимость изучения особенностей развития транспортного комплекса в рамках отдельно взятых регионов.

В решении социально-экономических задач каждого региона одна из главных ролей принадлежит транспортному комплексу. Как мы уже отмечали выше, транспортный комплекс региона представляет собой часть его логистической системы, в которую помимо логистических каналов (транспортных путей) включаются и логистические пункты перераспределения и обработки потоков, так называемые логистические центры.



Однако набора функций, затрагивающих вопросы обработки и перераспределения грузов в настоящий момент является недостаточным. В связи с этим появляется необходимость расширения данных функций и преобразования логистических центров в макрологистические структуры. Можно выделить следующие основные задачи формирования макрологистических структур с участием транспортного комплекса региона:

1) создание региональных систем материально-технического обеспечения предприятий транспорта основными видами материальных ресурсов. Особо следует выделить проблему формирования региональной системы снабжения муниципальных пассажирских предприятий для решения социальных задач транспортного обслуживания населения региона;

2) создание макрологистических систем управления работой транспортных узлов в регионе с участием автомобильного транспорта. В этих системах автомобильный транспорт является основным связующим звеном, обеспечивающим межвидовые перевозки и логистическое управление многоассортиментными материальными потоками в транспортных узлах;

3) формирование региональных товарораспределительных логистических центров (ТРЛЦ). В регионе обычно имеется достаточно много производителей, конечных и промежуточных потребителей, образующих рынок сбыта услуг ТРЛЦ. Эти компании заинтересованы как в транспортировке, так и других операциях физического распределения (консолидации, сортировке, погрузке-разгрузке, хранении и т.п.) на протяжении как можно большей части логистических цепей фирм-изготовителей товаров в регионе;

4) формирование региональных транспортных логистических структур в плане реализации Российской системы транспортно-экспедиционного обслуживания "Терминал", как супербазы развития региональных товарных рынков;

5) создание торгово-транспортных районных, городских и региональных логистических систем, в том числе по экспортно-импортным операциям.

Выделенные объекты логистического управления на региональном уровне должны быть подвергнуты системному анализу. В результате такого анализа определяются и уточняются цели функционирования логистической системы, ее организационно-функциональная структура, критерии и показатели эффективности функционирования, проблемы взаимодействия объектов

транспорта с объектами сфер производства и обращения в регионе.

Программа формирования региональной транспортной логистической системы (РТЛС) должна представлять собой скоординированный комплекс социально-экономических, производственных, научно-исследовательских и других программ, планов и мероприятий, увязанный по ресурсам, срокам и исполнителям, направленный на разработку и реализацию проблемы создания и развития эффективной системы транспортно-логистического обслуживания региона на базе современной концепции интегрированной логистики.

Основными целями такого рода программы должны являться:

- ♦ повышение качества транспортно-логистического обслуживания потребителей как внутри региона, так и вне его в пределах внутрирегиональной сети транспортных коммуникаций; приближение качества обслуживания к мировым стандартам;

- ♦ внедрение современных интегрированных логистических технологий управления региональными материальными и связанными с ними информационными и финансовыми потоками;

- ♦ развитие производственно-технической базы и инфраструктуры транспортного комплекса региона;

- ♦ решение социально-экономических задач развития региона за счет создания новых рабочих мест и увеличения поступлений в доходные части бюджетов субъектов РФ в регионе от функционирования РТЛС;

- ♦ развитие внешнеэкономических связей за счет привлечения иностранных инвестиций и партнеров в формируемую РТЛС и обеспечения высокого уровня транспортно-логистического обслуживания экспортно-импортных операций в соответствии с мировыми стандартами;

- ♦ формирование эффективной системы регулирования регионального рынка транспортно-логистического сервиса за счет создания центров сертификации услуг транспортно-логистических фирм и координации их работы с отделениями Российской транспортной инспекции, а также с другими органами лицензирования, надзора и контроля на транспорте.

Для реализации поставленных целей должно предусматриваться решение следующих задач:

- разработка и оптимизация организационно-функциональной структуры РТЛС в соответствии с выбранной целевой функцией;



- создание регионального и системы территориальных товарораспределительных логистических центров (ТРЛЦ), выполняющих следующие основные функции:

- согласование и координация стратегического и тактического логистического планирования и управления с органами исполнительной власти субъектов РФ в регионе;

- координация работы транспортных, логистических фирм и посредников;

- внедрение эффективной логистической технологии “just-in-time” в перевозочном процессе и операциях физического распределения;

- координация работ с региональными информационно-аналитическими центрами в плане информационного обеспечения работы РТЛС;

- унификация и стандартизация систем документации, используемых в логистическом процессе, широкое внедрение стандарта EDIFACT;

- сертификация транспортных и других логистических услуг в соответствии с отечественными и международными стандартами (в частности, серии ISO 9002);

- проведение контроля и инспектирования деятельности логистических предприятий, организаций и предпринимателей;

- подготовка и переподготовка персонала высшего и среднего менеджмента по логистике; координация обучающих программ по логистике;

- анализ и прогнозирование основных региональных грузо- и пассажиропотоков;

- мониторинг рынка транспортно-логистических услуг.

- развитие системы логистических фирм-посредников между изготовителями и потребителями продукции в регионе и за его пределами в части логистического управления региональными материальными потоками. Транспортно-логистические фирмы должны в перспективе стремиться к интеграции всего процесса управления материальными потоками за счет комплексного выполнения логистических функций и операций:

- перевозки;

- погрузки-разгрузки;

- затаривания

- упаковки, сортировки

- грузопереработки;

- консолидации и разукрупнения партий грузов;

- складирования и хранения;

- управления запасами грузов в складской сети;

- оптимальной маршрутизации перевозок;

- экспедиторского обслуживания;

- координации мульти- и интермодальных перевозок, операций таможенной обработки грузов;

- оптимального подбора подвижного состава для перевозок конкретных грузов;

- аренды и лизинга подвижного состава;

- рациональной загрузки порожних транспортных средств в попутном направлении и др.

- создание и развитие региональной терминальной сети, в том числе решение задач определения количества, дислокации и мощности:

- грузоперерабатывающих терминалов и мультимодальных терминальных комплексов;

- крупных высокомеханизированных терминальных комплексов многоцелевого назначения, отвечающих международным стандартам;

- специализированных терминальных комплексов с таможенной обработкой грузов.

- организация взаимодействия с международными, федеральными и региональными проектами и программами в части, касающейся логистики, в частности, программами: UNCTAD, TEDIM, TACIS-95, Программа информатизации транспорта России, Программа создания региональных информационно-аналитических центров (РИАЦ), Программы “Дороги России”, “Терминал” и др.

- создание макрологистических систем управления мульти- и интермодальными перевозками в транспортных узлах Северо-западного региона.

- создание региональных систем материально-технического обеспечения предприятий транспорта основными видами материальных ресурсов.

- разработка эффективной региональной системы автосервиса для отечественных и зарубежных перевозчиков; создание оптово-розничных товаропроводящих структур, баз и складов запасных частей, приближенных к основным магистралям, с реализацией логистических функций управления запасами и информационно-компьютерной поддержки через РИАЦ.

- дальнейшее углубление процесса контейнеризации перевозок. Создание контейнерных терминалов.

- создание при региональном и территориальных ЛЦ центров сертификации услуг транспортно-логистических фирм.

- оптимизация структур региональных дистрибутивных сетей для различных материальных потоков.

Основными ожидаемыми результатами от внедрения Программы являются:

- ♦ Развитие производительных сил региона за счет совершенствования и развития производственно-технической базы транспортного комплекса, создания и развития современных транспортных коммуникаций и транспортно-складской инфраструктуры.

- ♦ Решение социально-экономических задач региона, повышение уровня занятости населения региона за счет создания новых рабочих мест и привлечения инвестиций; увеличение поступлений в бюджеты субъектов РФ в регионе от функционирования РТЛС и расширения потребительского рынка транспортно-логистического сервиса.

- ♦ Повышение качества транспортно-логистического обслуживания потребителей, приближение качества обслуживания к мировым стандартам за счет внедрения современных- интегрированных логистических технологий и развития региональной производственно-технической базы транспортно-логистического сервиса.

- ♦ Развитие внешнеэкономических связей за счет привлечения иностранных инвестиций и партнеров в формируемую РТЛС и обеспечения высокого уровня транспортно-логистического обслуживания экспортно-импортных операций в соответствии с мировыми стандартами. Повышение конкурентоспособности российских перевозчиков и логистических фирм на мировом рынке интермодальных перевозок, осуществляемых через конкретный регион.

- ♦ Формирование эффективной системы мониторинга, контроля и регулирования регионального рынка транспортно-логистических услуг через систему территориальных логистических центров и центров сертификации услуг транспортно-логистических фирм под наблюдением органов исполнительной власти субъектов РФ в регионе.

- ♦ Уменьшение вредного воздействия транспорта на окружающую среду за счет рационального регулирования региональных материально-транспортных потоков, оптимальной маршрутизации перевозок, рационального выбора видов подвижного состава и технологии перевозок в соответствии с международными стандартами.

- ♦ Экономия материальных ресурсов и финансовых средств предприятий изготовителей и потребителей продукции как внутри региона так и за его пределами.

Таким образом, можно сделать вывод, что развитие транспортной инфраструктуры региона является одним из важнейших элементов функ-

ционирования промышленно-транспортного комплекса региона. Однако развитие ПТК в данном направлении выделяет приоритет транспортной составляющей, при этом не снижая значимости производственной составляющей ПТК.

2) *Развитие транспортных коридоров как фактор повышения качества транспортного обслуживания предприятий ПТК*

Территория нашей страны представляет собой большую площадь, в связи с чем достаточное количество сырья, материалов и других товарно-материальных ценностей проходит большое расстояние от места производства (добычи) до места потребления. В связи с этим в нашей стране внимание должно уделяться созданию так называемых транспортных коридоров. Развитие транспортных коридоров позволит объединить отдельные транспортные системы в единую для непрерывности процесса транспортировки грузов и пассажиров с целью уменьшения времени их доставки, стоимости и рисков сбой.

Однако в связи с особенностями и различиями в развитии транспорта в каждом регионе, его экономики и местной политики межрегиональное сообщение сталкивается с целым рядом препятствий в виде различия технических норм по подвижному составу, транспортным путям, габаритам и массе грузов, своеобразия нормативно-правовых требований и т.п. А это ведет к возникновению мест риска сбой и увеличению стоимости транспортировки. Все это привело к необходимости создания транспортных коридоров, т.е. совокупности магистральных транспортных коммуникаций с одинаковыми технико-эксплуатационными требованиями. В транспортных коридорах должны унифицироваться требования к транспортной инфраструктуре и параметрам транспортных средств, т.е. определяются общие требования к транспортным путям и средствам, искусственным сооружениям, информационным коммуникациям и сервисному комплексу. Эффективность работы сообщения в транспортных коридорах будет обеспечиваться едиными техническими требованиями, внедрением передовых технологий и созданием единого информационного пространства.

Развитию транспортных коридоров способствует проведение ряда научных конференций по данной проблематике. Например, в 2000г. состоявшаяся вторая Международная Евроазиатская конференция по транспорту определила конкретные пути выравнивания транспортных систем Востока и Запада, приняла решение о дальнейшей либерализации и гармонизации транспортных рынков

всех стран, развития интермодальных перевозок, преимущественном использовании имеющейся инфраструктуры, развитии информационно-логистических систем. Обращено внимание на важность и необходимость сочетания в международных транспортных коридорах (МТК) таких показателей как время доставки, стоимости доставки и качества обслуживания, упрощения пограничных процедур, рационального размещения объектов транспортной инфраструктуры, расширения логистики и мультимодальной транспортировки, экспедирования грузов, электронного обмена данными, ликвидации дискриминации перевозчиков, повышения безопасности и сокращения ущерба окружающей среды.

На решения и выводы данной конференции должны ориентироваться органы федеральной и

местных властей, поскольку только при их обоюдной поддержке возможно создания такого рода транспортных коридоров.

Транзитное сообщение позволяет эффективно использовать резервы провозных возможностей региональных транспортных систем, способствует их дальнейшему совершенствованию и воспроизводству, что в свою очередь стимулирует развитие транспортного машиностроения и обеспечивающих отраслей, способствует росту их производства, занятости населения в регионах. Следовательно, транзит необходимо рассматривать не только как часть бизнеса, вносящий свой вклад в валовой региональный продукт, но и как элемент международного позиционирования региона и страны в целом.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Лебедев В.Т.** Производительные силы и социальный прогресс. М.: Книга и бизнес, 1997. 172 с.
2. **Ходачек В.М.** Стратегическое планирование и государственное регулирование экономики на региональном уровне. СПб: Изд-во СЗАГС, 2000. 130 с.
3. **Цвиринько И.А.** Методология, методы и модели управления логистическими бизнес-процессами. СПб.: Изд-во СПбГИЭУ, 2003. 262 с.
4. **Чалов В.И.** Территориально-производственный комплекс: проблемы формирования и управления. М.: Мысль, 1983. 159 с.
5. **Гутман Г.В., Звягинцева О.П., Мироедов А.А.** Регион в формировании социального государства. М.: Финансы и статистика, 2005. 160 с.
6. **Добрецов Н.Л., Конторович А.Э., Коржубаев А.Г. и др.** Научные основы стратегии социально-экономического развития Сибири // Регион: экономика и социология. 2001. № 4. С. 55, 62–64.
7. **Дорогов Н.Н.** Государственное управление региональным хозяйством. Иваново: ИвГУ, 1998.
8. **Дыбская В.В.** Управление складом в логистической системе. М.: КИА центр, 2000. 205 с.
9. **Евстигнеева Л., Евстигнеев Р.** Глобализация и российские регионы // Проблемы теории и практики управления, 2003. № 1.

УДК 338.46.4(571.62)

*Калашникова И.В., Каменева В.В.*

### РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ

Становление и развитие гостиничного бизнеса в регионе тесно связано с состоянием туристской отрасли. Его географическое положение и состояние инфраструктуры являются детерминантами развития как въездного, так и выездного туризма.

Туристская отрасль Хабаровского края ориентирована на рынки стран Северо-Восточной Азии (главным образом это Китай, Япония, Республика Корея), а также обслуживание транзитного ту-

ристского потока, следующего через Хабаровск в европейскую часть Российской Федерации, на Камчатку, Байкал, Сахалин, в Якутию, в страны Европы. Турменю туристических компаний региона представлено более чем 45 маршрутами. Валовой доход туристской отрасли края составляет около 1–2,5% валового регионального продукта.

Туристская отрасль использует различные средства размещения: гостиницы, мотели, пансионаты, сезонные кемпинги, палаточные городки и

пр. Турагенты и туроператоры Хабаровского края в этих целях предпочитают гостиницы, суммарная прибыль которых по итогам 2007 г. составила 151,8 млн. руб.

Валовой доход гостиниц края в последние годы стабильно увеличивается (рис. 1). Так, если в 2000 г. выручка составила 195,3 млн. руб., то в 2003 г. она увеличилась в 2 раза, превысив 390 млн. руб. К 2006 г. доходы гостиниц возросли в 2,3 раза по сравнению с 2003 годом и составили 885,7 млн. руб. Основа этой тенденции увеличение тарифов ввиду стремительного роста затрат, связанных с производством гостиничных услуг. Если в 2000 году они составляли 145,7 млн. руб., то в 2003, 2006 гг. они составили 329,4 млн.руб. и 755,0 млн. руб. соответственно. При этом рентабельность гостиничного бизнеса снизилась с 25,4% в 2000 г. до 16,7% в 2006 г.

Туристский потенциал региона, по оценкам дальневосточных турагентов, используются не более, чем на 10%. По общему вкладу в экономику региона туризм может занимать более значительное место – до 10–15% в валовом региональном продукте. В сфере туризма могут успешно трудиться и получать достаточные доходы десятки тысяч че-

ловек. По мнению специалистов, создание одного рабочего места в базовой отрасли (а туризм может стать таковой) влечет за собой создание до 5 рабочих мест в сопутствующих отраслях, в том числе в гостиничном бизнесе. Согласно данным Росстата в 2003 году в гостиничной отрасли края были заняты лишь 1414 человек, в 2006 году – 2398 человек.

К 2007 году Хабаровский край насчитывал 95 средств размещения гостиничного типа, из которых 45% находятся в г. Хабаровске. Обеспеченность гостиничными местами г. Хабаровска в 1,9 раз превышает аналогичный показатель по краю и составляет в настоящее время 7,0 мест на тысячу жителей.

В 2006 г. услугами проживания в гостиницах Хабаровского края воспользовалось 379,2 тыс. человек, что на 15,0 тыс. человек больше, чем в предыдущем 2005 г. Численность граждан РФ, размещенных в гостиницах края, составила 351,3 тыс. человек (или 92,6%). Численность размещенных иностранных граждан – лишь 27,8 тыс. человек (6,6% по сравнению с 10,8% в 2005 г.). Следует отметить, что до 2004 г. включительно наблюдался устойчивый рост спроса на услуги гостиниц края со стороны иностранных клиентов.

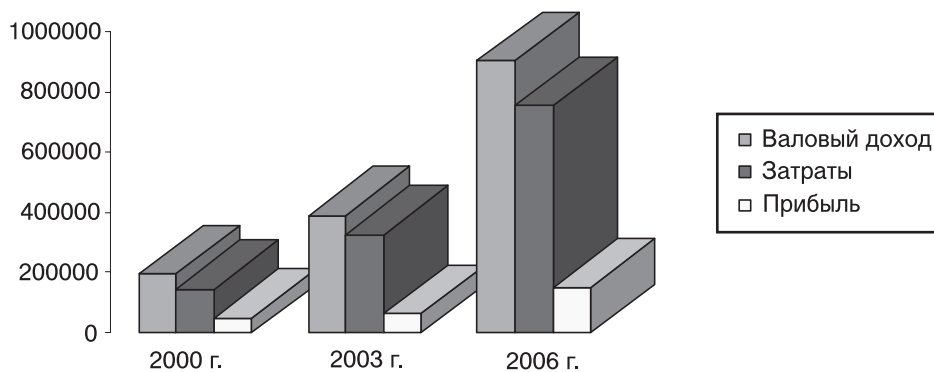


Рис. 1. Динамика затрат, валового дохода и прибыли гостиничной отрасли Хабаровского края

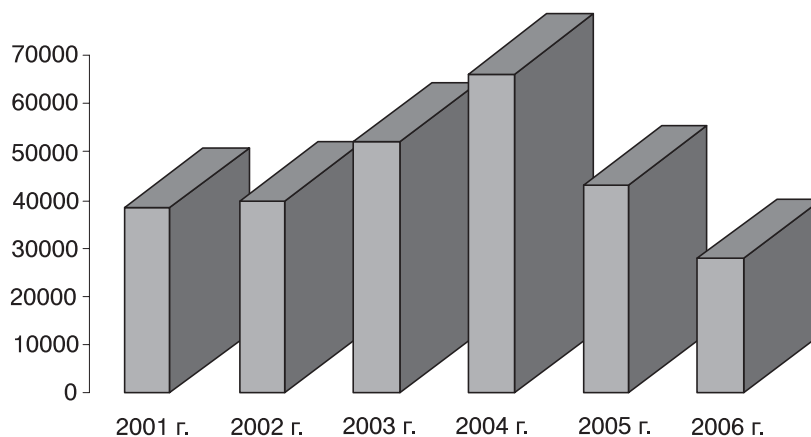


Рис. 2. Динамика спроса на услуги гостиниц со стороны иностранцев в 2001–2006 гг.

Лидирующее положение в этой группе всегда занимали граждане Китая, что объясняется наличием общей границы Хабаровского края и КНР. Устойчивый спрос на коллективные средства размещения гостиничного типа проявляли также туристы из Японии. Удельный вес китайских и японских туристов во въездном потоке края составляет 63% и 28,2 % соответственно.

Дифференциация клиентов, проживавших в гостиницах края в 2006 году, по целям пребывания представлена на рис. 3. Профессиональные и деловые цели обусловили проживание в гостиницах края 248,0 тыс. человек (65,4%); проведения досуга, рекреации и отдыха – 69,4 тыс. человек (18,3%); лечения и профилактики – 6,4%. Прочие цели размещения, связанные с частными поездками граждан, составили 9,8%.

Количество деловых поездок иностранных граждан в 2006 году примерно равно количеству поездок с целью проведения досуга и отдыха (11,5 тыс. и 11,1 тыс. человек соответственно). Структура клиентов гостиниц Хабаровского края отражает тенденции развития внутреннего и въездного туризма.

Сокращение потока иностранных туристов обусловлено, на наш взгляд, высокими ценами на гостиничные услуги в крае и в Хабаровске в частности. Проживание в стандартном одноместном номере в большинстве ведущих гостиниц Хабаровска обходится гостям от 2000 до 4000 рублей за сутки, что сопоставимо с мировыми ценами. Объем же и качество предоставляемых услуг при этом не отвечает требованиям стандартов мирового уровня. Из всех гостиниц края по новой системе классификации аттестованной является только гостиница “Интурист” (3 звезды).

Существует несколько причин, по которым гостиницы “не спешат” пройти аттестацию. Первая из них – ее дороговизна. Так, гостинице “Интурист” эта процедура обошлась в 150 ты-

сяч рублей. Кроме непосредственного вноса за сертификацию, необходимо оплатить работу членов аттестационной комиссии из Москвы, компенсировать стоимость пролета Москва – Хабаровск – Москва, командировочные, проживание и питание членов комиссии. Вторая причина – жесткие требования классификации. Даже такие гостиницы, как “Али” и бизнес-центр “Парус”, уже завоевавшие положительный имидж на рынке гостиничных услуг, оснащенные новейшим гостиничным оборудованием, по формальному признаку могут не соответствовать планируемой категории, а потому предпочитают оставаться без официального “звездного” статуса.

Большинство же предприятий гостиничного бизнеса не соответствуют требованиям, предъявляемым системой классификации. Их выполнение, как правило, сопряжено со значительными инвестициями, направленными на увеличение площади номеров, обеспечение резервного холодного и горячего водоснабжения, аварийного энергоснабжения, систем кондиционирования воздуха и т.д. Многие гостиницы располагаются в зданиях, износ которых составляет свыше 50 %, что актуализирует целый комплекс проблем, связанных с обновлением основных фондов гостиничного хозяйства. В этой связи необходимой становится разработка стратегических планов по аккумулярованию средств на реконструкцию и техническое переоснащение гостиничных предприятий.

В Хабаровском крае, как и во многих других дальневосточных регионах, практически отсутствуют предприятия, производящие специализированное оборудование и материалы, используемые в гостиничном бизнесе. Доставка такого рода товарной продукции из западных районов страны или из-за рубежа – мероприятие дорогостоящее, сопровождающееся ростом постоянных издержек и тарифов на услуги размещения.

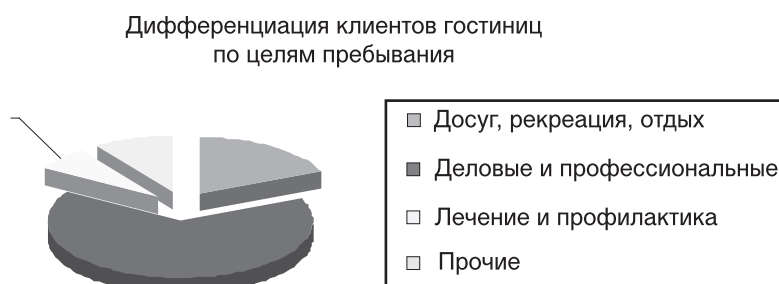


Рис. 3. Распределение размещенных граждан по целям пребывания



Несоответствие цены и качества, пожалуй, одна из наиболее важных проблем функционирования гостиничного комплекса Хабаровского края, требующая оперативного решения. Особенно “чувствительны” к этому вопросу японские туристы. По своей ментальности они достаточно экономны и при выборе гостиницы ориентируются, прежде всего, на уровень цен и соответствие потраченной суммы полученным в обмен услугам. Для людей много путешествующих не представляется затруднительным определить это соотношение. Общеизвестный факт для турагентов и туроператоров, что при выезде за границу японские туристы предпочитают останавливаться в гостиницах с уровнем сервиса, соответствующим 3, 4 звездам. Гостиничный сервис в Японии отличается повышенной приветливостью и всесторонним угождением клиенту. В сознании многих японцев этот уровень является стандартным, соответствие которому – необходимое условие функционирования любого предприятия сферы обслуживания, имеющего японских клиентов.

Высокие тарифы, устанавливаемые на гостиничные услуги, имеют двойственную природу. С одной стороны, это результат отсутствия конкуренции на рынке гостиничных услуг края. С другой – существуют объективные причины, обусловленные наличием инфляции предложения в экономике региона, а, следовательно, непрерывным ростом издержек в гостиничном хозяйстве. Сегодня его затраты имеют следующую структуру:

- энергоносители и водоснабжение – 34–37 %;
- заработная плата персонала и связанные с ней начисления – 27–32 %;
- эксплуатационные расходы – 12–14 %;
- административные расходы – 3–4 %;
- амортизационные отчисления – 3–4 %;
- содержание и ремонт оборудования – 3–4 %;
- маркетинговые исследования и реклама – 2–3 %;
- всевозможные арендные платежи – 1–2 % и др.

Энергоносители и водоснабжение – наиболее весомая часть в издержках гостиничного предприятия. Стоимость электроэнергии для хабаровских гостиниц на 40 % выше, чем, например, для гостиниц Москвы.

В 2007 году 1 квт\час для предприятий Москвы стоил 1,35 руб., для предприятий Хабаровска – 1,90 руб. Из-за суровых климатических условий отопительный сезон в Хабаровске продолжается

семь месяцев, а стоимость отопления – 601,69 руб. за 1 Гккл.

Значительную долю издержек составляют заработная плата и связанные с ней налоговые обязательства (27–32 %). И это объективно, поскольку услуги гостиничного хозяйства предполагают использование труда значительной численности персонала: от высококвалифицированных и высокооплачиваемых менеджеров и маркетологов до менее квалифицированных работников, занятых в контактной и вспомогательной службах предприятия.

Весомой статьёй издержек являются также эксплуатационные расходы на содержание номерного фонда. Они составляют в среднем до 12–14 % общего объема затрат гостиницы.

Проблемы сервиса в гостиничном комплексе Хабаровского края, как правило, являются порождением низкого уровня профессиональной подготовки кадров. В регионе практически отсутствует система подготовки работников сферы услуг младшего и среднего звена. Высшие учебные заведения региона готовят кадры по специальности “Социально-культурный сервис и туризм”. Однако выпускники, зачастую, не могут трудоустроиться по специальности, т.к. их подготовка не соответствует требованиям современного гостиничного бизнеса.

Практика, которую студенты проходят в гостиницах, обычно носит формальный ознакомительный характер. Более тесное сотрудничество ВУЗов и гостиниц в области подготовки кадров, обязательная производственная практика студентов в качестве горничных, дежурных и других работников обслуживающего персонала позволило бы гостиницам частично решать кадровую проблему, а студентам – зарекомендовать себя как потенциального успешного работника.

В перспективе приход на рынок гостиничных услуг края иностранных компаний значительно обострит проблемы, стоящие перед отраслью сегодня, обострятся многократно. Гостиничные предприятия экономически развитых стран работают, как правило, в рамках гостиничных цепей, или на основе франчайзинговых соглашений. Подобная деятельность предполагает обязательное выполнение гостиничных стандартов, разработанных головным предприятием, гарантирующих качество гостиничной услуги. Обладая значительными финансовыми средствами, иностранные гостиничные предприятия могут значительно повлиять на уровень цен на

услуги размещения, а, следовательно, и на доходность существующих гостиниц. Произойдет отток не только потенциальных клиентов, но и квалифицированного персонала. Решение проблем такого рода в сложившихся социально-экономических условиях в регионах российского Дальнего Востока возможно только при совместных усилиях гостиничных предприятий и администрации края.

В 2006 г. в Хабаровске была создана Ассоциация отельеров, поставившая своей основной целью объединение на добровольной основе компаний, осуществляющих свою деятельность в гостиничной сфере. Подобный вид сотрудничества независимых гостиниц широко распространен в США и Европе. Американская ассоциация гостиниц и мотелей (АН&МА), созданная в 1910 году, сегодня включает 8900 предприятий размещения с общей базой в 1,3 млн. гостиничных номеров. В 1989 г. основана Европейская ассоциация туроператоров, объединившая свыше 400 торговых организаций, отелей и ведущих туроператоров Европы.

Российский гостиничный бизнес также избрал путь объединения в общественные союзы. В настоящее время созданы ассоциации рестораторов и отельеров в Москве, Московской области, в Казани, Владивостоке и др. городах.

Сегодня членами Хабаровской Ассоциации отельеров являются 10 ведущих гостиниц края, 3 учебных заведения, участвующих в подготовке специалистов для туристической отрасли, и 4 компании, деятельность которых связана с поставками оборудования и материалов в т.ч. для гостиниц.

Основные задачи ассоциации можно свести к следующим:

• содействие созданию условий для эффективного функционирования системы гостиничной индустрии Хабаровского края;

• участие в подготовке решений по вопросам законодательного регламентирования деятельности в сфере гостиничных услуг;

• участие в разработке государственных программ развития гостиничной индустрии.

Эффективность деятельности Ассоциации отельеров можно повысить путем создания на ее базе постоянно действующего учебного центра (ПДУЦ) для младшего и среднего звена гостиниц края, а также курсов повышения квалификации для руководителей, что позволит регулярно проводить для членов ассоциации практические семинары по правовым, эконо-

мическим, финансовым вопросам, маркетингу, менеджменту, передовым гостиничным технологиям и т.п., а также организовать подготовку и переподготовку кадров на различных уровнях образования по профессиям гостинично-ресторанного и туристического бизнеса. В настоящее время необходимые знания можно получить, как правило, только в Москве или Санкт-Петербурге.

Для Ассоциации актуально создание юридической службы, которая поможет сообществу отельеров участвовать в разработке федеральных, региональных и местных правовых актов, отвечающих профессиональным интересам членов ассоциации, оказывать эффективную помощь членам Ассоциации в реализации нормативных актов, включая вопросы трудовых отношений, защищать права и интересы членов ассоциации в органах исполнительной власти всех уровней.

Совместная система бронирования, реклама, а также разработка и сопровождение компьютерных программ для предприятий-членов Ассоциации могут стать очередными этапами совместной деятельности независимых гостиниц.

Дальнейшая интеграция усилий членов ассоциации, а также расширение ее состава могли бы способствовать созданию в крае предприятий, производящих товары и материалы для гостиничной отрасли, что, несомненно, укрепило бы ее конкурентоспособность на фоне будущих изменений на рынке гостиничных услуг.

Будущее изменение конкурентной среды как следствие интеграции в мировую экономику уже сегодня ставит перед гостиницами Хабаровского края комплекс задач:

- повышение качества обслуживания на основе существующих и вновь разработанных стандартов;
- подготовка и привлечение квалифицированных кадров;
- реконструкция и техническое перевооружение номерного фонда;
- пересмотр ценовой политики.

Приведенные исследования показывают, что без решения этих задач совместными усилиями руководства гостиниц, учебных заведений и администрации края невозможно обеспечить конкурентоспособность гостиничной отрасли, что неизменно повлияет на общую инвестиционную и экономическую привлекательность региона.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Филлиповский Е.Е., Шмарова Л.В.** Экономика и организация гостиничного хозяйства. М.: Финансы и Статистика, 2003
2. **Браймер А.** Основы управления в индустрии гостеприимства. М.: Аспект Пресс, 1995.
3. **Папирян Г.А.** Менеджмент в индустрии гостеприимства. М.: Экономика, 1997.
4. Послание президента РФ Федеральному Собранию РФ 18 апреля 2002 г. "России надо быть сильной и конкурентоспособной" // Российская газета. 19 апреля. 2002.

УДК 336.02+336.22:352

*Гусарова В.Н.*

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ РЕГИОНАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Налоговая политика занимает центральное место в управлении финансами. В соответствии с законодательством РФ, налоговая политика проводится на федеральном, региональном и местных уровнях в пределах установленных для них компетенций.

Данное направление экономической политики региона является одним из важнейших, так как от эффективности налоговой политики зависит величина бюджетных доходов, а соответственно и расходов, возможность бизнеса финансировать инвестиции и т.д. В налоговой политике сталкиваются интересы государственного аппарата, предпринимателей и наемных работников, что предполагает выбор того или иного фискального курса, принципов налоговой политики [6].

Значимость проведения эффективной региональной налоговой политики можно продемонстрировать, проведя анализ структуры доходов консолидированных бюджетов регионов Северо-запада и выявив долю налоговых доходов (табл. 1).

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что у всех регионов Северо-запада, кроме Псковской области, доля налоговых доходов в структуре бюджетных доходов значительно превышает 50 %. При этом в таких регионах, как Республика Коми, Вологодская область, Ленинградская область, Мурманская область доля налоговых доходов в бюджетных доходах исходя из средних значений составляет более 70 %. Однако, во всех регионах прослеживается постоянное изменение доли налоговых доходов в доходах бюджета. Это связано с разными размерами финансовой помощи из федерального бюджета и меняющейся ролью неналоговых доходов. Все выше сказанное свиде-

тельствует о высокой зависимости региональных бюджетов от налоговых поступлений, а это, в свою очередь, предопределяет возможности финансирования бюджетных расходов, зависимость от помощи федерального бюджета, потребность в заемных источниках средств. Поэтому региональная налоговая политика должна быть взвешенной, научно обоснованной и системной.

В учебной литературе нет единого определения термина "налоговая политика", кроме того, обычно не учитываются особенности проведения налоговой политики на разных уровнях управления.

В работе М.В. Романовского, О.В. Врублевской сказано, что "налоговая политика государства отражает тип, степень и цель государственного вмешательства в экономику и изменяется в зависимости от ситуации в ней. Реализуется властями с помощью системы целенаправленных мероприятий, проводимых в области налогов и налогообложения" [4].

Н.Е. Заяц определяет ее, "как изъятие государством части совокупного общественного продукта на общественные нужды, мобилизация этих средств и перераспределение через бюджет" [3].

С.В. Барулин считает, что налоговая политика – это "комплекс стратегических и тактических мер в области управления налоговым процессом, проводимых государством в составе общей экономической политики и направленных на максимально возможную реализацию всех функций налогов в целях достижения определенного на данном этапе экономически или социально значимого эффекта (результата)" [2].

На основе анализа различных подходов к определению термина "налоговая политика" можно оп-

Таблица 1

Анализ доли налоговых доходов в структуре доходов  
консолидированных бюджетов регионов Северо-запада, %

| Регион                  | 2001 г. | 2002 г. | 2003 г. | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. | В среднем |
|-------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------|
| Республика Карелия      | 60      | 55,19   | 54,45   | 62,99   | 57,76   | 55,27   | 57,61     |
| Республика Коми         | 91,07   | 87,50   | 87,38   | 87,58   | 72,06   | 71,45   | 82,84     |
| Архангельская область   | 59,08   | 57,12   | 64,07   | 67,35   | 53,75   | 56,44   | 59,64     |
| Вологодская область     | 72,47   | 69,94   | 83,67   | 88,24   | 74,25   | 70,25   | 76,47     |
| Калининградская область | 63,77   | 61,61   | 65,06   | 70,81   | 54,37   | 53,61   | 61,54     |
| Ленинградская область   | 73,92   | 75,83   | 78,06   | 80,02   | 65,73   | 66,89   | 73,41     |
| Мурманская область      | 83,21   | 68,9    | 74,02   | 75,95   | 69,25   | 64,74   | 72,68     |
| Новгородская область    | 64,28   | 63,19   | 64,87   | 70,36   | 61,05   | 61,11   | 64,14     |
| Псковская область       | 49,65   | 41,47   | 48,01   | 57,72   | 44,03   | 45,73   | 47,77     |
| г. Санкт - Петербург    | 60,78   | 66,27   | 75,93   | 73,72   | 56,96   | 62,41   | 66,01     |



ределить, что это целенаправленная деятельность в области налогообложения, связанная с изъятием денежных средств в целях финансирования задач и функций государства и муниципальных образований. К особенностям региональной налоговой политики можно отнести ограниченный перечень налогов, инструментов реализации политики, зависимость от федерального уровня власти в части регулирующих налогов.

Полномочия региональных органов власти определяются в Налоговом и Бюджетном кодексах. К полномочиям региональных властей относятся:

1) **введение на территории региона налогов, относимых Налоговым кодексом к категории региональных;**

2) **установление ставок по региональным налогам в пределах, определенных Налоговым кодексом (в том числе дифференциация налоговых ставок для разных категорий налогоплательщиков);** установление дополнительных льгот по региональным налогам;

3) **установление сроков уплаты региональных налогов;**

4) **предоставление отсрочек, рассрочек, инвестиционных налоговых кредитов по налогам, зачисляемым в региональный бюджет.**

Таким образом, к инструментам региональной налоговой политики можно отнести: установление дифференцированных ставок, льгот, предоставление отсрочек, рассрочек, инвестиционных налоговых кредитов. Непосредственно используемый в конкретном регионе набор инструментов региональной налоговой политики определяется в областном законе о бюджете, региональных законах, определяющих дополнительные льготы, ставки по региональным налогам.

Анализ инструментов региональной налоговой политики, используемых регионами Северо-запада, проведенный на основе региональных законов, представлен в табл. 2.

Проведенный анализ показал, что все регионы используют на практике такие инструменты, как дифференцированные налоговые ставки и налоговые льготы. Это связано с поддержкой определенных отраслей экономики в регионах и проведением социальной политики. Остальные инструменты налоговой политики используются реже. Так, отсрочки (рассрочки) по уплате налоговых платежей предусматриваются только в Ленинградской, Псковской и Новгородской областях, инвестиционные налоговые кредиты – в Ленинградской, Новгородской областях и г. Санкт-Петербург.

Таким образом, имеющийся набор инструментов региональной налоговой политики не полностью востребован.

Одним из основных факторов, влияющих на формирование налоговой политики (на всех уровнях управления) является показатель налогового бремени (нагрузки).

Под налоговой нагрузкой понимается показатель совокупного воздействия налогов на экономику страны в целом, на отдельных хозяйствующих субъектов или на одного налогоплательщика [5].

Налоговая нагрузка – обобщенная характеристика налоговой системы страны, указывающая: на действие, которое налоги оказывают на положение налогоплательщиков.

В настоящее время в экономической и монографической литературе предлагаются разные методики расчета налоговой нагрузки. Так, В.Г. Пансков определяет ее как долю налогов в

Таблица 2

**Инструменты региональной налоговой политики, используемые региональными властями Северо-Запада**

| Регион                  | Дифференцированные ставки | Льготы | Отсрочки (рассрочки) | Инвестиционные налоговые кредиты |
|-------------------------|---------------------------|--------|----------------------|----------------------------------|
| Республика Карелия      | +                         | +      |                      |                                  |
| Республика Коми         | +                         | +      |                      |                                  |
| Архангельская область   | +                         | +      |                      |                                  |
| Калининградская область | +                         | +      |                      | +                                |
| Ленинградская область   | +                         | +      | +                    |                                  |
| Мурманская область      | +                         | +      |                      |                                  |
| Псковская область       | +                         | +      | +                    |                                  |
| Новгородская область    | +                         | +      | +                    | +                                |
| г. Санкт - Петербург    | +                         | +      |                      | +                                |



выручке [5], в других работах рассматривается соотношение уплаченных налогов и чистой прибыли, ряд экономистов определяют налоговую нагрузку как соотношение уплаченных налогов и добавленной стоимости.

Так же спорным является и вопрос включения налогов в состав “уплаченных”. В ряде работ в данную группу относятся все уплачиваемые налоги (т.е. налоги, по которым объект хозяйствования является налогоплательщиком), другие авторы считают, что в данную категорию необходимо включать только прямые налоги, уплачиваемые налогоплательщиком, третья группа экономистов считает, что при расчете налоговой нагрузки должны учитываться все уплачиваемые и перечисляемые налоги (включая НДС).

В дальнейшем нами при расчете налоговой нагрузки будут учитываться прямые и косвенные налоги, по которым субъект хозяйствования признается налогоплательщиком, а так же будет определяться соотношение между суммой уплаченных налогов и добавленной стоимостью.

При формировании региональной налоговой политики региональные власти должны отталкиваться от установленных полномочий по управлению налогами, приемлемого уровня налоговой нагрузки.

В разное время учеными делались попытки определить приемлемый уровень налоговой нагрузки. В данном случае “приемлемость” должна исходить из того, что собранные налоги должны соответствовать потребности государства в финансировании расходов, а, с другой стороны, налогообложение должно считаться с последствиями (у налогоплательщиков должны оставаться средства для финансирования своего развития).

Ф. Юсти указывал, что бюджет страны не должен расходовать более 1/6 части национального дохода, А. Бифельд считал пределом изъятия четверть дохода, А. Гок считал невозможным установление единого показателя налоговой нагрузки [Пансков, 253].

В соответствии с действующим налоговым законодательством региональные органы власти имеют следующие полномочия:

1) **устанавливать пониженные ставки по налогу на прибыль организаций** в части налога, зачисляемого в региональный бюджет, при этом ставка может быть понижена максимум на 4 %;

2) **устанавливать дифференцированные ставки по налогу на имущество организаций**, при этом ставка не может быть выше 2,2 %, минимальный предел не установлен;

3) **увеличивать (уменьшать) ставки транспортного налога**, установленные Налоговым кодексом не более чем в 5 раз;

4) **уменьшать ставку по налогу, уплачиваемому при применении Упрощенной системы налогообложения**, максимум на 10 %.

Как показал проведенный нами анализ, все регионы Северо-запада используют такой инструмент налоговой политики как дифференцированные налоговые ставки, однако в регионах отсутствует методическое обеспечение использования данного инструмента, то есть нет никаких установленных правил каким образом определяется ставка для разных отраслей. Наличие общей методики является необходимым, так как она должна обосновывать принятые решения по снижению ставок до определенного уровня для разных отраслей промышленности.

Нами был проведен анализ налоговой нагрузки для отраслей промышленности Псковской области, результаты анализа представлены в табл. 3.

Проведенный анализ показал, что в целом по обрабатывающим отраслям промышленности налоговая нагрузка в Псковской области составляет 34,86 % и 34,82 % в 2005 и 2006 гг. соответственно. Наименьшая налоговая нагрузка в пищевой промышленности (29,53 % и 29,54 % в 2005 и 2006 гг. соответственно), максимальная налоговая нагрузка в деревообрабатывающей отрасли (35,37 % и 35,30 % в 2005 и 2006 гг. соответственно). Следует

Таблица 3

Динамика налоговой нагрузки по отраслям промышленности Псковской области

| Отрасль промышленности           | 2005 г. | 2006 г. |
|----------------------------------|---------|---------|
| Пищевая                          | 29,53   | 29,54   |
| Текстильная                      | 33,44   | 34,11   |
| Деревообрабатывающая             | 35,37   | 35,30   |
| Целлюлозно-бумажная              | 34,07   | 34,87   |
| Металлургия                      | 33,76   | 35,44   |
| Итого по обрабатывающим отраслям | 34,86   | 34,82   |

отметить, что за анализируемый период показатель налоговой нагрузки в разрезе отраслей изменялся незначительно, что связано с неизменным набором используемых инструментов в рамках региональной налоговой политики.

Проведенный нами анализ налоговой нагрузки по субъектам малого бизнеса, применяющим Единый налог на вмененный доход, показал, что в данной сфере показатель налоговой нагрузки имеет существенное колебание. Минимальное значение показателя по деятельности, связанной с ремонтом, техническим обслуживанием и мойкой автотранспортных средств (5,05 %), максимальное значение – автотранспортные услуги (15,71 %). Таким образом, минимальное и максимальное значение показателя налоговой нагрузки отличаются примерно в 3 раза, что, на наш взгляд, недопустимо.

Для приведения показателя налоговой нагрузки по видам деятельности, переведенным на ЕНВД, нами предлагается определять значение коэффициента  $K_2$  исходя из двух критериев:

1) критерия, характеризующего особенности ведения каждого вида деятельности (рентабельность деятельности);

2) показателя налоговой нагрузки, имеющего равные значения для разных видов деятельности (исключение может составлять ситуация, когда определенные виды деятельности поддерживаются особо).

Налоговая нагрузка при применении ЕНВД может быть рассчитана следующим образом.

$$НН_{ЕНВД} = \frac{ЕНВД + Нзп}{ДС} \quad (1)$$

где  $НН_{ЕНВД}$  – налоговая нагрузка по Единому налогу на вмененный доход; ЕНВД – сумма Единого налога на вмененный доход; Нзп – взносы на обязательное пенсионное страхование, уплаченные налогоплательщиком; ДС – величина добавленной стоимости.

Или:

$$НН_{ЕНВД} = \frac{(БД * ФП * K_1 * K_2 * 0,15) + Нзп}{ДС} \quad (2)$$

где  $НН_{ЕНВД}$  – налоговая нагрузка по Единому налогу на вмененный доход; БД – размер базовой доходности, установленный Налоговым кодексом РФ; ФП – величина физического показателя у налогоплательщика;  $K_1$  – коэффициент – дефлятор, отражающий темп роста потребительских цен в стране и устанавливаемый Правительством РФ;  $K_2$  – коэффициент, устанавливаемый местными

органами и отражающий специфику ведения деятельности в данном муниципальном образовании; 0,15 – ставка по Единому налогу на вмененный доход в долях единиц; Нзп – взносы на обязательное пенсионное страхование, уплаченные налогоплательщиком; ДС – величина добавленной стоимости.

При этом значение  $(БД * ФП * K_1 * K_2)$  должно быть максимально приближено к реальной прибыли налогоплательщиков, применяющих ЕНВД. Значение прибыли может быть получено из показателей рентабельности деятельности.

$$R = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Затраты}} \quad (3)$$

где  $R$  – рентабельности.

Затраты – сумма затрат

$$\text{Прибыль} = \text{Затраты} * R \quad (4)$$

$$(БД * ФП * K_1 * K_2) = \text{Затраты} * R \quad (5)$$

$$K_2 = \frac{\text{Затраты} * R}{БД * ФП * K_1} \quad (6)$$

С 2009 г. региональным властям разрешено снижать ставку по единому налогу, уплачиваемому при применении Упрощенной системы налогообложения. На наш взгляд, при установлении конкретных ставок так же должно учитываться целевое значение налоговой нагрузки.

$$\text{Единый налог} = (\text{Доходы} - \text{Расходы}) * \text{ставку} \quad (7)$$

Или:

$$\text{Единый налог} = \text{Прибыль} * \text{ставку} \quad (8)$$

$$\text{Прибыль} = \text{Затраты} * R \quad (9)$$

Исходя из заданного значения налоговой нагрузки получаем:

$$НН = \frac{\text{Затраты} * R * \text{ставка}}{ДС} \quad (10)$$

Отсюда:

$$\text{ставка} = \frac{ДС * НН}{\text{Затраты} * R} \quad (11)$$

В данной статье нами не предлагается конкретный размер налоговой нагрузки, который следует использовать в приведенных формулах. По нашему мнению, размер налоговой нагрузки должен отражать экономическую ситуацию в стране, регионе, особенности бюджетной и налоговой политики государства, региона, муниципального образования. Однако предложенные формулы позволят более обоснованно устанавливать размер корректирующего коэффициента ( $K_2$ ) и размер ставки по налогу, уплачиваемому при применении Упрощенной системы налогообложения.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговый кодекс РФ, части 1 и 2.
2. **Барулин С.В.** Теория и история налогообложения: учеб. пособие. М.: Экономистъ, 2006. 319 с. (Homo faber).
3. **Заяц Н.Е.** Теория налогов: Учеб. / Н.Е. Заяц. Мн.: БГЭУ, 2002. 220 с.
4. Налоги и налогообложение. 5-е изд. / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. Спб.: Питер, 2006. 496 с.: ил. (Серия “Учебник для вузов”).
5. **Пансков В.Г.** Налоги и налогообложение в Российской Федерации: Учебник для вузов. 6-е изд., доп. и перераб. М.: Международный центр финансово-экономического развития, 2004. 576 с.
6. **Фетисов В.Д.** Бюджетная система Российской Федерации: Учебн. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2003. 367 с. (Серия Профессиональный учебник “Финансы”).
7. Официальный сайт Госкомстата РФ // [www.gks.ru](http://www.gks.ru).

УДК 330.322.1

*Маммаев Р.А., Шлафман А.И.*

## ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ КОМПЛЕКСАМИ

Реализация сравнительных преимуществ, превращение их в конкурентные преимущества региональной экономики осуществляются прежде всего через структурно-территориальную политику. Речь идет о том, что бы преимуществам структуры размещения экономических ресурсов соответствовала структура производства в целом и промышленного производства в частности. Данное положение может быть рассмотрено на основе использования теории территориально-производственных комплексов (ТПК). Однако современные условия экономической стабилизации диктуют необходимость пересмотра и изменения существующих принципов и методов управления вышеуказанными комплексами.

Сложившееся положение объясняется как сложностью проблем формирования ТПК, так и попытками “вписать” ТПК в сложившиеся уже системы или отраслевого или территориального управления, организации функционирования их в рамках действующего хозяйственного механизма. Однако внедрение одновременно и межотраслевой и региональной формы общественного производства требует более высокого уровня организации. При этих условиях возможно смягчение объективных межотраслевых противоречий и противоречий между отраслевыми и территориальными органами управления, подчинение интересов всех участников создания ТПК решению конкретной региональной проблемы и тем самым обеспечение повышенной эффективности использования всех видов ресурсов, гармонического формирования

ТПК и полной реализации преимуществ этой прогрессивной формы организации производительных сил.

Рациональное управление территориально-производственными комплексами – одна из наиболее актуальных для народного хозяйства задач. Это часть более общей задачи развития экономики государства – совершенствования планирования, управления и хозяйственного механизма. Недостаточность опыта, сложность и ответственность решения обуславливают необходимость проведения серьезного исследования ТПК с различной производственной структурой и условиями регионов формирования.

Получив признание как элемент народного хозяйства, ТПК продолжает активно изучаться, исследоваться как теоретически, так и практически.

В научной литературе имеется большое количество определений ТПК, высказанных, например, Э.Б. Алаевым [1], В.В. Кистановым, Н.Н. Некрасовым, А.Е. Пробстом, Т.А. Семушкиным, Е.Д. Силаевым [3], Н.И. Шрагом [6] и др. Если отвлечься от различий в формулировках разных авторов, то в обобщенном виде ТПК определяется как сочетание взаимоувязанных предприятий, производств, отраслей. К числу основных признаков ТПК исследователи относят производственные и экономические связи, наличие дополнительного экономического эффекта за счет комплексности и пропорциональности производств на данной территории, оптимизации сочетания отраслей и производств.

Заслуживает, на наш взгляд, внимания определение, данное Н.Н. Колосовским [6]. Под этим термином, по его мнению, следует подразумевать взаимообусловленное (соподчиненное) сочетание производственных предприятий и селитбы (населенных мест) либо на ограниченной территории (локальные комплексы), либо на территории экономического района или подрайона (районные комплексы). Не следует называть комплексом простое сосуществование предприятий, которое лучше именовать группировкой. При условии глубоких технологических связей комплекс может переходить в форму комбината.

Академик Н.Н. Некрасов [3] считает, что территориально-производственный комплекс представляет собой высокоэффективное сочетание предприятий одной или нескольких отраслей специализации, размещаемых в пределах экономического района, союзной или автономной республики, области, края и использующих в основном их производственную и социальную инфраструктуру.

Наиболее содержательная формулировка ТПК, по нашему мнению, принадлежит коллективу новосибирских ученых Института экономики и организации промышленного производства СО АН РФ: “Под крупным территориально-производственным комплексом... подразумевается планоформируемая, пропорционально развивающаяся совокупность устойчиво взаимосвязанных объектов отраслей народного хозяйства (промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт, непродовольственная сфера), которые созданы для совместного решения одной или нескольких крупных народнохозяйственных проблем, сконцентрированы на относительно ограниченной и обязательно компактной (неразобщенной) территории, обладающей таким набором и размерами ресурсов, которые достаточны для участия ТПК в решении крупных народнохозяйственных проблем, обеспечивают не только эффективное (с позиции народного хозяйства страны) использование местных и получаемых извне ресурсов, но и охрану окружающей среды и воспроизводство естественных ресурсов; обслуживаются единой инфраструктурой”.

Любое определение ТПК, данное с позиции только одной науки, например экономической географии или региональной экономики, не может полностью охарактеризовать это сложное социально-экономическое формирование и поэтому является условным.

В приведенных определениях ТПК, на наш взгляд, преувеличивается роль территории как таковой и в тоже время слабо представляется целевая направленность ТПК, которая, исходя из общественных потребностей, в каждом конкретном случае реализуется с помощью различных сочетаний конкретных ресурсов, имеющихся и применяющихся в той или иной степени на данной территории. При этом все большее значение приобретают межрегиональные связи развивающихся ТПК.

Территориально-производственный комплекс (ТПК) – это объединение на ограниченной территории предприятий, связанных между собой по принципу технологической цепочки, т.е. в одном районе группируются предприятия, выполняющие последовательные производственные стадии в выпуске определенной продукции (от добычи сырья до производства готового продукта). ТПК включает производственную и социальную инфраструктуру. Промышленный узел (ПУ), как правило, составная часть ТПК, которая вместе с тем не всегда обладает набором всех его признаков.

Для ТПК, формируемых в районах нового освоения, исключительно важную роль играет инфраструктура (производственная и социальная). Практика свидетельствует, что именно создание полноценной инфраструктуры позволяет получать запланированную отдачу от затрат, произведенных на создание производительных сил. Инфраструктура возникает в результате общественного разделения труда и появления совокупности отраслей, на основе отпочкования, обособления функций обслуживания производственных и социальных потребностей. Основные социально-экономические преимущества формирования ТПК во многом зависят от создания единой эффективной инфраструктуры.

Таким образом, мы будем придерживаться следующего определения территориально-производственного комплекса: “Под ТПК следует понимать сочетание взаимосвязанных, планомерно и пропорционально развивающихся и взаимодействующих производств отраслей народного хозяйства и обеспечивающих их инфраструктуру, призванных выполнить на конкретной территории определенную целевую программу”.

Вместе с тем в рамках данного исследования возникает необходимость проведения типологии территориально-производственных комплексов, которая представлена в табл. 1.

Таблица 1

Типология территориально-производственных комплексов

| Признак классификации          | Типы ТПК               |                       |                                  |                        |                   |
|--------------------------------|------------------------|-----------------------|----------------------------------|------------------------|-------------------|
| Этап жизненного цикла ТПК      | Нарождающийся комплекс | Растущий комплекс     | Стабильно развивающийся комплекс | Увядающий комплекс     |                   |
| Темп развития комплекса        | Кризисный комплекс     |                       | Депрессивный комплекс            | Стабильный комплекс    |                   |
| Объемы и характер производства | Кризисный комплекс     | Депрессивный комплекс | Стабильный комплекс              | Перспективный комплекс | Растущий комплекс |

Проведение классификации комплексов связано прежде всего с тем, что на настоящий момент времени место и роль ТПК как в национальной, так и в региональной системе экономических отношений изменились. Если раньше развитие региональной экономики строилось вокруг такого рода комплексов, то за последние два десятилетия хозяйственные связи разрушились, многие предприятия сменили собственника, вид деятельности и своих поставщиков и покупателей. Поэтому сейчас актуально классифицировать ТПК по степени их развития, по стабильности их функционирования и некоторым другим факторам. Именно с этим связан выбор указанных в таблице признаков классификации.

Такой признак как *этап жизненного цикла ТПК* показывает насколько давно был создан конкретный территориально-производственный комплекс, насколько сильно сложились связи между функционирующими в его рамках предприятиями. Во многом тип ТПК зависит от новизны его продукции и стадии ее жизненного цикла.

Такие признаки как *темп развития комплекса* и *объемы и характер производства* отражают степень его развития в настоящих условиях хозяйствования.

Функционирование ТПК на современном этапе основано на деятельности промышленных предприятий, поскольку привлечение ресурсов в промышленность дает более эффективные результаты (по срокам окупаемости, рентабельности инвестиций и т.д.), чем в другие отрасли, к примеру, в сельское хозяйство.

Как элемент региональной экономики ТПК по сравнению с отраслями народного хозяйства имеет

свои характерные особенности. Он позволяет с наибольшей эффективностью для экономики решать такие вопросы, как: комплексное использование природных ресурсов в данном районе; рациональное применение трудовых ресурсов; более эффективное использование единой строительной базы и единой транспортной системы района; обеспечение необходимого развития социальной инфраструктуры; создание рациональных условий для повышения жизненного уровня населения; лучшее решение проблем воспроизводства и охраны окружающей среды на данной территории.

Это не снижает значения отраслей для народного хозяйства, тем более что отрасли, как часть единого воспроизводственного механизма, значительно лучше решают целый ряд очень важных вопросов, таких, как: разработка и внедрение новейших достижений научно-технического прогресса; специализация; концентрация производства; совершенствование его организации; и многие другие. Однако ТПК на современном этапе развития общества проявляют свои преимущества в решении ряда вопросов, особенно тех, которые начинают лимитировать народное хозяйство, что привлекает к ним внимание ученых и специалистов из различных органов планирования и управления общественным развитием.

Ядро ТПК составляет группа отраслей народнохозяйственной специализации, которая и определяет место комплекса в территориальном разделении общественного труда как крупного экономического района, так и страны. ТПК включают также предприятия, которые специализируются на производстве продукции, дополняющей его производственный профиль.



Совокупность предприятий разных отраслей дает возможность более полно и эффективно использовать трудовые ресурсы, инфраструктуру, энергетическую и строительные базы, транспорт и социально-культурные объекты. Кроме того, организация территориально-производственных комплексов существенно уменьшает протяженность коммуникаций, которые сокращаются на 20 % и примерно на 10 % уменьшаются сроки строительства, а это дает большой экономический

эффект по сравнению со строительством разрозненных предприятий.

Структурные преобразования в экономике страны, происходившие последние три десятилетия, происшедшие в немалой степени под воздействием политических факторов, привели к изменениям в формировании и управлении территориально-производственными комплексами. Этапы этих изменений с момента возникновения теории ТПК по настоящее время представлены в табл. 2.

Таблица 2

**Различия в подходах к управлению территориально-производственными комплексами**

| Этап             | Структура                                                              | Цели                                                            | Задачи                                                                                                                             | Принципы                                                           | Органы управления                                                                                         | Методы управления                                                                        | Недостатки и преимущества                                                                                                 |
|------------------|------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Централизованный | Взаимосвязь производственных предприятий с обслуживающим производством | Развитие новых регионов и их социально-экономического положения | - освоение новых территорий;<br>- оптимальное размещение производственных сил региона                                              | Централизованного управления (распределения ресурсов и полномочий) | Специальный орган, координирующий планы работ министерств и региональных властей                          | Преобладание административных методов (централизованное управление, Госплан)             | “+” Централизованное планирование развития народного хозяйства<br>“-” Отсутствие логистического обеспечения               |
| Переходный       | Единые самостоятельные предприятия                                     | Получение максимальной прибыли                                  | - выживание отдельных предприятий и отраслей народного хозяйства;<br>- сохранение производственного и технологического потенциалов | Децентрализации и самостоятельности                                | Отсутствие единых органов управления                                                                      | Экономические методы управления и наличие т.н. “теневых” методов управления              | “+” Самостоятельный поиск источников получения дохода, выбор поставщиков<br>“-” конкуренция, повышение риска деятельности |
| Стабилизационный | Интеграция науки и производства                                        | Преодоление технологической отсталости                          | - минимизация общих издержек предприятий комплекса;<br>- формирование межрегиональных контактов                                    | Взаимодействия и независимости                                     | Отсутствие единых органов управления. Наличие гос. регулирования в рамках региональной стратегии развития | Преобладание экономических методов управления при ограниченной государственной поддержке | “-” Отсутствие логистического обеспечения, неопределенность ситуации                                                      |

Окончание табл. 2

| Этап             | Структура                           | Цели                                              | Задачи                                                                                                 | Принципы                                                     | Органы управления                                                                                             | Методы управления                                                                     | Недостатки и преимущества                                                                     |
|------------------|-------------------------------------|---------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| Инфраструктурный | Система промышленности и транспорта | Оптимальное обслуживание потребностей предприятий | - развитие инновационного потенциала региона;<br>- построение новой системы перераспределения ресурсов | Интеграции (формирование общих целей и направлений развития) | Отсутствие единых органов управления. Система мотивации предприятий для присоединения в региональный комплекс | Преобразование экономических методов управления при государственном администрировании | “+” Повышение надежности коммуникаций, полное использование экономического потенциала региона |

### Этап 1. Централизованный

Основной характерной чертой данного этапа является то, что в данный период времени теория территориально-производственных комплексов стала бурно развиваться, не смотря на то, что начало развития положили еще в 30-х годах ученые Александров и Колосовский. Данное развитие было обусловлено развитием территории Советского Союза и освоением новых земель.

Характерным является тот факт, что развитие ТПК в этих условиях проходило в условиях плановой экономики, в рамках которой все виды ресурсов распределялись централизованно. Это, во-первых, облегчало создание таких больших комплексов, позволяющих объединить различного рода отрасли народного хозяйства, а, во-вторых, обеспечивало процесс их эффективного функционирования за счет распределения поставщиков ресурсов и потребителей их продукции.

Однако в связи с переходом к рыночной системе хозяйственных отношений целостность функционирования территориально-производственного комплекса стала нарушаться за счет разрушения хозяйственных предприятий внутри ТПК. Поэтому перед предприятиями комплексами встала проблема поиска самостоятельных путей обеспечения собственного функционирования необходимыми ресурсами. Эта причина легла в основу выделения следующего этапа развития ТПК.

### Этап 2. Переходный

Основными особенностями функционирования предприятий в данный период времени были

выживание отдельных предприятий и отраслей народного хозяйства и сохранение их производственного и технологического потенциалов. Это было связано с тем, что многие предприятий технологических цепочек либо прекратили свое функционирование, либо взаимодействие с ними не было целесообразным.

Формально предприятия оставались действовать в рамках отдельных территориально-производственных комплексов, однако сами ТПК уже не представляли собой единого хозяйствующего механизма.

Но, не смотря на разрозненность деятельности предприятий, такая форма функционирования позволила сохранить производственный потенциал многих российских промышленных предприятий, а также адаптировать их деятельность под существующие условия функционирования, главным критерием которых было извлечение собственной выгоды и повышение прибыли.

Надо отметить, что органическое взаимодействие структурных элементов ТПК было нарушено, так как почти все предприятия преобразованы в акционерные общества и старались получить наибольшую выгоду только для себя.

Вместе с тем, с развитием и стабилизацией рыночных отношений в России такая форма организации деятельности предприятий комплекса перестала повышать эффективность предпринимательской деятельности. Появились новые подходы к управлению предприятиями, усилилась конкуренция, предприятия стали искать новые подходы к повышению своей конкурентоспособности и



удержанию своих потребителей. В связи с этим потребовались новые условия функционирования ТПК, что обусловило выделение следующего этапа.

### *Этап 3. Стабилизационный*

На первый план выходит получение предприятиями конкурентных преимуществ на рынке. Основным из которых является обновление основных фондов (в особенности оборудования) для преодоления технологической отсталости. Также характерной чертой данного этапа является обратное объединение предприятий в технологические цепочки, которое было нарушено переходом к рыночным отношениям.

Однако в данный момент времени объединение происходило с точки зрения экономической целесообразности взаимодействия, а также в рамках предела собственности для более полного влияния на управленческие решения предприятий. Эти факторы проявились в создании большого количества вертикально- и горизонтально-интегрированных структур (в форме холдингов, финансово-промышленных групп и т.д.).

За счет такого объединения снижались транзакционные издержки, издержки производства, что позволяло повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Также в это время стали внедряться новые системы управления как предприятием в целом, так и качеством продукции, в основу управления ложились научно обоснованные принципы и методы управления, однако с течением времени такое взаимодействие начало исчерпывать себя и появилась необходимость поиска новых путей повышения конкурентоспособности не просто отдельных предприятий, но и их объединений в целом, в том числе и на уровне региона. Эти причины обусловили выделение следующего этапа развития территориально-производственных комплексов.

### *Этап 4. Инфраструктурный*

В настоящий момент времени необходимо решить ряд задач, заключающихся в повышении производственного потенциала региона для привлечения дополнительных ресурсов, а также формирования новой системы их перераспределения. Однако формирование данной системы не должно предполагать организацию формальной структуры. Интеграция предприятий должна основываться на принципах экономической мотивации предприятий, которые заключаются в том, что

функционирование предприятий в рамках ТПК позволяет им извлекать больший экономический эффект, чем самостоятельное функционирование.

Однако существующие подходы к обеспечению эффективного функционирования ТПК упускают из виду необходимость инфраструктурного обеспечения деятельности предприятий данного комплекса, в частности, его транспортного обеспечения. При этом функционирование транспортного комплекса региона не должно носить второстепенный характер, а должна являться полноценной составляющей функционирования ТПК региона.

Поэтому на первый план выходит осуществление логистического обеспечения деятельности предприятий кластеров, в основе которого должны лежать научно обоснованные подходы. Такие подходы позволят обеспечить необходимое перераспределение ресурсов, эффективность использования различного рода транспортных путей и сформировать новую систему отношений между предприятиями промышленной сферы и транспортными организациями, которые должны будут действовать на принципах сотрудничества.

В связи с вышесказанным появляется необходимость формирования новой формы территориально-производственного комплекса, которая бы объединяла промышленную и транспортную составляющую экономики региона на основе научно обоснованного логистического обеспечения их деятельности. Предлагаемая нами разновидность территориально-производственного комплекса получило понятие “промышленно-транспортный комплекс региона”.

Таким образом, сущность управления ТПК в условиях экономической стабилизации заключается в формировании и развитии интеграционных процессов, позволяющих комплексно удовлетворять растущие потребности экономических субъектов региона через создание стратегических альянсов на основе сотрудничества без применения форм юридической реорганизации.

Вместе с тем, понятие территориально-производственных комплексов неразрывно связано с разделением производственных сил по регионам и с особенностями их территориальных пропорций развития.

Оценка эффективности территориальной организации промышленного потенциала осуществляется в несколько этапов, каждый из которых подчинен вполне конкретной в методическом отношении проблеме.

На *первом этапе* оценивается эффективность межзонального размещения конкретного предприятия.

На *втором этапе* формируется вариант рациональной структуры промышленного потенциала региона с учетом региональных ограничений и предпосылок хозяйственного развития;

На *третьем этапе* оценивается общая эффективность вариантов формирования промышленного комплекса с учетом межотраслевых и межрайонных связей.

При определении рациональной структуры прироста выпуска важнейших видов продукции отраслей промышленности учитываются технико-экономические особенности производства и обеспечивается максимальное использование благоприятных природных и экономических условий промышленного развития крупных зон, экономических районов и субъектов Федерации.

Технико-экономическое обоснование регионального развития промышленности базируется на исследовании количественного и качественного взаимодействия факторов общеэкономического, отраслевого, регионального и социального характера.

*Общеэкономические факторы* отражаются в ограничениях, которые накладываются на рассматриваемую отрасль экономики. В первую очередь это относится к потребности народного хозяйства в продукции конкретной отрасли, социально-экономическим условиям конкретного периода развития, к обеспеченности страны и отдельных территорий ресурсами многоцелевого назначения и т.д.

К *отраслевым факторам*, характеризующим технико-экономическую специфику отрасли про-

мышленности, относятся дифференцированные по территории нормы расхода сырья, энергии, воды, трудоемкость и транспортабельность продукции. Эти факторы отражают влияние научно-технического прогресса, техники и технологии, а также форм организации общественного производства на эффективность территориальной организации отрасли.

Природно-экономические условия территории оцениваются через *региональные факторы*, отражающие региональную дифференциацию стоимости производственного и непроизводственного строительства; дифференциацию норм амортизации, характеризующую различия в степени износа оборудования по регионам; перспективную оценку стоимости сырья, энергии, воды, очистки и отвода загрязненных стоков, земельных ресурсов, а также стоимостную оценку транспортной работы.

Система факторов, предпосылок и условий размещения, а также их стоимостное выражение изменяются во времени, вплоть до изменения направления воздействия.

Таким образом, современный отказ от отраслевых методов управления экономикой, перераспределение собственности в большинстве отраслей народного хозяйства и рост самостоятельности субъектов Федерации не должны исключить роль и ответственность государства в формировании региональной политики в целом, разработке комплексных прогнозов и программ развития территорий и отраслей, контроле за развитием рыночных отношений и, следовательно, за направлениями, темпами и территориальными пропорциями развития производительных сил, одним из основных направлений которых является развитие территориально-производственных комплексов.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белоусова Н.И. Вопросы теории государственного регулирования и идентификации естественных монополий. М.: URSS, 2006.
2. Бессонова О.Э. Образ будущего России и код цивилизационного развития. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2007.
3. Бетин О.И. Экономический анализ системы управления качеством жизни. Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2007.
4. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов / Пер с англ.; под ред. Л.П. Белых. М.: Банки и биржи, 2001.
5. Бирюков А.Г. К оценке бюджетной обеспеченности регионов // Финансы, 2001. № 4.
6. Бияков О.А. Экономическое пространство региона: процессный подход. Кемерово: Кузбассвуиздат, 2004. 244 с.
7. Блех Ю., Гетце У. Инвестиционные расчеты: Пер. с нем / Под редакцией А.М. Чуйкина, Л.А. Галютина. Калининград: Янтарный сказ, 1997.
8. Булатова Н.Н. Формирование регионального промышленно-транспортного комплекса кластерного типа. СПб: Изд-во Политехн. ун-та, 2005. 192 с.
9. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление: Учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАТА, 2002. 239 с.
10. Глусин Ф.Ф. Инвестиционная активность промышленных предприятий. М.: Инфра-М, 2007. 453 с.
11. Голенков В.А. Стратегия инновационного развития регионов России и роль университетских комплексов в модернизации образования. М.: Машиностроение-1, 2007.



УДК 332.122.02

Золотов В.А.

## СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В РОССИИ

В соответствии с Киотской конвенцией 1973 года под особой экономической зоной (ОЭЗ) понимается часть территории страны, на которой товары рассматриваются как объекты, находящиеся за пределами национальной таможенной территории (принцип “таможенной экстерриториальности”) и поэтому не подвергаются обычному таможенному контролю и налогообложению. В России в соответствии с [1] особой экономической зоной считается часть территории, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности.

Идея создания особых экономических зон как специально выделенных территорий для формирования точек роста за счет привлечения инвестиций на льготных условиях в мировой практике не нова. Достаточно вспомнить положительный опыт Китая, Сингапура и других стран.

Впервые ОЭЗ были созданы в США по акту 1934 г. в виде зон внешней торговли. Их целью была активизация внешнеторговой деятельности посредством использования эффективных механизмов снижения таможенных издержек. При этом главным образом предполагалось сокращение импортных тарифов на детали и компоненты для производства автомобилей. В зоны внешней торговли были превращены склады, доки, аэропорты. Предприятия, действующие в указанных зонах, выводились из-под таможенного контроля в США, если импортируемые в зону товары затем направлялись в третью страну.

Особые экономические зоны являются одной из форм международного экономического сотрудничества, которые ныне широко используются для развития отдельных регионов стран [2–6]. Следует отметить, что в России особые экономические зоны (ОЭЗ) являются одним из инструментов диверсификации экономики наряду с Банком развития, Инвестиционным фондом, государственными корпорациями и т.д. [3, 4].

Сейчас в мире существует порядка 25 разновидностей и функционирует около 2000 свободных экономических зон, в том числе более 400 зон свободной торговли, столько же научно-промышленных парков, более 300 экспортно-производственных зон, 100 зон специального назначения (эколого-экономических, оффшорных, туристических и т.д.) (1–6 и др.). Есть зоны, ориентированные на внешний рынок, есть – на

внутренний. Для решения этих задач там действуют всевозможные льготы по таможенному, арендному, валютному, визовому, трудовому и прочим режимам, что создает условия для развития промышленности и инвестирования иностранного капитала. В таких зонах функционирует около трети мировых банковских депозитов развитых стран. Невзирая на определенную развитость систем особых экономических зон как в мире, так и России, в настоящее время по-прежнему продолжает существовать значительное количество проблем их формирования. Поэтому вопросы функционирования и развития ОЭЗ, в том числе и в России, представляют собой актуальную задачу.

В современной мировой практике существует до 25 разновидностей ОЭЗ, среди которых с известной долей условности можно выделить (1, 7–11): таможенные зоны, бесполошинные зоны, таможенные свободные зоны, свободные экспортные зоны, свободные экспортно-производственные зоны, свободные производственные зоны, зоны экономического благоприятствования, зоны совместного предпринимательства, зоны технико-экономического развития, туристско-рекреационные зоны, научно-промышленные парки и другие.

На территории Российской Федерации в соответствии с (1) могут создаваться особые экономические зоны следующих типов:

- 1) промышленно-производственные особые экономические зоны;
- 2) технико-внедренческие особые экономические зоны;
- 3) туристско-рекреационные особые экономические зоны.

Организационно-функциональная структура свободных экономических зон достаточно многообразна. Иногда довольно трудно классифицировать ту или иную свободную зону однозначно, поскольку они обладают чертами многих зон.

Проведенный автором анализ (1, 4–11 и др.) показал, что можно осуществлять классификацию ОЭЗ по признаку хозяйственной специализации – профилю деятельности большинства хозяйствующих в зоне предприятий (рис. 1) и в соответствии с размером и способом организации деятельности (рис. 2).





Рис. 1. Разновидности ОЭЗ в соответствии с хозяйственной специализацией

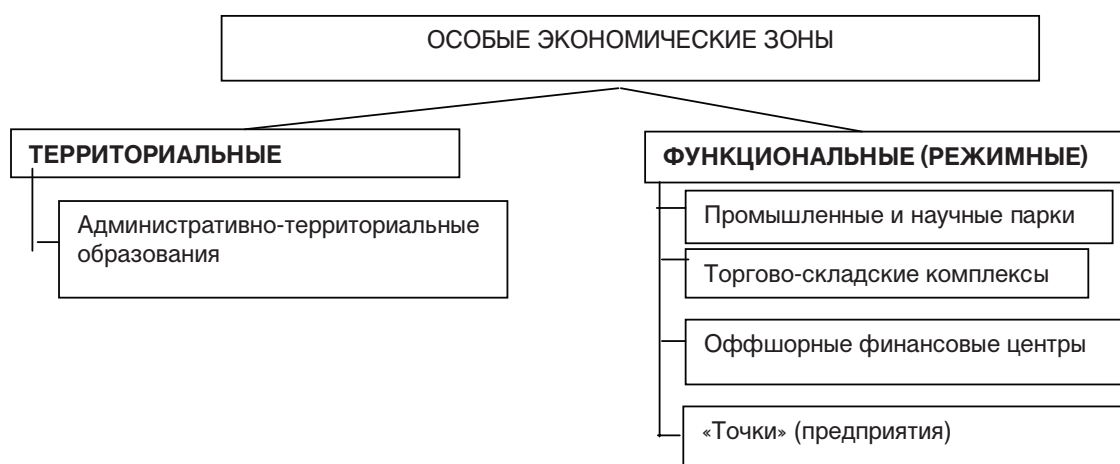


Рис. 2. Разновидности ОЭЗ в соответствии с размером и способом организации деятельности

Центральное место в классификации СЭЗ отводится зонам промышленной обработки. Они, в свою очередь, подразделяются на зоны замещения импорта, экспортозамещающие и экспорто-импортозамещающие зоны.

При организации свободных экономических зон используют два различных концептуальных подхода (10, 11):

- территориальный;
- функциональный (точечный).

В первом случае зона рассматривается как обособленная территория, где все предприятия-резиденты пользуются льготным режимом хозяйственной деятельности. Согласно второму

подходу, зона – это льготный режим, применяемый к определенному виду предпринимательской деятельности независимо от местоположения соответствующей фирмы в стране. Примером реализации первого подхода являются свободные экономические зоны Китая, зона “Манаус” (Бразилия), многие экспорто-производственные зоны в развивающихся странах. Результатом второго подхода являются “точечные” зоны, представленные отдельным предприятиям (оффшорные фирмы, магазины “дьюти фри”).

Мировой опыт Японии, США, Европы, Азии показывает, что на функционирование ОЭЗ оказывают влияние следующие факторы: политическая



стабильность; инвестиционные гарантии; качество инфраструктуры; квалификация рабочей силы; упрощение административных структур.

На выбор типа зон для конкретных территорий влияют не только общие, но и локальные факторы. Так, для торговых зон необходимо наличие крупного транспортного узла. Они, как правило, размещаются в приморских городах, располагающих морскими портами, железнодорожным сообщением, аэропортом. Эти же условия желательны для размещения, банковских и других зон. Для создания зон типа технопарков и технополисов нужна развитая научно-производственная база и квалифицированная рабочая сила. Организация туристическо-рекреационных зон требует наличия культурных и исторических центров, привлекательных для туризма ландшафтов, развитой инфраструктуры.

С учетом задач, поставленных при формировании той или иной зоны, предъявляются соответствующие требования и к ее размещению. К наиболее общим из них относятся (6–10):

- благоприятное географическое положение и транспортная доступность по отношению к внешнему и внутреннему рынкам и наличие развитых транспортных коммуникаций;
- развитый производственный потенциал, наличие производственной и социальной инфраструктуры;
- существенный по запасам и ценности природно-ресурсный потенциал (в первую очередь – запасы углеводородного сырья, цветных металлов, лесных ресурсов и т.д.).

Поэтому территории, наиболее благоприятные для размещения ОЭЗ, имеют, как правило, приграничное положение, а также располагают морскими торговыми портами и магистральной транспортной сетью (железнодорожной, автодорожной, аэропортами), сложившимися промышленными, научными и культурными центрами, районами концентрации наиболее ценных природных ресурсов.

В отдельных случаях создание СЭЗ оказывается целесообразным и в районах нового хозяйственного освоения, не располагающих изначально развитой промышленностью, производственной и социальной инфраструктурой, но позволяющих решать важные долгосрочные общегосударственные программы (укрепление топливно-энергетической и минерально-сырьевой базы страны и др.).

Цели создания свободных экономических зон могут быть различными, в зависимости от эко-

номических, социальных, иногда политических условий той или иной страны.

В обобщенном виде создание свободных экономических зон направлено на достижение таких целей, как (5–11):

- привлечение передовой, по отношению к национальной, технологии;
- активизации экономики путем привлечения иностранного капитала;
- поступление валютных активов и таким образом увеличение валютных запасов;
- насыщение внутреннего потребительского рынка;
- повышение уровня занятости населения и качественного состояния рабочей силы;
- создание современной рыночной инфраструктуры;
- ускоренное развитие депрессивных районов;
- приобретение мирового опыта в области управления экономикой, международного предпринимательства.

Анализ литературы (4–6, 8–11) показал, что цели создания свободных экономических зон могут отличаться в зависимости от развитости экономики стран или территорий.

Так, в странах с развитой экономикой свободные экономические зоны создаются, как правило, в застойных районах, страдающих безработицей, с недоразвитой инфраструктурой. Придавая таким районам статус зон, правительства этих стран не делают акцента на привлечении иностранных инвестиций, а стараются создать условия, максимально стимулирующие развитие имеющихся производств, интегрированных во внутренний рынок, а также обеспечения дополнительных рабочих мест.

В новых индустриальных странах Азии зональная политика является элементом промышленной и направлена на создание отраслевых анклавов экономического роста (преимущественно экспортных и научно-технических).

В развивающихся странах, имеющих невысокий уровень экономического развития, при создании свободных экономических зон ставятся задачи привлечения иностранного капитала, передовой технологии и управленческого опыта, стимулирования экспорта, улучшения его структуры, увеличения занятости и подготовки квалифицированных кадров, получения дополнительной валютной прибыли от сдачи в аренду земли, помещений, предоставления коммерческих и других услуг.

Для организации эффективно функционирующей зоны с особым экономическим режимом необходимо руководствоваться следующими принципами, наработанными мировой практикой (10, 11):

- прибыльности, предпринимательской и инвестиционной активности;
- конкурентоспособности бизнеса по сравнению с аналогичной деятельностью другой территории за счет использования новых форм и методов организации;
- целеполагания как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде;
- единства предпринимательской и управленческой инициативы в условиях компромисса интересов хозяйствующих субъектов и СЭЗ (соответствия структуры управления СЭЗ экономическим условиям);
- обеспечения законодательства, нормативных и режимных требований, а также условий кредитования, фрахта, таможенных услуг, операций с ценными бумагами.

Кроме перечисленных выше общих принципов, применительно к российской экономике, автором /3/ выделены следующие специальные принципы:

Во-первых, отказ от индивидуального подхода при формировании ОЭЗ. Формирование зон теперь происходит на основе правил, сформулированных в федеральном законе прямого действия. Тем самым исключается торг между федеральными и региональными властями по поводу разного рода льгот и особых условий. Именно индивидуальный подход, характерный для практики 1989–2000 гг., приводил к тому, что при формировании особых зон в центре внимания региональных властей оказывалось не привлечение инвестиций, не стимулирование производства, а получение максимально льготного режима для находящихся здесь фирм и перераспределения финансовых ресурсов в свою пользу.

Во-вторых, определение регионов, в которых формируются ОЭЗ, происходит на конкурсной основе – в процессе открытого тендера, объявляемого федеральным правительством и проходящего по прозрачной процедуре. Здесь опять же исключается торг между регионом и федеральным центром относительно выбора региона. Разумеется, лоббизм возможен и здесь, но он существенно затруднен привлечением к выбору претендентов большого числа ведомственных и независимых экспертов.

В-третьих, участие субъекта Федерации и муниципалитета в финансировании обустройства

особой экономической зоны, причем масштаб финансового участия в создании зоны является одним из важных критериев при оценке данной заявки на конкурсе. Это повышает ответственность местных властей, принимающих решение о том, нужен ли им этот институт.

В-четвертых, серьезной проблемой первых зон было отсутствие четких представлений о целях и задачах. Как правило, от них ожидали решения плохо совместимых друг с другом проблем: преодоления дефицита товаров за счет импорта, поощрения местной промышленности, развития посреднической торговли, привлечения стратегических инвестиций, привлечения ресурсов в региональный бюджет. Потенциальные участники ОЭЗ получали от властей противоречивые сигналы, что также подрывало возможность принятия стратегических хозяйственных решений. При помощи ОЭЗ можно решать две группы задач – привлечение инвестиций и преодоление депрессивности, и их решение предполагает различные принципы организации и механизмы функционирования. Современные российские ОЭЗ ориентированы на решение первой задачи, т. е. создаются в сильных, состоятельных регионах, где этот институт будет важным, но не критическим для экономического развития инструментом.

В-пятых, налоговые льготы, даже если они и имеют место, не должны играть ключевой роли для развития зоны. ОЭЗ должна снимать в первую очередь инфраструктурные и административные барьеры на пути инвестиций, что в современных российских условиях является гораздо более важным фактором развития, чем сами по себе налоговые льготы.

В-шестых, размеры ОЭЗ ограничены по площади. Исключение составляет только Калининградская область, где в силу особых геополитических условий действует особая зона, регулируемая специальным законом. Но и здесь соблюдаются перечисленные выше требования к прозрачности принятия решений.

Кроме того, для резидентов ОЭЗ были сформулированы некоторые ограничения, которые не позволяли злоупотреблять получаемыми льготами. В частности, распространение льгот только на юридических лиц; нераспространение льгот на предприятия электроэнергетики, топливной промышленности, черной и цветной металлургии, а также на производство подакцизных товаров, вооружения и военной техники; начало действия налоговых льгот связывается с осуществлением инвестиционного проекта, а не с регистрацией



юридического лица в качестве резидента; резидентами могут быть только предприятия, зарегистрированные в ОЭЗ и не являющиеся филиалами других фирм.

Таковы принципы организации особых экономических зон в России. За прошедшие несколько лет к первым промышленным и технико-внедренческим зонам добавились туристско-рекреационные и недавно – портовые. При их отборе и начале функционирования приходится сталкиваться с массой проблем. Но среди этих проблем нет одной, которая еще десять лет назад была главным отличительным признаком особой зоны, – теневой экономики. И этот опыт заслуживает дальнейшего изучения.

Общей характерной чертой различных видов свободных экономических зон является наличие благоприятного инвестиционного климата, включающего в себя таможенные, финансовые, налоговые льготы и преимущества по сравнению с общим режимом для предпринимателей, существующим в той или иной стране. Конкретные льготы и стимулы имеют некоторые количественные отличия по зонам разных стран, по существу они, как правило, сходны.

Выделяют четыре основные группы льгот (7–11):

1. Внешнеторговые льготы. Они предусматривают введение особого таможенно-тарифного режима (снижение или отмену экспортно-импортных пошлин) и упрощенного порядка осуществления внешнеторговых операций.

2. Налоговые льготы содержат нормы, связанные с налоговым стимулированием конкретных видов деятельности или поведения предпринимателей. Эти льготы могут затрагивать налоговую базу (прибыль, стоимость имущества и т. д.), отдельные ее составляющие (амортизационные отчисления, издержки на зарплату, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, транспорт), уровень налоговых ставок, вопросы постоянного или временного освобождения от налогообложения.

3. Финансовые льготы включают различные формы субсидий. Они предоставляются в виде более низких цен на коммунальные услуги, снижения арендной платы за пользование земельными участками и производственными помещениями, льготных кредитов и др.

4. Административные льготы предоставляются администрацией зоны с целью упрощения процедур регистрации предприятий и режима въезда-выезда иностранных граждан, а также

оказания различных услуг. Названные льготы применяются в самых различных комбинациях. Льготы, предоставляемые свободным экономическим зонам, не всегда являются главным стимулом для притока в страну иностранного капитала. Более существенными в этом отношении могут оказаться такие факторы, как политическая стабильность, инвестиционные гарантии, качество инфраструктуры, квалификация рабочей силы, упрощение административных процедур и др. Вместе с тем, при таких равных условиях на первый план выступают предоставляемые зоной льготы.

Говоря о развитии ОЭЗ в России необходимо отметить ряд положительных факторов. В настоящее время в основном сформирована нормативная правовая база, необходимая для создания и функционирования ОЭЗ. Она включает в себя свыше 50 нормативно-правовых актов. В целом создана и система управления данным процессом. Минэкономразвития России – главный стратегический орган, осуществляющий нормативно-правовое регулирование в данной сфере, Российское агентство по ОЭЗ (со своими региональными управлениями) – главный орган исполнительной власти, организующий и отвечающий за эту работу. ОАО “Особые экономические зоны” – ведущая организация, непосредственно осуществляющая строительство объектов инфраструктуры в ОЭЗ (1–3). На сегодняшний день на территории уже созданных особых экономических зон зарегистрировано 54 резидента, объем инвестиций которых в этом году составил свыше 5 млрд руб. При этом на территории технико-внедренческих ОЭЗ зарегистрировано 44 резидента, а на территории промышленно-производственных зон – 10. Из них 5 резидентов на территории Липецкой области и 5 – на территории Республики Татарстан.

В направлении создания в Российской Федерации особых экономических зон сейчас практически завершён первый этап – этап формирования нормативной правовой базы и открытия “пилотных” зон. С 2009 года начинается новая фаза – период активного проектирования и строительства объектов инфраструктуры во всех ОЭЗ. В ближайшие годы результаты работы первых ОЭЗ покажут: насколько эффективным станет этот инструмент для диверсификации экономики и стоит ли его активно распространять по всей территории России. Однако первые положительные результаты работы промышленно-производственных и других зон позволили выявить и ряд проблем различного характера, разрешение которых предстоит в ближайшем будущем.

Одной из основных проблем “выживания” ОЭЗ в России является проблема несовпадения формулируемых целей, целям реально преследуемых при их создании, их противоречия, как интересам регионов, так и Федерации в целом. Руководители регионов видят, как правило, в таких зонах лишь одну “сиюминутную” привлекательную сторону – перспективу получения льгот по полному или частичному освобождению от налогов. Между тем, система предоставляемых свободной зоне льгот должна служить инструментом реализации имеющихся сравнительных преимуществ данной территории, а не механизмом компенсации имеющихся недостатков или отсутствующих здесь факторов развития.

Другой экономической проблемой СЭЗ является неэффективное расходование на местах средств, что выделяются Федеральным бюджетом под реализацию определенных программ, ставит под вопрос их реальное воплощение. Характерна и проблема отечественной “оффшорной” зоны. За время функционирования так и не были созданы регулятивные механизмы, адекватные поставленным задачам. Зональные льготы из инструмента модернизации экономики и привлечения в страну иностранных инвестиций превратились в средство скрытого субсидирования определенных региональных группировок, и способ первоначального накопления капитала с последующим его переводом за рубеж. Решение этой проблемы видится в переводе льгот на региональный уровень, а федеральные средства следует направлять в СЭЗ в виде целевых кредитов и инвестиционных программ под строгим контролем центра.

Кроме программно-целевых и финансовых, в ряду общих для всех СЭЗ социально-экономических проблем следует выделить:

- неразвитость инфраструктуры и промышленности;
- разрыв и перераспределение хозяйственных связей предприятий, отсутствие защиты отечественных товаропроизводителей на международном рынке со стороны государства;
- наличие на пути развития свободного предпринимательства препон бюрократического и – криминального характера, в том числе коррумпированность чиновников;
- проблема уровня квалификации российских кадров, как рабочих, так и управленческих, проблема отсутствия опыта.

Однако, невзирая на отмеченные проблемы, принципиальная необходимость развития СЭЗ в России на основании исследований отечественных

и мировых учёных остаётся тем не менее практически доказанной. Однако неоспорим и тот факт, что эффективная реализация данной экономической формы может осуществляться при соблюдении следующих обязательных условий:

- формирования на федеральном уровне четкой концепции в области СЭЗ, учитывающей как общегосударственные, так и региональные интересы;
- взаимной экономической заинтересованности как местных, так и федеральных органов в создании свободных зон;
- возможности (и готовности) федеральных органов направить значительные бюджетные средства для формирования инфраструктуры СЭЗ, с пониманием того, что реальный эффект для страны может быть получен лишь в перспективе;
- предоставления иностранным и российским инвесторам, действующим в СЭЗ, лучших условий для ведения хозяйственной деятельности, чем те, которые они имеют за рубежом и на остальной территории Российской Федерации.

Таким образом, проведенный анализ формирования и развития ОЭЗ позволяет сформулировать вывод, что свободная экономическая зона – это часть суверенной территории страны особой целевой направленности, обусловленной экономическими, социальными, демографическими критериями и потребностями ее развития, которая находится под национальной юрисдикцией. Она характеризуется определенным набором экономических льгот, предоставляемых органами власти и управления различных уровней власти государства иностранным и национальным инвесторам в соответствии с учреждаемым типом свободных экономических зон, особой системой ввоза и вывоза товаров и услуг, осуществляемой на основе рассмотрения данной территории как территории, находящейся за пределами таможенной. Функционирует свободная экономическая зона в системе специально создаваемых или уже имеющихся государственных федеральных или региональных структур и местных органов власти и управления с четким размежеванием круга решаемых ими вопросов.

В условиях России создание СЭЗ может являться действенным орудием региональной политики, служить катализатором созидательных экономических процессов. Среди проблем различного характера, встающих на пути их создания и функционирования, нет действительно неразрешимых.





## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ** “Об особых экономических зонах в Российской Федерации (в ред. Федерального закона от 03.06.2006 № 76-ФЗ)”.
2. **Постановление Правительства России от 19 августа 2005 г. № 530** “О Федеральном агентстве по управлению особыми экономическими зонами” (редакция от 13.06.2006 № 367).
3. **Мау В.А.** Борьба с коррупцией: Локальный опыт // *Ведомости*, № 125 (2147), 09.07.2008.
4. **Алпатов А.А.** ОЭЗ в России: первые результаты вселяют оптимизм // *Советник Президента*, 2007, № 52.
5. **Кархова И.Ю., Кунаков Д.А.** Особые экономические зоны как инструмент повышения конкурентоспособности и диверсификации национальной экономики // *Российский внешнеэкономический вестник*, 2007, № 9 (сентябрь).
6. **Петрунин В.В.** Особенности создания и налогообложения свободных экономических зон в России // *Финансовые и бухгалтерские консультации*, 2007, № 7.
7. **Фурщик М.А.** Разработка конкурсной заявки региона на создание особой экономической зоны // Доклад на Конференции ТПП РФ 25.05.2007.
8. **Егоров В.Е.** Туристско-рекреационные особые экономические зоны Российской Федерации: понятия, перспективы и проблемы в профессиональной подготовке специалистов // *Туризм: право и экономика*. № 6. 2006.
9. **Деружинский В. Е., Деружинский Г. В.** Экономические проблемы создания и развития свободных экономических зон: Монография. Новороссийск: НГМА, 2002.
10. **Т. П. Данько, З. М. Окрут.** Свободные (особые) экономические зоны. М.: Инфра-М., 1998.
11. **Н. Смородинская, Г. Белова, О. Богачева и др.** Особые экономические зоны: уроки мировой практики. Москва-Находка, 2005.

УДК 332.1

Крюкова Е. В.

## ФОРМИРОВАНИЕ ОСОБЫХ ПОРТОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ АСТРАХАНСКОГО РЕГИОНА

В развитии транспортной системы нашей страны продолжает оставаться много проблем. Тенденций к их сокращению пока не наблюдается. Но все-таки, что же делать с убыточными предприятиями, ведь в этом вопросе представлены не только субъективные причины, связанные с качеством управленческого персонала, хотя, надо признать, и это имеет место? Стремиться решить подобные проблемы – значит постоянно “тушить пожары”, не утруждая себя разрешением вопроса, почему же все-таки они возникают. Какие же меры необходимо принимать, чтобы такие инциденты значительно сократить, если не свести на нет? Или в более широкой постановке – “как нам обустроить транспортную инфраструктуру в астраханском регионе?”. Попробуем отыскать ответ и на этот “классический” вопрос. Начнем с Портово-промышленного комплекса астраханского региона. Рассмотрев цепочку функционирования транспортной системы, согласно материалам по разработке Стратегии развития Астраханской области до 2010 года, разработанной Министерством экономического развития можно выявить, самый что ни есть тривиальный вывод [1]:

1. Развитию Астраханского транспортного узла в стратегии уделяется очень большое внимание. Важность становления астраханского комплекса хорошо понимают и в Правительстве России. В первую очередь как ключевого звена отечественной части международного транспортного коридора “Север-Юг”. 2. Предполагается, что в рамках Федеральной целевой программы “Модернизация транспортной системы России” до 2010 года будет обеспечено строительство и ввод в эксплуатацию его первого и второго грузового районов, что изначально и предусматривалось. Объем работ предстоит огромный. 3. Строительство основных сооружений портовой инфраструктуры, которые будут находиться в федеральной собственности, должно вестись за счет государства. Кроме этого, планируется привлечь 240 миллионов долларов частных инвестиций. 4. Параллельно за счет федерального бюджета будет вестись строительство пунктов пограничного и таможенного пропуска, экологического досмотра, дноуглубительные работы. Столь грандиозное строительство позволит довести перевалку гру-

зов через Астраханский транспортный узел в рамках действия МТК “Север-Юг” до тридцати миллионов тонн в год. Такого их количества на этом направлении сейчас еще, может и нет. Но все-таки, должны развивать инфраструктуру с прицелом на будущее, чтобы быть готовыми, когда грузы появятся. Если не будет развиваться инфраструктура коридора “Север-Юг”, то никогда ничего не будет и Россия достаточно серьезно на Каспии отстанет от своих соседей. 5. Рассмотреть возможность установления на три года исключительных тарифных условий на перевозку по железной дороге генеральных и контейнерных грузов в направлении порта Оля.

Предлагается, рассмотреть возможность создания особой портовой экономической зоны. Проанализировать условия транспортировки грузов по МТК “Север-Юг” и разработать мероприятия по обеспечению конкурентоспособности маршрута по сравнению с альтернативными, проходящими в обход территории РФ. Руководству Федеральной таможенной службы поручено устранить препятствия для развития Астраханского транспортного узла со стороны таможенного регулирования, ФСТ и ОАО РЖД.

Актуальность формирования портовых особых экономических зон, на наш взгляд, в особых экономических условиях, состоит, в том, что, выявленные последние годы новые значительные запасы углеводородного сырья на Каспии, устойчивая тенденция на мировом рынке к росту потребления энергоносителей и активное наращивание транспортных потоков обуславливают на сегодняшний день особую роль Каспийского региона в международном геополитическом пространстве. Предпринимаемые государствами региона шаги по созданию собственной сырьевой базы, транспортных мощностей, наращиванию транзита углеводородов из Каспийского бассейна требуют от России активизации деятельности, направленной на сохранение и усиление своего политического и экономического присутствия на Каспии.

Поддерживая взаимовыгодные отношения со странами Каспийского региона, Правительство России создало благоприятные предпосылки для развития экономики прикаспийских субъектов федерации. И задача приграничных регионов, и в первую очередь Астраханской области, максимально содействовать проводимой государством политике добрососедства и сотрудничества.

С нашей точки зрения, формирования на астраханской территории портовой свободной экономи-

ческой зоны позволит развиваться транспортной инфраструктуре и использование наиболее значимого ресурса области – ее “транзитного” положения на пересечении целого ряда международных и региональных маршрутов (коридоров).

Пронаблюдав годы развития отношений между Астраханской областью и регионами Ирана и Казахстана, правительствами Туркменистана и Azerbaijan подписано свыше двух десятков соглашений о сотрудничестве во всех сферах деятельности, которые служат важной основой для успешного межрегионального взаимодействия. На наш взгляд это способствовало расширению масштабов сотрудничества территории с регионами прикаспийских государств, так как Астраханская область постоянно выступает с инициативами, направленными на усиление влияния России на Каспии, сохранение и приумножение природных богатств этого региона.

В прошлом году внешнеторговый оборот области с зарубежными партнерами впервые превысил 1 млрд. долларов США, при этом значительная часть его пришлась на страны Каспийского бассейна. Морской торговый порт Оля, расположенный в 100 км южнее Астрахани, на 67 км Волго-Каспийского канала, рассматривается как универсальный для перевалки генеральных, контейнерных и автопаромных грузов. В настоящее время в порту работают круглосуточном режиме три причала общей мощностью около 1 млн. тонн. На 2009 год порту поставлена задача выйти на уровень переработки грузов 1 млн. тонн. К порту подведен железнодорожный путь. Грузооборот порта Оля в 2008 году составил 630,3 тыс. тонн.

В мировой практике создано некоторое экономическое чудо, называемое “особыми экономическими зонами”. Свое начало они отсчитывают еще с 1547 года, когда купцы итальянского города Ливорно добились от властей освобождения от налогов. Ливорно был объявлен городом свободной торговли и стал первой в истории “особой экономической зоной”. Примеру Ливорно последовали в других странах. Какое отношение это может иметь к транспортной системе, увидим чуть дальше, а сначала поясним некоторые положения таких экономических образований.

Особые экономические зоны – это не только обособленная географически территория, а часть экономического пространства, на которой применяется система преференций и стимулов, которая не используется на остальной территории государства. Предоставляемые в ОЭЗ льготы (таможенные, налоговые и др.) позволяют получать высокие



прибыли и сроки окупаемости проектов намного сокращаются. В настоящее время ОЭЗ действуют во многих государствах, через них проходит около 10 % мирового товарооборота.

Преференции – преимущества, льготы, предоставляемые отдельным предприятиям, организациям для поддержки определенных видов деятельности; осуществляются в форме снижения налогов, скидок с таможенных пошлин, освобождения от платежей, предоставления выгодных кредитов.

Коэффициент преференции – относительная величина преференции, определенная в зависимости от конкретного населенного пункта и района субъекта Федерации к номиналу преференции по каждому центру транспортной системы.

Современная экономическая ситуация требует внимания к сфере промышленного производства. Поэтому с такой заинтересованностью отнеслись к правительственной идее создания в России особых экономических зон, представляющим резидентам ОЭЗ существенные налоговые и таможенные льготы. Уже сделаны первые шаги в этом направлении, в частности привлекли внимание Представительства Европейской комиссии в России к идее создания ОЭЗ в нашем регионе. Астраханская область не понесет существенных потерь в пополнении областного бюджета и издержки от предусматриваемых в законе льгот будут не так велики по сравнению с тем эффектом в экономической и социальной сферах, который достигается при создании ОЭЗ.

Естественно, для реализации таких широких перспектив необходимы конкретные инвестиционные проекты, а так как сам закон о создании ОЭЗ сориентирован на стимулирование развития малого и среднего бизнеса. Сам проект федерального закона “Об особых экономических зонах в Российской Федерации” находится в разработке, и в ходе обсуждения вызывает много вопросов как у международных экспертов так и у местных руководителей. В первую очередь, в законе должна быть четко определена цель, ведь в зависимости от этого и создаются особые экономические зоны. Непонятно, направлен ли закон на поддержку экономически слабых регионов, либо на диверсификацию экспорта, или это просто увеличение объемов экспорта. В соответствии с разными целями и закон может выглядеть по-разному.

Кроме того, сама структура и форма закона слишком сложна и тяжело читается. Это его одно из слабых мест, ведь он предназначен для широкого круга людей. Он должен быть ясным, более

четким и коротким и отражать основные аспекты. Кроме того, непонятно, для кого предназначен закон. Например, если для малого и среднего бизнеса, то предприниматель не осилит сумму в 10 млн. евро, это уже явное противоречие. Возникают вопросы и по ограничению территории – 10 кв. км. Это слишком мало для развития сельского хозяйства или рыбоводства, а разработку месторождений полезных ископаемых закон запрещает. Например, в том же Казахстане стабильное законодательство, и все поставлено на то, чтобы открыть инвесторам дорогу. А мы, с одной стороны, принимаем нужный закон, а с другой – административные барьеры плюс противоречия, уже заложенные в законе, мешают продвижению дела.

Особая экономическая зона – это определенный участок территории, в котором устанавливается льготный режим, способствующий активизации производственной, торговой или научной деятельности и снижающий “сопротивление экономической среды”.

Основным регулятором является таможенная и налоговая политика, то есть снижаются таможенные пошлины и снижаются налоги, иными словами вводится так называемый преференциальный, то есть льготный режим. Что касается таможенных пошлин, то для Портовой ОЭЗ этот вопрос крайне актуален, ведь страна стоит на пороге вступления в ВТО, и, несомненно, вступит в него в самое ближайшее время.

Такой механизм применяли и применяют на Западе в том случае, когда нужно развивать депрессионные территории, подобный механизм также был применен в США в годы Великой депрессии президентом Франклином Рузвельтом в соответствии, с так называемым Актом 1934 года.

Возникла потребность в создании такого институционального (структурного) механизма, который позволил бы создать условия привлечения частных инвестиций в транспортную инфраструктуру, то есть реально создать государственно-частное партнерство.

Астраханская область рассматривается сегодня как стратегический для интересов государства регион. Рядом с астраханским портом Оля в списке реальных претендентов на присвоение статуса портовой особой экономической зоны уже прославившиеся крупные транспортные предприятия Калининград, Новороссийск, Мурманск, Усть-Луга. Получение столь важного статуса не только почетно, но и очень важно с экономической точки зрения. Совсем другими темпами и на совсем другом уровне пойдет развитие как самого порта,

так и поселка Оля и Лиманского района. Значит, становится не просто реальным, но и неизбежным доведение мощности порта Оля до 30 миллионов тонн груза. Еще одна инициатива руководства Астраханской области находит поддержку в федеральном центре и отклик в государственном законодательстве. Рассматривался комплекс мер, направленных на развитие морских портов и портовых особых экономических зон. Среди шести портов, где предполагается разместить портовые особые экономические зоны, был назван и строящийся в Астраханской области международный торговый порт Оля. Проблема гораздо глубже, и она находится вне самой транспортной отрасли, вместе с тем это не снимает ответственности как с транспортного ведомства, так и транспортно-промышленного бизнеса. Несомненно, здесь нужны институциональные новации, введение которых способствовало бы созданию инвестиционного климата в транспортной системе.

Эффективным инструментом в транспортной системе, может стать создание особой портовой экономической зоны. В этом случае речь может идти о создании необходимых условий по повышению инвестиционной привлекательности портового сектора в рамках создаваемых особых экономических зон и созданию частно-государственного партнерства. Создание портовой зоны – это один из самых перспективных процессов не только в транспортном секторе, но и во всем реальном секторе экономики региона.

Портовая особая экономическая зона – создаются на территориях морских портов и речных портов, открытых для международного сообщения и захода иностранных судов, территориях аэропортов, открытых для приема и отправки воздушных судов, выполняющих международные воздушные перевозки, а также на территориях, предназначенных в установленном порядке для строительства, реконструкции и эксплуатации морского порта, речного порта, аэропорта. Портовые особые экономические зоны не могут включать в себя имущественные комплексы, предназначенные для посадки пассажиров на суда, их высадки с судов и для иного обслуживания пассажиров.

Целью создания портовых особых экономических зон на территории Российской Федерации является стимулирование развития портового хозяйства и развитие портовых услуг, конкурентоспособных по отношению к зарубежным аналогам. На момент создания портовой особой экономической зоны земельные участки, образующие эту зону (в том числе земельные участки, пре-

доставленные для размещения и использования объектов инженерной, транспортной, социальной, инновационной и иных инфраструктур этой зоны) могут находиться во владении и (или) пользовании граждан или юридических лиц.

В связи с длительным периодом окупаемости портового хозяйства, высокой стоимостью основных фондов, используемых в портовом хозяйстве, и необходимостью неизменности правового режима в течение длительного периода времени для гарантии условий ведения предпринимательской и инвестиционной деятельности в условиях принятия норм, ухудшающих условия ведения бизнеса, портовые ОЭЗ создаются на 49 лет.

Резидентом портовой особой экономической зоны признается коммерческая организация, за исключением унитарного предприятия, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации на территории муниципального образования, в границах которого расположена особая экономическая зона (на территории одного из муниципальных образований, если портовая особая экономическая зона расположена на территориях нескольких муниципальных образований), и заключившая с органами управления особыми экономическими зонами соглашение о деятельности в портовой особой экономической зоне в порядке и на условиях, предусмотренных Федеральным законом “Об особых экономических зонах в Российской Федерации”.

Особенности функционирования хозяйствующих субъектов, работающих в портовой особой экономической зоне, является то, что они вправе осуществлять только портовую деятельность, к которой относятся: погрузочно-разгрузочные работы; складирование и хранение товаров, а также оказание транспортно-экспедиторских услуг; снабжение и снаряжение судов или воздушных судов, в том числе судовыми припасами, бортовыми запасами, оснащение судов или воздушных судов; ремонт, техническое обслуживание и модернизация морских и речных судов, воздушных судов, авиационной техники, в том числе авиационных двигателей и других комплектующих изделий; переработка водных биологических ресурсов; операции по подготовке товаров к продаже и транспортировке (упаковка, переупаковка, деление на партии, маркировка и тому подобные операции; простые сборочные операции и иные операции, осуществление которых существенно не изменяет состояние товара, в соответствии с перечнем, утверждаемым Правительством Российской Федерации; биржевая торговля товарами; оптовая тор-





говля товарами; обеспечение функционирования объектов инфраструктуры портовой особой экономической зоны. Вместе с тем, создавая портовую зону можно еще повысить его эффективность за счет налогового режима.

Методику определения преференций целесообразно разрабатывать на уровне Правительства РФ с участием субъекта Федерации, что должно быть отражено в законопроекте. Положение о введении видов преференций и коэффициенты преференций по отчислениям в федеральный и областной бюджеты по районам субъекта Федерации должны разрабатываться также на уровне Правительства РФ. Такой подход необходим для выравнивания социально-экономического положения отдельных районов и населенных пунктов.

Однако прогнозы развития мировой экономики выделяют в качестве основной тенденцию опережающего роста мировой торговли по сравнению с ростом объемов производства. [2] Глобализация экономики и сопровождающие ее процессы развития внешнеторгового обмена, а также расширение международного сотрудничества и углубление интеграционных процессов действуют на развитие экономики РФ как внешние факторы, которые на современном этапе развития страны не могут не учитываться. Россия теперь уже не может самоизолироваться от процессов, происходящих в мировой экономике, печальный опыт “закрытых дверей” и осуществления социалистического эксперимента всем хорошо известен.

Проводя внешнеэкономическую политику, направленную на расширение взаимовыгодного сотрудничества с государствами всех континентов земного шара, обладая огромным ресурсным потенциалом, Россия является одним из крупнейших участников мирового товарообмена.

В настоящее время в мире сформировалось три центра экономической активности – Европа, Восточная Азия и Северная Америка. Геополитическое положение России между двумя динамично развивающимися мировыми центрами деловой активности – Европой и Азией – предопределяет ее особую роль в обеспечении евроазиатских связей.

В свое время наша страна получала от транзита до шести миллиардов долларов США в год. Однако по целому ряду причин большая часть международных грузопотоков идет в обход России. Сегодня есть возможность не только восстановить утерянные позиции, но и значительно увеличить объемы транзита через российскую территорию. Объемы торговли между Европой

и Азией достигают порядка 600 млрд. долларов США в год. Общий ежегодный объем перевозок грузов только в контейнерах между Западной Европой и Восточной Азией в настоящее время составляет более 6 млн. TEU при суммарной стоимости товарной массы 250 млрд. долларов США. Из этого объема к российским транспортным коммуникациям тяготеет лишь 10–15 % [3]. Россия, занимающая более 30 % территории Евразийского континента, объективно является естественным мостом, обеспечивающим транзитные связи на этом направлении. Пока мощный транзитный потенциал России используется слабо.

Для более полного использования преимуществ географического положения страны, для повышения эффективности внешнеторговых и транзитных связей, обеспечения возрастающих объемов внешнеторговой деятельности, представляется, что на новом этапе развития страны организация свободных экономических зон отвечает сегодняшним потребностям России. Формирование свободных портов на территории РФ (как одного из типов СЭЗ), рассматриваемых как канал реализации самых современных логистических концепций и технологий доставки грузов (интер-, мультимодальных, терминальных и др.), может способствовать реализации вышеуказанных преимуществ [4].

Значение свободных экономических зон для развития российских портов, состоит, прежде всего, в формировании благоприятных условий для привлечения в них инвестиций и обновления за счет этого портового хозяйства, железнодорожных и автомобильных подъездных путей, модернизации и наращивания портовых мощностей с предоставлением современного сервиса услуг и т. д. Появляется возможность строительства новых морских причалов для приема иностранных судов с последующей переработкой грузов. Кроме этого, через свободные экономические зоны привлекаются дополнительные объемы грузов, в том числе и транзитные. СЭЗ, как правило, обеспечивают внедрение инновационных логистических технологий, использование международного опыта перевозок, который они задействуют в портах.

Например, в Китае специальные экономические зоны создавались в приморских районах. Существующие порты включались в специальные экономические зоны, при этом они быстро росли и модернизировались. В случае необходимости строились новые порты, обеспечивавшие самостоятельный выход свободной экономической зоны на внешние рынки [5]. Так, создается устойчивая



система интересов между государством и потенциальными инвесторами. Инвестор, получая определенные льготы и преференции, стремясь целенаправленно вкладывать свои денежные средства в обустройство необходимой инфраструктуры, модернизацию портового хозяйства и т. п., тем самым наращивает свои производственные мощности для извлечения больших прибылей и увеличивает потенциальную налогооблагаемую базу за счет строительства новых объектов (например, причалов). Государство, перекладывая на плечи инвесторов развитие портов, экономит свои денежные ресурсы на должном обустройстве портового хозяйства, но за счет предоставления на вполне определенный и ограниченный период времени некоторых льгот резидентам зон, в итоге выигрывает, как в данный период времени, так и в обозримой перспективе. В результате, после окончания срока действия льгот, инвестор начинает платить налоговые отчисления по полной ставке с имеющихся портовых мощностей, в том числе и с вновь созданных, а государство же получает современную портовую и увеличенную налогооблагаемую базу.

Таким образом, свободные экономические зоны могут занять свое достойное место в экономике РФ. По нашему мнению, в сегодняшних российских условиях, следует сконцентрироваться

на создании и развитии свободных портов, что отвечает как внешним, так и внутренним экономическим интересам РФ. Для их организации необходимо понимание роли и значения свободных портов для национальной хозяйственной системы страны, а также проведение государственной экономической политики в этой области.

Конечно создание особых экономических зон – удовольствие очень дорогостоящее. Причем, как для регионального, так и федерального бюджетов, из которых выделяются средства на создание инфраструктуры ОЭЗ. При этом бремя финансирования ОЭЗ федерация и регионы должны нести в равной степени. И все же если уж Россия намерена обзавестись такими зонами в приграничных территориях – Астраханским ОЭЗ быть! Создание СЭЗ в Астраханской области позволит придать развитию экономики региона несколько положительных импульсов. Наша задача в связи с этим определить место Астраханской области на инвестиционном поле России, отработать перспективные точки приложения капитала с позиции иностранных инвесторов, исходя из международных критериев оценки, откорректировать региональную политику в отношении привлечения инвестиций и возможного создания портовой СЭЗ в астраханском регионе.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Стратегия развития Астраханской области до 2010г. Информационное агентство REGNUM.
2. “На пороге 21 века. Доклад о мировом развитии 2000 года”. Всемирный банк, Вашингтон, 2000.
3. Федеральная целевая программа “Модернизация транспортной системы России (2002–2010 годы)”, подпрограмма “Международные транспортные коридоры”. М., 2005.
4. **Басенко А. М.** Свободные экономические зоны в механизме интеграции национальной экономики в систему мирохозяйственных связей. Ростов-на-Дону: Изд-во Рост. ун-та, 2002.
5. **Титаренко М.** Постепенное создание многоукладной экономики – фактор успеха реформ в Китае // Проблемы теории и практики управления. М., 2000. № 6. С. 20.

УДК 338.47:656.2.073.235.078.12

*Власова Л.В.*

### ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ КОНТЕЙНЕРНОГО ТЕРМИНАЛА КАК ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Контейнеризация грузопотоков – основная тенденция последнего времени на мировом и российском транспортном рынке.

Контейнеризация перевозок стимулировала развитие системы транспортировки грузов с

использованием терминалов. Применение терминальной технологии в сочетании с принципами логистики позволяет повысить эффективность перевозок, качество обслуживания, сократить сроки доставки грузов, а так же оптимизировать



взаимодействия автомобильного, железнодорожного, авиационного и морского транспорта в разрезе интермодальных и мультимодальных перевозок.

В условиях нестабильных объемов перевозок грузов, конкуренции со стороны всех видов транспорта между собой, дефицита бюджетного финансирования необходимо применять инновационные методы совершенствования организации производства начально-конечных операций, поиска новых форм интеграции грузовых станций, грузовых терминалов и других участников цепи доставки грузов. Под новыми методами подразумеваются те, которые могут быть реализованы в рамках вновь создаваемых интеграционных логистических органов управления (мультимодальных логистических центров, региональных транспортных логистических систем, транспортно-логистических комплексов).

Новым управленческим структурам транспортно-логистических комплексов присущи следующие функции:

- Логистическая координация и интеграция;
- Оптимизация функционирования логистических транспортных цепей на основе терминальной технологии;
- Осуществление инноваций, связанных с внедрением новых логистических технологий.

Реализация данных функций требует применения методологии логистики, принципов системного подхода, стратегического управления и реинжиниринга.

Транспортно-логистические комплексы выступают одной из форм интеграционного взаимодействия компаний в целях максимизации доходов на основе координации совместных усилий и централизации материального и информационного обеспечения товародвижения. Транспортно-логистические комплексы объединяют в себе черты крупных оптово-посреднических предприятий, функции маркетинговых и информационных центров, услуги логистических компаний. К их основной деятельности относятся обработка и хранение грузов, перевалка на другие виды транспорта, таможенная очистка и оформление, информационная поддержка. [8]

Понятие “транспортно-логистический комплекс” тесно связано с понятием “транспортно-логистическая сеть”, поскольку максимального синергетического эффекта и эффективности организации товарных потоков можно добиться именно за счет создания сети объектов, связанных между собой единым логистическим оператором.

При этом следует учесть, что широкая сеть не связанных между собой объектов сама по себе не приносит синергетического эффекта. Поэтому для определения своего оптимального географического охвата, помимо таких факторов как население, доходы, развитие розничных сетей, учитывать так же и развитие оптовой торговли, экспортно-импортные потоки, проходящие через регион, транспортную и инфраструктурную составляющую.

С учетом применения таких способов повышения качества транспортного обслуживания, как доставка груза от “двери до двери”, а не “от станции к станции” за счет использования контейнерных и мультимодальных перевозок и других современных способов транспортировки, опорные грузовые станции в узле так же могли бы выполнять функции региональных распределительных центров. Эти центры призваны управлять потоками грузов на территории узла, участвовать в их доставке получателям, на основе рационального использования и развития комплекса технических средств и внедрения современных технологий.

Последовательное применение системного анализа к определению целей деятельности в рамках логистической цепи доставки грузов и условиях колебания объемов работы приводит к необходимости изучения более сложной иерархической транспортной системы, на верхнем уровне которой рассматриваются стратегические цели функционирования железных, автомобильных дорог и морских путей на рынке транспортных услуг. Поэтому очевидно, что каждый уровень управления транспортно-логистическими комплексами решает свои стратегические и тактические задачи.

Предполагается, что подразделения, входящие в транспортно-логистический комплекс, в определенной степени независимы. Соотношение между независимостью и зависимостью подразделений целесообразно рассматривать с позиции синергии, т.е. суммарного эффекта всей системы. В этом случае появляется возможность эффективного комбинирования отдельных подразделений или подсистем транспортно-логистического комплекса: терминальных комплексов. Элементов транспортно-логистической цепи – в целях получения более высокого результата для всей системы. Элементами транспортно-логистической цепи могут быть грузовладельцы, железнодорожный и другие виды транспорта, обеспечивающие процесс доставки грузов. В этом случае особое значение приобретают терминальные системы доставки грузов.

При создании транспортно-логистического комплекса целесообразно использовать функциональный подход, реализация которого позволяет применить новые решения в области организационной структуры предприятия, в частности, основанной на идеях реинжиниринга, а так же учитывать один из принципов логистики – ориентацию на потребителя. Функционально-структурная схема организации производства ТЛК в своем составе должна иметь подразделения. Проводящие маркетинговые исследования, которые дают информацию для принятия решений.

Организационная структура транспортно-логистического комплекса должна обладать универсальным характером организации производства и управления, а так же быть адаптирована к существующим организационным структурам железнодорожного, морского, автодорожного и авиационного транспорта. В настоящее время транспортно-логистические комплексы целесообразно создавать на базе наиболее крупных (опорных) грузовых станций, которые объединяются с группами малодетальных станций, технологически тяготеющих друг к другу, а так же как подсистемы транспортных узлов и региональных транспортно-логистических систем. И/или на базе морских терминалов с входящими в их систему припортовыми станциями, контейнерными терминалами и контейнерными площадками.

Наличие управленческой структуры подобного рода может стать эффективным инструментом нахождения компромиссов между интересами различных видов транспорта (потенциальных конкурентов) в целях достижения наилучшего соотношения между издержками и полученными результатами, обеспечить оптимальные пропорции элементов транспортно-логистической цепи, входящих в транспортно-логистический комплекс. Задача определения эффективной комбинации использования двух и более видов транспорта может быть сведена к многокритериальной.

В настоящее время при наличии большого количества складских площадей имеется дефицит высокомеханизированных складов и терминалов с сопутствующим комплексом сервисных услуг, которые удовлетворяли бы отечественных и зарубежных грузовладельцев и были бы способны работать в режиме таможенных складов и многофункциональных терминальных комплексов. При наличии свободных складских площадей продолжается неуправляемый рост количества складских и грузоперерабатывающих объектов, как правило, небольших по мощности, плохо оборудованных,

размещаемых на небольших территориях, в помещениях, не приспособленных для применения современных технологий складирования и грузопереработки [1].

Для создания транспортно-логистического комплекса так же необходима четко продуманная концепция. Необходимо предусмотреть доступность транспортных путей, дорожно-транспортную инфраструктуру, уровень развития инфраструктуры, проработать вопросы адекватной планировки, отвечающей поставленным задачам.

Как создать модель компромиссного управления, как выстроить и экономически обосновать технологию взаимодействия участников перевозочного процесса в рыночных условиях?

Необходимо комплексное решение, увязывающее оптимизацию внутренней железнодорожной логистики на предприятиях, внешней морской составляющей, а так же оптимизацию технологических и экономических взаимодействий между участниками перевозочного процесса.

В условиях всеобщей контейнеризации и увеличением количества операторов, на магистральной железнодорожной сети необходимо по-разному управлять четырьмя классами потоков:

- массовые грузы (развитие технологической маршрутизации, управление на основе графика, и др.);

- порожние потоки (специализированные графики для организации маршрутов порожних вагонов, специализация станций и сортировочных систем для детальной подборки и формирования подал на грузовые фронты в районах массовой погрузки);

- потоки срочных высокотарифных грузов (расширение полигона обращения ускоренных поездов для перевозки контейнеров, вагонов-термосов, автоприцепов, в том числе с пропуском их в крупных узлах кратчайшими маршрутами через пассажирские станции);

- остальные немаршрутизированные потоки (концентрация переработки на основных сортировочных станциях с углублением детализации подборки вагонов в формируемых составах, с единой нормой времени нахождения транзитных вагонов, вариантом управления вагонопотоком). [9]

Развитие терминалов является обязательным условием формирования в стране современной транспортной инфраструктуры. Для этого необходимо разрабатывать специальные программы. Которые должны быть направлены на развитие транспортно-экспедиторской деятельности и логистики.

Одной из таких программ стала разработанная Минтрансом России государственная инновационная программа “Российская система транспортно-экспедиторского обслуживания “Терминал”. В её основе лежит комплекс мер по ускоренному созданию, расширению и реконструкции терминалов, перевалочных пунктов и складских комплексов, других сооружений транспортно-распределительной инфраструктуры.

Программой предусматривается решение следующих задач:

- Терминализация магистральных перевозок по основным направлениям грузопотоков всех видов транспорта;
- Техническое переоснащение главных транспортных узлов экономических регионов;
- Создание системы обеспечения терминалов и складов различного назначения современными высокоэффективными средствами грузопереработки;
- Создание внутрирегиональных терминальных систем [3].

В перспективе на базе переданных контейнерных площадок будет создана сеть опорных терминалов, в которую войдут все крупные грузообразующие центры России. Связь базовых терминалов между собой и с малодетальными станциями будет осуществляться различными видами сообщений от автомобильного до специальных приемо-раздаточных местных поездов. При этом в зоне действия опорного терминала общие затраты клиента по доставке контейнеров не возрастут от замены вида сообщения. Это сократит сроки доставки, объемы сортировки и пр. [2].

Данный вид контейнерных перевозок, как показывает уже имеющийся в ряде стран опыт, позволяет существенно улучшить показатели использования подвижного состава, уменьшить численность его парка [4].

При логистическом подходе к организации работы терминала необходимо учитывать следующие основные принципы, непосредственно относящиеся к переработке груза на терминале:

- разделение грузового терминала на основные рабочие зоны и определение последовательности прохождения грузов через эти зоны;
- сокращение количества складских операций до минимума и ликвидация возвратных грузопотоков;
- прохождение грузов через терминал с учетом особенностей входящих и исходящих грузопотоков;
- наилучшее использование складских объемов и площадей;

Реализация этих принципов обеспечивается четко функционирующей системой информационного сопровождения, что является важнейшей частью логистического подхода [5].

Сегодня на транспортном рынке востребована сквозная услуга, так называемый “сшитый пакет”, который включает: планирование перевозки; выделение контейнера (или вагона); расчет платежей и прием оплаты за свою услугу; доставку контейнера от склада клиента до станции отправления; оформление перевозочных документов; прием к перевозке; терминальное обслуживание; перевозку; выдачу контейнера; опять терминальное обслуживание и доставку до склада получателя. А если идет за рубеж, то потребуется услуга в порту отправления, а так же в порту получения за рубежом [2].

Для реализации данной услуги существует логистика транспортно-экспедиторского обслуживания грузоотправителей и грузополучателей. В настоящее время необходимо переходить от разовых экспедиционных операций к комплексному транспортно-экспедиционному обслуживанию, когда клиент получает весь объем экспедиционных услуг, осуществляемый экспедиторами при доставке грузов по принципу “от двери до двери” и “точно в срок” [3].

Указанные требования являются важнейшим стимулом к обеспечению взаимодействия информационных систем логистических посредников с формированием на этой основе оперативной и достоверной информации о состоянии груза на всех этапах его обработки и перевозки. При этом возникает необходимость развития специализированных услуг, предоставляемых информационными посредниками и связанных с развитием транспортно-логистического бизнеса.

На всех видах транспорта развивается тенденция к росту в контейнерном парке доли специализированных контейнеров: изотермических и рефрижераторных, контейнеров-цистерн для жидких грузов, контейнеров для сыпучих и кусковых материалов. Но на сегодняшний день рост сдерживается нехваткой необходимого современного подвижного состава (фитинговых платформ), способного перевозить сухие и рефрижераторные контейнеры 20 и 40 футовых типоразмеров, в недостаточных мощностях припортовых станций, в отсутствии складских контейнерных механизмов и перегружателей – рич-стакеров, автопогрузчиков, козловых перегружателей и т.д. [7]

Таким образом, можно сделать вывод, что для увеличения контейнерных перевозок следует



оптимизировать техническое оснащение и размещение контейнерных терминалов и логистических центров. В качестве одного из возможных направлений этой задачи может быть использовано математическое моделирование. Реальная оптимизация запасов и на основе имитационного моделирования.

Наилучшим вариантом комплексного решения данной проблемы, является создание “виртуальной логистической системы”, которая будет осуществлять обработку информации и решать логистические задачи в интересах многих участников грузо- и товародвижения, в том числе в рамках сформированных логистических цепочек. Корпоративные серверы транспортных и логистических компаний, используя возможности Интернета, предоставляют дополнительный сервис для клиента по информационному сопровождению своих транспортных (логистических) технологий. Для работы с базами данных сервера в режиме **on-line бесплатно предоставляется специальное программное обеспечение.**

Информационные системы по грузоперевозкам – электронные транспортные биржи – предоставляют услуги для грузовладельцев, перевозчиков и экспедиторов, создавая базы данных по “свободным грузам” и транспортным средствам, то есть осуществляется информационное обслуживание динамичных бизнес-процессов [6].

Использование данной системы позволяет решить целый комплекс задач управления процессом грузоперевозок, решение которых ранее требовало серьезных временных и финансовых затрат или было невозможно в принципе:

- Во-первых, появляется возможность сокращения издержек за счет увеличения оборачиваемости транспортных средств. Себестоимость транспортных перевозок имеет постоянную и переменную составляющие. Переменная – затраты на топливо, техническое обслуживание и ремонт транспорта – пропорционально растет с увеличением оборачиваемости. Постоянная составляющая – плата по лизингу (кредит), аренда помещений, зарплата персонала и пр. – от оборачиваемости не зависит. Чем больше транспортное средство (любое) находится в эксплуатации, тем меньше эти затраты. Таким образом, благодаря точному знанию местоположения транспортного средства появляется возможность существенного сокращения себестоимости перевозок за счет более оптимального планирования маршрута, заблаговременной подготовки, сокращения простоев.

- Снижение затрат на подготовку транспортировки и уменьшение риска возникновения ошибок за счет оперативного поиска (подбора) груза и грузоперевозчика;

- Более гибкое планирование перевозок за счет мониторинга в режиме реального времени хода согласования заявок;

- Уменьшение сроков планирования и оптимизация транспортных расходов, связанных с железнодорожными перевозками, за счет предварительного расчета провозной платы по заявкам на перевозку;

- Ускорение расчетов с клиентами, за счет получения оперативной информации об исполнении перевозки.

- Складирование контейнеров грузов не на терминале, что увеличивает себестоимость грузов и грузоперевозки в целом, а там, где они находятся в данный момент. С возможностью перемещения в интересующем направлении в любой промежуток времени.

А так же, руководство компании – грузоотправителя получает уникальную возможность анализировать деятельность логистических служб, проверять правильность принимаемых персоналом решений. Отчеты, которые способны автоматически формироваться самой системой, позволяют отслеживать историю перемещений транспортных средств и действий персонала за любой промежуток времени.

Отдельно необходимо остановиться на преимуществах, которые дает система в сфере обслуживания клиентов. Впервые появляется возможность надежного информирования клиентов о точном времени прибытия грузов в место назначения. А это уже качественно новые услуги! Компании, использующие данные технологии становятся более привлекательными для клиента за счет предоставления более высокого качества сервиса по сравнению с конкурентами.

В направлении контейнерного терминала (например, порта Владивосток), учитывая сезонные колебания, одновременно движется от 1000 до 4000 контейнеров. Отследить, объединить и обработать всю информацию о них, используя только человеческие ресурсы невозможно. Суть объединения информационных потоков и терминала заключается в интеграции данных о грузах, которые передаются от железнодорожников, автомобильных и морских перевозчиков в информационную базу (систему), которая, выполняет задачу автоматического формирования внутренних документов и накладных на возврат порожнего подвижного со-



става (контейнеров). Следующим этапом должно стать внедрение электронной цифровой подписи, что позволит перейти на полностью безбумажную технологию работы внутри системы, и даст огромный экономический эффект.

На сегодняшний день существует проект [www.perevozka.ru](http://perevozka.ru), который является показательным, как один из элементов фундамента единого информационного пространства. Если говорить о федеральной целевой программе “Модернизация транспортной системы России (2002–2010 годы)”, то проект логично вписывается в её основные цели и направления. Данный интернет-портал предполагает систему обмена информацией о спросе и предложении на рынке перевозок. Пользователям предоставляется также каталог транспортных компаний. Кроме того, новости и аналитика рынка, профессиональные форумы, реклама для транспортных компаний, поставщиков сопутствующих товаров и услуг.

Стратегия развития новой Системы позволит использовать её в качестве комплексной системы, учитывающей все звенья логистической цепи по доставке груза, с включением звеньев автодоставки до железной дороги, работы в порту и транспортировка морем. Существенное отличие новой Системы, от тех предложений, которыми изобилует рынок в том, что она базируется не на логистической цепи ОАО “РЖД”, как все, существующие сегодня, а на портовом хабе. Другими словами, фундаментом и отправной точкой будет служить не железная дорога, а порт.

Достижимый эффект от её применения следует складывать из следующих составляющих:

- экономия эксплуатационных расходов за счет снижения вагоно-часов;
- увеличение прибыли за счет использования высвобожденного подвижного состава и контейнеров для освоения дополнительного объема перевозок;
- сокращение сроков доставки грузов в контейнерах, что в свою очередь послужит привлечению дополнительного объема контейнеропригодных грузов на железнодорожный транспорт;
- сокращение расходов, связанных с неоднократной сортировкой вагонов на станциях;
- рационализация взаимодействия между различными видами транспорта интермодальной транспортной цепи;
- повышение качества перевозок и снижение транспортных издержек в конечной стоимости товаров;
- создание условий для снижения тарифов на перевозки грузов во внутреннем и внешнем сообщении. [10].

Таким образом, для эффективной работы всех цепочек в транспортно-логистических комплексах и отдельно взятых контейнерных терминалах необходимо применение комплексного подхода с обязательным условием использования современных интернет ресурсов и актуальных систем обмена информацией как на Российском так и на Международном транспортном рынке.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Логистические транспортно-грузовые системы / Под ред. В.М. Николашина. М., 2003.
2. **Тебеньков С.А.** Совершенствование хозяйственной деятельности механизированных дистанций погрузо-разгрузочных работ в составе ОАО “РЖД” // ЦНИИТЭИ. Экспресс-информация. Железнодорожный транспорт. Серия “Грузовая работа. Контейнерные перевозки”. Вып. 1–2. М., 2005.
3. Сервис на транспорте /Под ред. В.М. Николашина. М., 2004.
4. **Ж.-д. перевозки контейнеров (Новая Зеландия).** A freight service as easy to use as booking a seat on a plane. Rails (New Zealand). 2001, № 12, с. 260–264.
5. **Шепеляев А.В.** Логистический подход к вопросу совершенствования технологии работы грузовых терминалов. Актуальные проблемы управления перевозочным процессом: Сб. научных трудов. СПб, 2002. С. 174–177.
6. **Куренков П.В.** Виртуальные логистические центры в региональных транспортно-логистических системах // ЦНИИТЭИ. Экспресс-информация. Железнодорожный транспорт. Серий “Грузовая работа. Контейнерные перевозки”. Выпуск 3–4. М., 2003.
7. Контейнерная система России: состояние и пути развития // Логистика. 2–4, № 1.
8. “РЖД-Партнер” // № 21 (145) ноябрь 2008г. С. 45.
9. “РЖД-Партнер” // № 8 (132) апрель 2008 г. С. 104.
10. “РЖД-Партнер” // №21 (121) ноябрь 2007 г. С. 61.

УДК 330.322.4

Маммаев Р.А., Шлафман А. И.

## СТРУКТУРА И ФАКТОРЫ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНА

Основополагающее значение ресурсов в процессе развития системы общественного производства было отмечено еще в рамках классической экономической теории.

Представители данной школы экономической теории первыми обосновали основополагающее значение для экономического роста всех видов ресурсов, которые они делили на три основные группы: земля, труд и капитал. Совмещение этих трех составляющих, в определенных пропорциях, по мнению представителей классической школы, позволяло организовать процесс производства благ необходимых для удовлетворения потребностей человека. Объясняя многие причины возникновения конкурентной борьбы и экономического роста, такой подход не позволял до конца объяснить причины разной эффективности одинаковых, казалось бы, производств.

Объяснение данному факту попробовали найти представители неоклассической школы экономической теории. Согласно их мнению, к существующему списку следовало добавить еще один вид ресурса – предпринимательство или предпринимательские способности. Наличие предпринимательского ресурса, по их мнению, позволило объяснить различный уровень эффективности внешне, казалось бы, схожих производств. Но проблема заключалась в сложности выделения предпринимательства как объекта анализа.

В процессе дальнейшего развития неоклассического направления в экономической теории был выделен такой вид ресурса как инновации. Именно использование инноваций, с точки зрения Й. Шумпетера определяет возможности более эффективного использования других видов ресурсов, а соответственно и получения привилегированных условий в конкурентной борьбе.

В рамках более поздних школ экономических теорий в качестве отдельных видов ресурсов используемых в рамках общественного производства выделялись информация и знания. Таким образом, наиболее полный список ресурсов, выступающих основой экономического роста и развития, может быть представлен в следующем виде: земля (природные ресурсы); капитал (финансовые ресурсы);

труд (трудовые ресурсы); предпринимательство; инновации; информация; знания.

Все приведенные ресурсы, в той или иной степени используются в процессе производства во всех отраслях промышленности. Степень использования каждого ресурса во многом определяется характером производства. Различия в структуре используемых ресурсов наблюдаются уже при разделении промышленного производства на добывающую и обрабатывающую сферы.

Как правило, для добывающих отраслей промышленности характерно преимущественное использование таких ресурсов как земля и капитал. В сравнении, обрабатывающие отрасли промышленности гораздо активнее используют такие виды ресурсов как труд, инновации, информация и знания. Такое отличие в первую очередь связано с характером производств, однако, оно же и определяет и особенности развития различных отраслей. Более активное использование инноваций, информации и знаний определяет более высокие темпы развития перерабатывающих отраслей промышленности.

Одним из понятий тесно связанных с категорией ресурсов является потенциал. Понятие ресурса, в своей смысловой нагрузке, уже отчасти включает в себя понятие потенциала. Однако, как правило, потенциал, как составляющая понятия ресурса в литературе не используется. Распространение получило понятие потенциала ресурса как такового или его отдельного вида.

Понятие потенциала, как экономической категории в литературе встречается довольно часто. Однако, несмотря на это, единого подхода к определению данного понятия в литературе до сих пор не сложилось.

При определении потенциала как экономической категории следует отметить, что его содержание отличается в зависимости от объекта определения потенциала. Чаще всего в литературе встречается определение производственного потенциала. Причем, в состав производственного потенциала некоторые авторы в частности включают: фондовый потенциал; потенциал трудовых ресурсов; инновационный и интеллектуальный потенциал.

В методологическом аспекте термин “потенциал” в научной литературе трактуется с разных точек зрения, а именно посредством таких понятий или тождеств, как “сила”, “мощь”, “мощность”, “максимальная возможность”, “предельность”, “ресурсы”.

Потенциал (от лат. *potentia* – сила) – источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области (например, экономический потенциал).

Другим, наиболее часто встречающимся в литературе определением является определение экономического потенциала

В Экономической энциклопедии под редакцией академика А.М. Румянцева дана развернутая характеристика экономического потенциала: “Экономический потенциал, совокупная способность отраслей народного хозяйства производить промышленную и сельскохозяйственную продукцию, осуществлять капитальное строительство, перевозки момент. Экономический потенциал зависит от количества трудовых ресурсов и качества их профессиональной подготовки, объема производства, мощностей промышленных и строительных организаций, производств, возможностей сельского хозяйства, напряженности транспортных магистралей и наличия транспортных средств, степени развития отраслей непродовольственной сферы, достижений науки и техники, ресурсов разведанных полезных ископаемых, т.е. элементов, составляющих в совокупности производительные силы общества; зависит от размеров национального богатства страны”<sup>1</sup>

Экономический потенциал имеет сложную структуру: потенциал достижений научно-технической революции; социальный потенциал; потенциал роста объемов материальных и духовных благ; скорость и масштабы обновления экономики; увеличение свободного времени и другие параметры, относящиеся к “человеческому капиталу” и условиям развития творческого характера деятельности членов общества. Таким образом, трактовка экономического потенциала и соответственно финансового потенциала органически включает момент развития, преобразования социально-экономической системы.

Проблеме экономического потенциала уделялось много внимания в СССР, что было связано с общей теорией расширенного воспроизводства, экономического роста, развития производительных сил, единого народнохозяйственного комплекса, с концепцией оптимизации и моделированием народнохозяйственных процессов и пропорций.

Оригинальная идея применения понятия “потенциал”, “экономический потенциал” содержится в работах крупного отечественного ученого В.Г. Лебедева. В его концептуальном подходе экономический потенциал связан с *процессом развития производительных сил*, научно-технической революцией, преобразованием общественных производственных отношений, реализацией преимуществ планового развития, и используя современную терминологию, можно сказать – с потенциалом повышения конкурентоспособности страны. Он считает, что о результатах НТР дает представление социально-экономический потенциал обозримых революционных достижений науки и техники. “Соответственно, природе этого потенциала, – пишет В.Г. Лебедев, – он должен представляться прежде всего как: возрастание массы и улучшение состава традиционных материальных и духовных благ, объема и структуры новых потребительных стоимостей, скорости и масштабов их обновления; увеличение свободного времени как результат роста производительности труда, снижения издержек производства за счет внедрения достижений науки и техники; качественное улучшение условий труда и жизни; создание материальных предпосылок для творческой деятельности; повышение степени обобществления производства как условие развития социалистического коллективизма; всестороннее совершенствование производственных навыков и образования работников”<sup>2</sup>.

Многие авторы в своих работах соотносят различные виды потенциалов: социальный потенциал; организационный потенциал; научный потенциал. Реже остальных в литературе встречается категория ресурсного потенциала.

Помимо приведенных выше понятий, некоторыми авторами выделяются стратегический, функциональный потенциал или потенциал как таковой, без привязки к конкретному его виду. В качестве объекта определения потенциала в таких случаях обычно выступает предприятие.

<sup>1</sup> Экономическая Энциклопедия. Политическая экономия (в 4 т.). Гл. ред. А.М. Румянцев. М.: Советская энциклопедия. 1980. Т. 4. С. 532.

<sup>2</sup> Лебедев В.Т. Производительные силы и социальный прогресс. М.: Книга и бизнес. 1997. С. 172.

Таблица 1

Валовой внутренний продукт по паритету покупательной способности

|                | Общий объем ВВП млрд. долл. |              |               | ВВП на душу населения, долл. |             |             |
|----------------|-----------------------------|--------------|---------------|------------------------------|-------------|-------------|
|                | 1999г.                      | 2002г.       | 2005г.        | 1999г.                       | 2002г.      | 2005г.      |
| Великобритания | 1404,3                      | 1485,0       | 1711,5        | 24014                        | 25322       | 28906       |
| Германия       | 1972,5                      | 2042,5       | 2198,5        | 24030                        | 24851       | 26665       |
| Италия         | 1370,0                      | 1427,5       | 1528,0        | 23766                        | 24681       | 26733       |
| Канада         | 812,5                       | 873,4        | 928,0         | 26630                        | 28367       | 29590       |
| <b>Россия</b>  | <b>891,0</b>                | <b>999,6</b> | <b>1163,7</b> | <b>6090</b>                  | <b>6867</b> | <b>8087</b> |
| США            | 9212                        | 9762,1       | 10434,9       | 33014                        | 34602       | 36202       |
| Франция        | 1461,2                      | 1532,5       | 1696,3        | 24235                        | 25293       | 27701       |
| Япония         | 3130,3                      | 3285,8       | 3467,1        | 24709                        | 25887       | 27207       |

По всем странам, кроме России, источник информации – база данных ОЭСР.

По России “Группа восьми” в цифрах. 2006. Стат. Сб./Росстат. М., 2006. с.58

Таблица 2

Отраслевая структура стоимости российской экономики

|                                                               | Трлн руб.    | %          |
|---------------------------------------------------------------|--------------|------------|
| Всего                                                         | <b>974,7</b> | <b>100</b> |
| Промышленность                                                | 293,6        | 30,1       |
| Сельское хозяйство                                            | 44,9         | 4,6        |
| Строительство                                                 | 77,2         | 7,9        |
| Транспорт                                                     | 61           | 6,3        |
| Связь                                                         | 29,3         | 3,0        |
| Торговля и общественное питание                               | 250,9        | 25,7       |
| Жилищно-коммунальное хозяйство                                | 19           | 1,9        |
| Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение | 15,8         | 1,6        |
| Наука и научное обслуживание                                  | 14,5         | 1,5        |
| Финансы, кредит, страхование и пенсионное обеспечение         | 27,9         | 2,9        |
| Образование                                                   | 19,6         | 2,0        |
| Управление и оборона                                          | 40,1         | 4,1        |
| Культура и искусство                                          | 7,3          | 0,7        |
| Прочие отрасли                                                | 73,6         | 7,6        |

Соотношение воспроизводственных возможностей потенциалов стран “группы восьми”, куда входит и Россия, характеризовалось данными табл. 1. Таким образом, воспроизводственная база экономического потенциала в России в 2005 г. была в 10 раз меньше, чем в США, примерно в 2 раза меньше, чем в Германии, 1,5 раза – чем во Франции и в 3,3 раза – чем в Японии. К 2007 г. ситуация несколько изменилась в благоприятную сторону для России за счет финансовых факторов экономического роста, что нашло отражение в трехлетнем бюджетном плане на 2008–2010 гг.

Теория и методология количественного анализа и особенно проблема управления экономическим, финансовым, ресурсным, интеллектуальным потенциалами России стала в последние годы предметом комплексных исследований не только

отдельных ученых, но крупных научных коллективов. Одна из фундаментальных работ так и называется: “Сколько стоит Россия”<sup>3</sup>. Приведем итоговые расчеты авторского коллектива (табл. 2).

Согласно данным табл. 2 наибольшая доля в России приходится на промышленность (30,1%), а также торговлю и общественное питание (25,7%). Далее следуют строительство (7,9%), транспорт (6,3%) и сельское хозяйство (4,6%). Авторы разработали метод расчетной стоимости, позволяющий условно выделить отрасли, в которых теряется стоимость и в которых расчетная стоимость прирастает.

<sup>3</sup> Николаев И.Л. и др. Сколько стоит Россия / Под ред. И.А. Николаева. М: Экономика, “Елима”, 2005. С. 400.

Как следует из данных табл. 2, отрасль с наибольшей фондоотдачей – торговля и общественное питание. В ней 1 руб. стоимости основных фондов генерирует более 500 руб. расчетной стоимости. Отрасль с наибольшей производительностью труда – финансы. В этой отрасли на одного занятого приходится более 34 млн руб. расчетной стоимости.

На основе полученных данных авторы работы “Сколько стоит Россия” выделили наиболее и наименее фондоемкие отрасли. К наиболее фондоемким относятся прежде всего ЖКХ (коэффициент фондоемкости (КФ) = 0,34) и транспорт (КФ = 0,13). К наименее фондоемким – торговля и общественное питание (КФ = 0,002), строительство (КФ = 0,005) и финансы (КФ = 0,007). Отрасли первой группы со временем теряют стоимость, а в отраслях второй группы стоимость прирастает.

Отрасли заметно различаются и по показателю трудоемкости. К наиболее трудоемким относятся образование (коэффициент трудоемкости (КТ) = 0,3), здравоохранение (КТ = 0,29) и сельское хозяйство (КТ = 0,17). К наименее трудоемким – финансы (КТ = 0,029) и связь (КТ = 0,03). И в этом случае отрасли первой группы со временем теряют стоимость, в то время как в отраслях второй группы она прирастает<sup>4</sup>.

Таким образом, авторами предложена комплексная, суммарная, производственно-стоимостная методология, которая может применяться и на уровне регионов для сравнения их потенциалов.

Анализ понятия ресурсного потенциала предприятия встречающихся в научной литературе, основывается на следующих предпосылках:

- в большей части это понятие раскрывается через категорию “возможность”, “способность”, что дает довольно абстрактное представление о ресурсном потенциале предприятия и не позволяет определить специфику его сущности;
- в основном учитываются либо совокупность ресурсов, либо производственные возможности системы;
- часто раскрытие этого понятия дается без учета существования экономической системы, что затрудняет оценку ресурсного потенциала.

В целом, большинство авторов отождествляет понятие потенциала (экономического, производственного или ресурсного) с производственными или экономическими ресурсами, т.е. согласны с ресурсной природой понятия потенциала, и характеризуют его величину максимально воз-

можным объемом выпуска продукции. Другой закономерностью является то, что в большинстве современных трактовок понятия потенциала осуществляется его увязка с востребованностью выпускаемой предприятием или промышленностью продукции рынком.

В то же время следует отметить, что разные авторы, дают разным видам потенциала (экономического, производственного или ресурсного) одинаковую смысловую нагрузку. К настоящему времени устоявшихся определений конкретных видов потенциалов в литературе нет. По этой же причине, видимо, в литературе отсутствуют схожие структуры взаимосвязи между различными видами потенциалов.

При определении понятия ресурсного потенциала промышленности необходимо:

1. Определение категории ресурсного потенциала промышленности региона должно основываться на анализе основных элементов входящих в состав данной категории и структуры этих элементов (структурно-компонентный анализ).
2. При структурно-компонентном анализе ресурсного потенциала промышленности наиболее корректно будет рассматривать его на уровне региона, т.е. будет рассматриваться ресурсный потенциал промышленности региона.

Необходимость подобного рода детализации проистекает из возможности анализа основных составляющих элементов и структуры ресурсного потенциала промышленности.

Как и в случае с любым другим сложным объектом, особенности структуры ресурсного потенциала промышленности региона будут зависеть от выбранного нами аспекта анализа. Например, в качестве элементов формирующих ресурсный потенциал промышленности региона можно выделить:

1. Потенциалы рынков отдельных факторов производства в регионе.
2. Потенциал производственных мощностей промышленности региона.
3. Потенциалы рынков сбыта продукции промышленности региона.

Анализ ресурсного потенциала промышленности региона с точки зрения деления его по основным видам ресурсов позволит выделить следующие элементы: потенциал материальных ресурсов; потенциал трудовых ресурсов; потенциал финансовых ресурсов; потенциал инновационных ресурсов; другие.

Существование сложного структурно-компонентного состава ресурсного потенциала промыш-

<sup>4</sup> Николаев И.Л. и др. Сколько стоит Россия. С. 392.



ленности региона, каждый элемент структуры которого имеет качественно разнородный характер, развивается по своим собственным законам, существенно затрудняет процесс его исследования, предопределяет необходимость решения проблемы соизмерения ресурсов между собой и с целью установления совокупной величины потенциала промышленности.

Это означает, что содержательная интерпретация структуры ресурсного потенциала промышленности региона, ее сравнительной динамики во времени и пространстве возможна в случае исследования составляющих ее ресурсов с единых методологических позиций, выработки критериев и показателей их соизмеримой оценки, приведение в состояние общей размерности.

В нашем случае, рассматривая данный вопрос с точки зрения проблемы повышения эффективности использования ресурсов в промышленности, структурно-компонентный анализ должен быть нацелен на факторы определяющие эффективность использования ресурсного потенциала промышленности региона.

*Под ресурсным потенциалом промышленности региона следует понимать тот объем ресурсов региона, который потенциально может быть вовлечен в процесс промышленного производства.*

Процесс использования ресурсного потенциала включает в себя два этапа: вовлечение ресурсов в промышленное производство и их непосред-

ственное использование в процессе производства.

Экономическое положение России осложняется продолжением кризисных процессов базовых отраслей хозяйства и дальнейшим спадом их производства. Причинами этого являются слабое развитие нарождающихся рыночных регуляторов и административно-регулирующего механизма, нарушение хозяйственных связей, необеспеченность предприятий материальными ресурсами, финансовые трудности, вызванные платежеспособным кризисом, значительным износом основных фондов.

Продолжается дальнейшее снижение объемов производства отраслей, выпускающих продукцию конечного назначения. Так, удельный вес машиностроения и металлообработки в структуре промышленного производства за 1992–1997 гг. сократился с 20,5 до 16,1%, легкой – с 7,1 до 2,7%. В то же время значительно возрастает удельный вес топливно-энергетических и других материалоемких отраслей хозяйства. Доля топливной промышленности за этот период увеличилась с 18,5 до 23,8%, электроэнергетики – с 6,4 до 8,9%, черной металлургии – с 8,2 до 10,5%, цветной металлургии – с 8,6 до 11,2%. Радикальных изменений в отраслевой структуре промышленности за 1998–2008 гг. не отмечается. Доля отраслей тяжелой индустрии остается высокой и составляет 51,5%. Подробно структура промышленного производства приводится в табл. 3.

Таблица 3

Структура промышленного производства, %

| Отрасли                                            | 1992  | 1997  | 1998  | 2001  | 2002  | 2005  | 2006* |
|----------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Промышленность — всего                             | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Электроэнергетика                                  | 6,4   | 7,1   | 8,2   | 8,4   | 8,7   | 8,9   | 10,7  |
| Топливно                                           | 18,5  | 19,1  | 21,7  | 22,4  | 23,2  | 23,8  | 21,7  |
| Черная металлургия                                 | 8,2   | 7,9   | 8,3   | 9,4   | 10,2  | 10,5  | 10,8  |
| Цветная металлургия                                | 8,6   | 8,6   | 9,9   | 10,5  | 11,0  | 11,2  | 7,3   |
| Машиностроение и металлообработка                  | 20,5  | 20,1  | 17,6  | 16,5  | 16,4  | 16,1  | 17,9  |
| Химическая и нефтехимическая                       | 8,3   | 7,6   | 7,3   | 8,1   | 7,9   | 7,8   | 8,9   |
| Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная | 4,8   | 4,5   | 4,0   | 4,1   | 4,0   | 3,8   | 3,9   |
| Производство строительных материалов               | 3,3   | 3,2   | 2,9   | 2,8   | 2,7   | 2,5   | 3,1   |
| Легкая                                             | 7,1   | 6,4   | 4,3   | 3,1   | 2,9   | 2,7   | 1,1   |
| Пищевая                                            | 10,3  | 10,9  | 11,4  | 10,8  | 10,7  | 10,6  | 11,9  |
| Прочие                                             | 4,0   | 4,6   | 4,4   | 4,1   | 2,3   | 2,1   | 1,3   |

Расчет выполнен автором по данным издания: Российский статистический ежегодник, 2006. М., 2007. С. 381.

Для экономики России до настоящего времени характерен ресурсоемкий тип развития с низкой долей необходимого и прибавочного продукта.

Промышленность – важная составная часть единого хозяйственного комплекса Российской Федерации. На ее долю приходится около 1/5 валового внутреннего продукта. Ведущая роль промышленности в экономике России определяется прежде всего тем, что, снабжая все отрасли народного хозяйства орудиями труда и новыми материалами, она служит наиболее активным фактором научно-технического прогресса и расширенного воспроизводства в целом. Среди других отраслей хозяйства промышленность выделяется комплексно- и районообразующими функциями.

*Промышленность России имеет сложную диверсифицированную и многоотраслевую структуру, отражающую изменения в развитии производительных сил, совершенствовании территориального разделения общественного труда, связанную с научно-техническим прогрессом. В настоящее время промышленность насчитывает свыше 134 подотраслей. В действующей классификации промышленности выделены 11 комплексных отраслей.*

Исходя из определения ресурсного потенциала, можно сделать вывод, что условиями эффективного использования ресурсного потенциала промышленности региона являются: наиболее полное вовлечение ресурсов промышленности региона в процесс промышленного производства, и эффективное использование ресурсов в процессе промышленного производства.

Таким образом, эффективность использования ресурсного потенциала промышленности региона формируется на трех последовательных этапах:

- 1) формирование ресурсного потенциала, его структуры и качественных характеристик составных элементов;
- 2) вовлечение ресурсов в процесс промышленного производства (чем выше степень вовлечения, тем лучше);
- 3) использование ресурсов в процессе промышленного производства.

Для каждого из приведенных этапов характерны определенные факторы определяющие эффективность использования ресурсного потенциала промышленности региона. Такие факторы можно разделить на две категории: внешние и внутренние (по отношению к промышленности региона).

Внешние факторы: рынки факторов производства; рынки сбыта продукции; региональная промышленная политика; инфраструктура.

Влияние рынков факторов производства на эффективность использования ресурсного потенциала промышленности региона определяется: качественной структурой предложения факторов производства и сбалансированностью спроса и предложения на факторы производства.

Наличие развитой инфраструктуры (транспорт, связь, страхование и т.д.) является необходимым условием эффективного функционирования промышленности в современных условиях. Как следствие повышается эффективность использования ресурсов промышленного производства и ресурсного потенциала промышленности региона.

Внутренние факторы: используемые технологии и технологическое оборудование; квалификация трудового персонала и менеджмента; инновационная активность; качество используемого сырья.

Характер используемых технологий и технологического оборудования влияет на: производительность труда производственного персонала; энергоемкость продукции; долю брака в готовой продукции; загрузку основных производственных фондов; объем и характер отходов производства; материалоемкость продукции и т.д.

Уровень квалификации трудового персонала влияет на: производительность труда; качество готовой продукции; эффективность внедрения инноваций и т.д.

Инновационная активность промышленности определяет возможности роста эффективности промышленного производства, а следовательно перспективы конкурентоспособности промышленности региона.

Характер используемого в промышленности сырья определяет возможность применения современных технологий и технологического оборудования, материалоемкость, энергоемкость, трудоемкость и т.д. готовой продукции.

Все приведенные показатели определяют эффективность использования ресурсов в процессе производства, а следовательно и эффективность использования ресурсного потенциала промышленности региона.

Таким образом, использование высококачественных ресурсов, в условиях постоянного роста эффективности промышленного производства и требований к качеству промышленной продукции, позволяет формировать в регионе эффективное промышленное производство, что и является условием эффективного использования ресурсного потенциала промышленности региона. В то же время, условием наиболее полного вовлечения

ресурсов промышленности региона в процесс промышленного производства является соответствие структуры предложения на рынках факторов производства спросу предъявляемому на них со стороны промышленности региона. Кроме того,

в структуре ресурсной базы, в динамике, должна расти доля высококачественных факторов производства, что обеспечивает рост эффективности промышленного производства региона в перспективе.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Лебедев В.Т.** Производительные силы и социальный прогресс. М.: Книга и бизнес. 1997. С. 172.

2. **Николаев И.Л. и др.** Сколько стоит Россия/Под ред. И.А. Николаева. М: Экономика, "Елима", 2005. С. 400.

УДК 314.174

*Назметдинов И. Р.*

### ВЛИЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА РЫНОК ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ

В последнее время происходит активное реформирование пенсионной системы в стране. Это связано с усилением негативного демографического давления на экономику страны, а также повышением значимости социальной сферы.

С вступлением в силу федеральных законов "О трудовых пенсиях в Российской Федерации", "О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации" и "Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации" в стране запущен механизм пенсионной реформы, являющейся одной из составляющих комплекса проводимых в России экономических реформ.

Пенсионная реформа направлена на изменение существующей распределительной системы начисления пенсий, дополняя ее накопительной частью и персонифицированным учетом страховых обязательств государства перед каждым гражданином.

Суть реформы заключается в коренном изменении взаимоотношений между работником

и работодателем: в повышении ответственности работников за обеспечение своей старости, а также в повышении ответственности работодателя за уплату страховых взносов за каждого работника. Новая пенсионная модель в значительно большей мере является страховой и учитывает пенсионные права граждан в зависимости от размеров их зарплат и уплачиваемых пенсионных взносов, а также возможности выбора управляющей компании при управлении накопительной частью пенсии.

В связи с этим, проблема формирования рынка пенсионных накоплений и определение тенденций его развития, становится все более актуальной.

В конце прошлого века российская пенсионная система, основанная на принципе солидарности поколений, стала испытывать значительные трудности. Причина этого во многом связана с существенным уменьшением соотношения числа плательщиков пенсионных взносов и пенсионеров (табл. 1). По данным Госкомстата Российской Федерации, в 1990 г. этот показатель составлял

Таблица 1

Численность занятых, приходящихся на 1 пенсионера

| Годы | Россия                             |                                                   | Башкортостан                      |                             |                                                   |
|------|------------------------------------|---------------------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------|---------------------------------------------------|
|      | пенсионеров на 1000 чел. населения | численность занятых, приходящихся на 1 пенсионера | Пенсионеров на 1000 чел населения | всего пенсионеров, тыс. чел | численность занятых, приходящихся на 1 пенсионера |
| 1995 | 250,5                              | 1,76                                              | 244,3                             | 998                         | 1,78                                              |
| 2000 | 262,5                              | 1,68                                              | 250,1                             | 1029                        | 1,7                                               |
| 2006 | 269,5                              | 1,75                                              | 261,3                             | 1018                        | 1,77                                              |

2,32 человека, в 2000 г. – 1,68, в 2006 г. – 1,75. И хотя сейчас наблюдается некоторая стабилизация данного показателя, но как видно, еще далеко до уровня 1990 г.

По данным Госкомстата Республики Башкортостан эти показатели, характеризующие соотношение числа занятых в народном хозяйстве республики и пенсионеров немного лучше, чем по стране. Но этого также недостаточно для нормального функционирования пенсионной системы. Сокращение соотношения в стране происходило как за счет демографических, так и социально-экономических причин.

Во-первых, в России и Республике Башкортостан в последние почти 20 лет происходит снижение рождаемости (табл. 2).

Благодаря широкой программе, проводимой в Республике Башкортостан, по поддержке молодых и многодетных семей, а также помощи при рождении детей, показатели по республике лучше, чем по стране. Но все равно наблюдается естественная убыль населения.

Во-вторых, в отличие от экономически развитых стран у нас в стране, начиная с 70-х годов, наблюдается снижение продолжительности жизни населения (табл.3).

В настоящее время средняя продолжительность мужчины равна 60,37 лет, а женщин – 73,23 года. При этом видно, что продолжительность жизни мужчин сокращалась более быстрыми темпами, чем у женщин. Сейчас, к сожалению, разница продолжительности предстоящей жизни мужчин и женщин в стране и республике составляет 13 лет. Эти показатели являются наихудшими среди развитых экономических стран.

В отдельные периоды 90-х годов ожидаемая продолжительность жизни мужчин была даже ниже пенсионного возраста, а в экономически развитых странах значение этого показателя выше на 13–15 лет. По Республике Башкортостан показатели ненамного лучше, чем по стране.

В-третьих, можно отметить социально-экономическую причину – сокращение числа лиц трудоспособного возраста, уплачивающих пен-

Таблица 2

**Естественный прирост, убыль (–) населения**

| Годы | Россия       | Башкортостан |              |
|------|--------------|--------------|--------------|
|      | на 1000 чел. | тыс.чел.     | на 1000 чел. |
| 1990 | 2,2          | 25,7         | 6,5          |
| 1996 | –5,3         | –4,4         | –1,0         |
| 2000 |              | –11,9        | –2,9         |
| 2001 | –6,6         | –12,2        | –3,0         |
| 2002 | –6,5         | –12,3        | –3,0         |
| 2003 | –6,2         | –12,6        | –3,1         |
| 2004 | –5,6         | –12,0        | –2,9         |
| 2005 | –5,9         | –13,7        | –3,4         |
| 2006 | –4,8         | –10,3        | –2,5         |

Таблица 3

**Ожидаемая продолжительность жизни при рождении**

| Годы | Россия |         |         | Башкортостан |         |         |
|------|--------|---------|---------|--------------|---------|---------|
|      | всего  | мужчины | женщины | всего        | мужчины | женщины |
| 1990 | 69,19  | 63,73   | 74,3    | 70,53        | 65,21   | 75,23   |
| 1995 | 64,52  | 58,12   | 71,59   | 66,18        | 59,87   | 72,80   |
| 2000 | 65,34  | 59,03   | 72,26   | 66,70        | 60,28   | 73,60   |
| 2001 | 65,23  | 56,92   | 72,17   | 66,57        | 60,29   | 73,33   |
| 2002 | 64,95  | 58,88   | 71,9    | 66,07        | 59,82   | 72,86   |
| 2003 | 64,85  | 58,56   | 71,84   | 66,08        | 59,79   | 72,94   |
| 2004 | 65,27  | 58,89   | 72,3    | 66,26        | 59,92   | 73,16   |
| 2005 | 65,9   | 58,87   | 72,39   | 66,54        | 60,31   | 73,26   |
| 2006 | 66,6   | 60,37   | 73,23   |              |         |         |

сионные взносы, за счет роста занятых в теневой экономике и увеличение числа безработных.

Сейчас в Российской Федерации существует дифференциации возраста по выходу на пенсию по полу, до последнего времени такая дифференциация была характерна и для большинства пенсионных систем. Пенсионный возраст женщин устанавливался на 2-5 лет ниже, чем мужчин. Однако в последние годы ситуация меняется и в ряде стран гендерные различия в пенсионном возрасте нивелируются. Например в Японии, США и Швеции пенсионный возраст женщин и мужчин – 65 лет, в Дании – 67, во Франции – 60 лет, в Литве – 62,5 и 60 соответственно, в Великобритании и России 65 и 60 лет. Поэтому в последние годы, несмотря на очень низкий пенсионный возраст и низкий уровень пенсионного обеспечения, все чаще рассматривается вопрос о возможности повышения пенсионного возраста в России.

Грядущее повышение пенсионного возраста неразрывно связано с ухудшением здоровья и ростом инвалидности населения в старших возрастах, со структурными изменениями в сфере занятости, существенными политическими рисками некоторыми другими проблемами. Поэтому демографические доводы в пользу выравнивания пенсионного возраста в России можно учитывать, только при их комплексном рассмотрении с проблемами социальными, экономическими и политическими факторами.

Таким образом, в России вопрос повышения пенсионного возраста имеет явно выраженный

гендерный аспект, как вследствие фактического совпадения пенсионного возраста у мужчин с их современной ожидаемой продолжительностью жизни, так и из-за различий в соотношениях ожидаемой продолжительности на пенсии и продолжительности трудоспособного возраста у мужчин и женщин.

И поскольку прогнозы Госкомстата не предполагают резкого изменения этих показателей в будущем, то постановка вопроса о повышении пенсионного возраста для мужчин выглядит достаточно цинично и политически абсолютно проигрышно. Следовательно, для целей развития системы пенсионного обеспечения Российской Федерации важно рассмотреть другие подходы пополнения средств пенсионного фонда России и повышения благосостояния пенсионеров в стране и республике.

Последние годы все больше число пенсионеров не только хотят, но и продолжают работать, после выхода на пенсию по старости (рис. 1).

За последние годы численность пенсионеров, получающих пенсии по старости в РФ составляла соответственно: 1990г. – 25659 тыс.чел., 2000г. – 28813 тыс.чел., и 2006 г. – 29577 тыс.чел. При этом численность работающих пенсионеров стала расти: 1990г. – 6801 тыс.чел., 2000г. – 6102 тыс.чел., и 2006г. – 9378 тыс.чел. Все больше пенсионеров недовольны размером пенсии, и стараются сами принять активное участие в формировании своих финансовых средств

Сложившаяся демографическая ситуация в стране вынуждает государство искать новые и

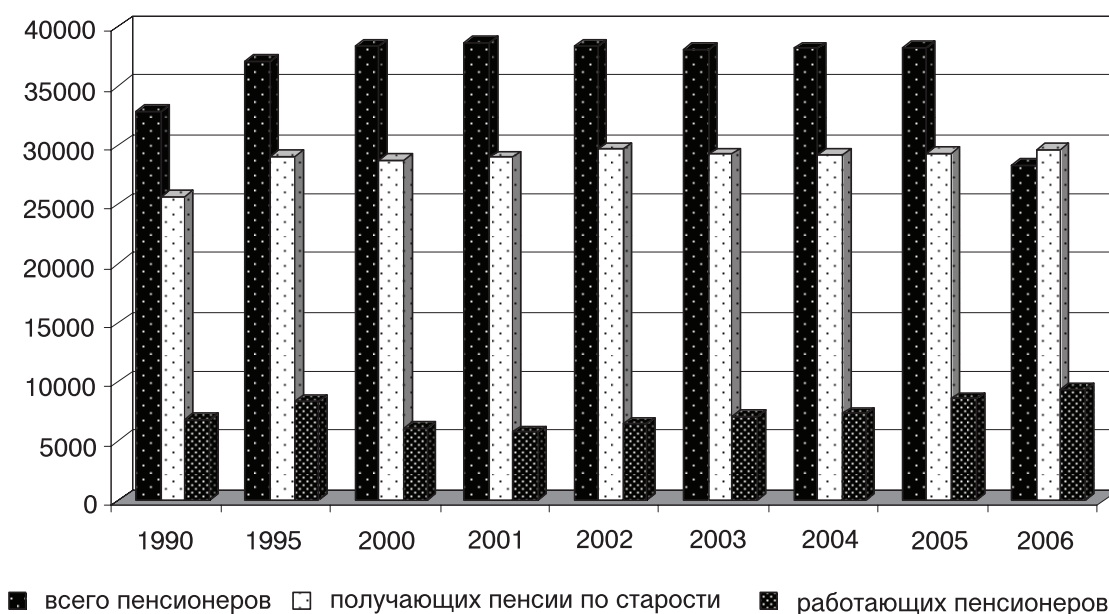


Рис. 1. Анализ численности пенсионеров в Российской Федерации





более совершенные подходы и методы формирования пенсионного фонда России, а население вынуждает более активно принимать участие в формировании накопительной части пенсии, а не перекладывать все заботы о пенсионных накоплениях на плечи государства.

В соответствии с Пенсионной реформой, гражданин России может самостоятельно распоряжаться своей накопительной суммой пенсионных средств:

– осуществлять формирование накопительной части трудовой пенсии через ПФР посредством выбора управляющей компании, заключившей с ПФР договор доверительного управления средствами пенсионных накоплений по результатам конкурсов по отбору управляющей компании путем подачи в ПФР заявление о выборе инвестиционного портфеля;

– отказаться от формирования накопительной части трудовой пенсии через ПФР и выбрать НПФ, для чего необходимо заключить договор обязательного пенсионного страхования и подать в ПФР заявление о переходе из ПФР в НПФ.

И если в 2003-2006 годах около 2,3 % россиян реализовали свое право выбора УК или НПФ, остальные 97,7%, “промолчав”, передали страховые взносы, поступившие на финансирование накопительной части трудовой пенсии, в доверительное управление государственной управляющей компании, то сейчас этот процент постоянно растет.

Таким образом, можно отметить большие перспективы развития рынка пенсионных накоплений в Российской Федерации и Республике Башкортостан.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Российский статистический ежегодник. 2007: Стат.сб./Росстат. М.: 2007. 826 с.
2. Статистический ежегодник Республики Башкортостан:

Статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан. Ч. 1. Уфа, 2007. 212 с.

УДК 330.15

Ходаковская А.Э.

### МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ПРОЕКТОВ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ

Представления о том, что ущерб живой природе, который возникает в результате экономической деятельности человека, не сводится к ущербу, наносимому только природным ресурсам, за последние десятилетия достаточно широко распространились не только внутри научного сообщества, но и в обществе в целом.

Систематический подход к проблеме экономической оценки ущерба экосистемам, по-видимому, впервые был изложен в книге Пирса и Тернера в 1990 г. В ней была предложена концепция общей экономической ценности (природы), которая впоследствии получила широкое распространение при разработке методологии различных экономических оценок, связанных с окружающей средой: ландшафтов, биоразнообразия, экосистем и природного капитала в целом.

Рассмотрим общую структуру агрегированного показателя оценки общей экономической ценности для лесных ресурсов (рис. 1)

Наиболее хорошо поддается экономической оценке стоимость прямого использования лесных ресурсов, которая складывается из стоимости заготавливаемой древесины, собираемых лекарственных растений, грибов, ягод, орехов и других побочных продуктов, продуктов охоты и рыболовства.

Более сложным является определение стоимости косвенного использования. Этот показатель часто применяется в глобальном масштабе или в довольно широком региональном аспекте, т.е. он позволяет выразить выгоды наибольшего территориального охвата. Таким образом, косвенное использование лесных ресурсов будет состоять в связывании углекислого газа, а также в его средообразующей, водорегулирующей, рекреационной и других функциях.

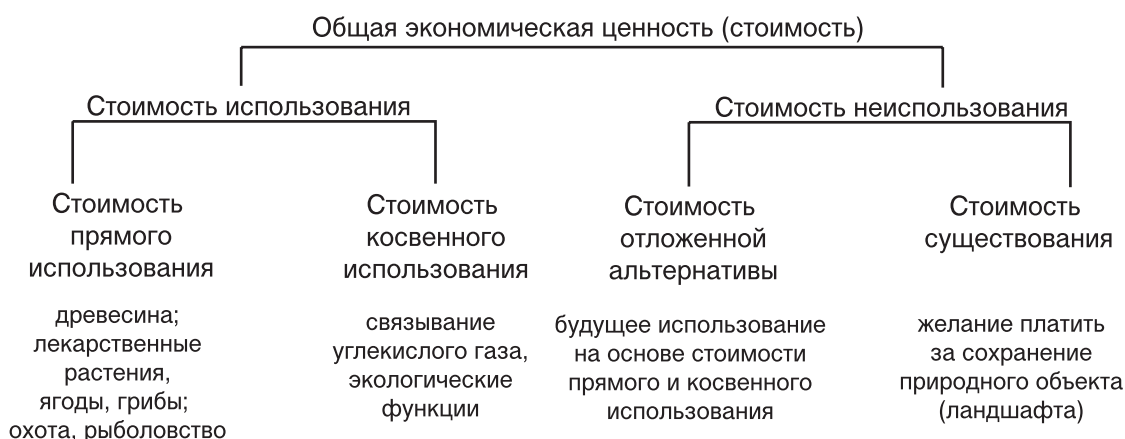


Рис. 1. Общая экономическая стоимость лесных ресурсов

Еще более сложным для расчетов представляется определение стоимости отложенной альтернативы и стоимости существования. Одним из положений концепции устойчивого развития является требование не ущемлять интересы будущих поколений в процессе развития общества. Для того чтобы выполнить это требование, необходимо иметь методику учета интересов будущих поколений. Принцип неумещения природного капитала (в общем случае), который каждое поколение оставляет следующему, может служить основой для разработки таких методик.

Для определения стоимостей неиспользования экономические оценки производятся на базе “стоимости замещения”, цены на гипотетическом рынке и др. В частности, иногда используется “метод готовности платить” (WTP).

Практически все исследователи сходятся в том, что оценки стоимости отложенной альтернативы и стоимости существования чрезвычайно проблематичны. Многие отмечают, что метод WTP часто дает совершенно неудовлетворительные результаты. Прежде всего, готовность платить ограничена способностью платить. Поэтому экологически ценные природные объекты (экосистемы, ландшафты) в бедных странах, в соответствии с WTP могут получить весьма незначительную оценку. Кроме того, в живой и неживой природе существует огромное количество видов, которые еще не открыты или неясна их роль в той или иной экосистеме, трофической цепочке, общей устойчивости природных процессов и т.д. Метод готовности платить не может дать им адекватной оценки.

Поэтому многие специалисты весьма скептически относятся к использованию общей экономической стоимости в процедурах принятия

решений. Высказываются мнения, что безусловное предпочтение надо отдавать биофизическим показателям, и отказаться от экономических оценок вообще.

Концепция общей экономической ценности, тем не менее, представляется очень важной с методологической точки зрения, независимо от того, будут ли определены все ее компоненты при решении конкретных проблем. Она обращает внимание на то, что ценность может быть связана не только с использованием природного капитала, но и с существованием его активов. Это не снимает ценности экономических оценок, связанных с определением прямой и косвенной стоимости использования природного капитала. Более того, эти оценки необходимо включать в процедуры принятия решений, и на их основе создавать экономические механизмы регулирования природопользования. Однако, стоимость существования и, во многих случаях, стоимость отложенной альтернативы, вообще не имеет смысла определять в денежных единицах. При решении вопросов о том, должна ли существовать некоторая экосистема главными должны быть не денежные оценки, а социально-экономические, экологические, культурные и прочие приоритеты, которые, и определяют социальный выбор. И это означает, что для обеспечения существования экосистем необходимо, в дополнение к экономическим, создавать институциональные методы регулирования отношений общества и окружающей среды.

Задача сохранения целостности экосистем неразрывно связана с проблемой сохранения биологического разнообразия. В 1995 г. Россия ратифицировала Конвенцию о сохранении природного и биологического разнообразия. С этого момента задача сохранения живой природы была поставлена как

государственная, и были предприняты целенаправленные усилия для её решения на всех уровнях: национальном, региональном и локальном. Конвенция "...предложила новый подход, когда биологическое разнообразие уже не рассматривается лишь с точки зрения защиты экосистем и видов, а расценивается в качестве одного из основополагающих элементов процесса обеспечения устойчивого развития".

Исходя из всего вышесказанного, автор предлагает использование следующих принципов при построении системы оценки проектов по использованию лесных ресурсов:

**Принцип 1.** Соответствие законодательству, соблюдение прав и интересов всех вовлеченных сторон, включая коренные народы, местное население и работников.

**Принцип 2.** Сохранение и поддержание биологического разнообразия и экологических функций леса. Поддержание лесов высокой природоохранной ценности.

**Принцип 3.** Поддержание социально-экономических функций леса. Стратегическое планирование лесопользования. Мониторинг и оценка последствий хозяйственной деятельности.

В рамках предложенных принципов построения системы критерии оценки можно разделить на "обязательные" и "сравнительные". Невыполнение обязательных критериев на любом этапе оценки влечет отказ в возможности реализации проекта. Если же все они выполнены, возможен дальнейший анализ проекта с использованием критериев сравнительного назначения.

В отношении проектов по освоению лесных ресурсов справедливым будет утверждение, что обязательные критерии носят некоммерческий характер. Применение обязательных критериев необходимо при рассмотрении всех альтернативных проектов, для мониторинга осуществляемой проектной деятельности. Кроме этого, система критериев, обязательных к выполнению, тем не менее, участвует в процессе сравнительного анализа рассматриваемых проектов в части некоммерческих характеристик; полученные данные могут быть использованы в процессе выбора варианта проекта, предпочтительного к реализации.

Автором предлагается пятиэтапная система комплексной оценки проектов по использованию лесных ресурсов, по следующей схеме (рис. 2).

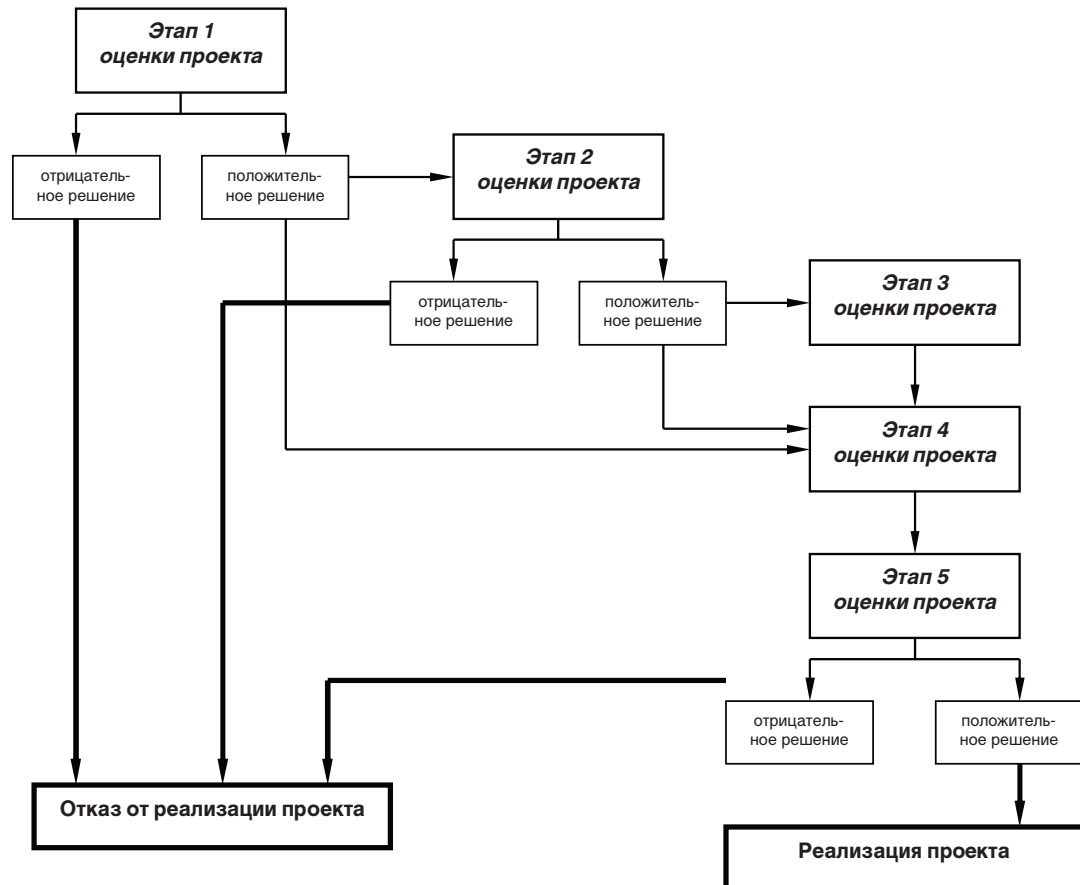


Рис. 2. Схема проведения оценки проектов по использованию лесных ресурсов

Этап 1. Проверка проектной документации на соответствие действующему законодательству.

Этап 2. Проверка проектируемой деятельности на соответствие критериям устойчивого лесопользования.

Этап 3. Оценка социально-эколого-экономической эффективности проекта (вариантов проекта).

Этап 4. Сравнение альтернативных вариантов реализации проекта (как минимум с “нулевым” – отсутствием реализации проекта), выбор оптимального.

Этап 5. Согласование выбранного варианта реализации проекта со всеми заинтересованными сторонами, в том числе обсуждение его на общественных слушаниях.

Первый и второй этапы комплексной оценки проектов по использованию лесных ресурсов дают представление о социально-правовой и экологической приемлемости реализации рассматриваемого проекта. В первую очередь речь идет о проверке соответствия законодательным и нормативным актам всех уровней администрации, а также о гарантиях сохранения и поддержания биологического разнообразия лесов.

Третий этап комплексной оценки предполагает применение критериев для оценки социально-эколого-экономической эффективности, в том числе для оценки воздействия реализации (ее отсутствия) рассматриваемых проектов в экономических показателях, а также призван оценить гарантии неубывания объемов и качества запасов древесных ресурсов, обеспечиваемых стратегическим планом использования лесных ресурсов.

На четвертом этапе оценки проектов по использованию лесных ресурсов производится сравнение альтернативных вариантов проектируемой деятельности и выбирается оптимальный для реализации.

На пятом этапе проводятся согласования выбранного варианта реализации проекта со всеми заинтересованными сторонами, в том числе обсуждение его на общественных слушаниях. При положительной реакции населения принимается окончательное положительное решение в отношении выбранного варианта реализации проекта.

Комплексная оценка проектов по использованию лесных ресурсов представляет собой набор критериев (стратегические направления практической деятельности для осуществления принятых принципов) и показателей для характеристики проектируемой деятельности

и степени ее соответствия предложенным критериям. Так как оцениваться по данной системе могут как вновь создаваемые объекты и субъекты лесохозяйственной деятельности, так и уже существующие и подлежащие модернизации, то наравне с общими показателями присутствуют и частные, используемые в первом или втором случае.

Предлагаемая система критериев является, по мнению автора, минимально необходимым набором для проведения оценки проектов по использованию лесных ресурсов. Применение данной системы оценки не призвано решить вопрос о необходимости реализации проекта, а лишь обосновывает целесообразность и эффективность проектируемой деятельности. Кроме этого, применение данной системы критериев в оценке проекта напрямую влияет на расчетное значение показателей всех видов эффективности и конечное решение о возможности реализации проекта.

Предлагаемая система критериев и показателей комплексной оценки носит “сквозной” характер и должна использоваться при оценке всех альтернативных проектов, в минимальном варианте – с “нулевым” – сценарий сохранения существующих видов хозяйственной деятельности (их отсутствия) на проектной территории.

Система критериев и показателей, применяемая на этапах 1, 2 и 3 комплексной оценки проектов по использованию лесных ресурсов представлена в табл. 1, 2 и 3 соответственно.

Среди прочих особо следует остановиться на показателях критерия 3.2, оценивающего воздействие проекта на природную среду.

Экономический ущерб от загрязнения окружающей природной среды является оценкой отрицательных последствий осуществления хозяйственной деятельности на территории региона. Общий экономический ущерб от загрязнения природной среды ( $Y$ ) **рассчитывается как** сумма частных видов ущерба: ущерб здоровью населения из-за загрязнения атмосферного воздуха, водных источников, почв; ущерб растительному и животному миру, ландшафтам; ущерб бассейнам поверхностных и подземных вод; другие виды вторичных ущербов (ущерб рыбному хозяйству, снижение рекреационной, эстетической и других ценностей леса. Общий экономический ущерб может быть больше или меньше в зависимости от степени и способа ведения лесного хозяйства.

Таблица 1

**Система критериев и показателей комплексной оценки проектов  
по использованию лесных ресурсов на этапе 1**

| Критерий                                                                                                                                                                                                        | Характер критерия | Показатели                                                                                                                                                                |                                                                                                                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                 |                   | Новый проект                                                                                                                                                              | Модернизация                                                                                                        |
| <i>Критерий 1.1.</i><br>Соблюдение всех национальных и региональных законодательных актов, административных нормативов, а также действующих международных соглашений.                                           | Обязательный      | 1.1.1. Проектная документация                                                                                                                                             | 1.1.1. Учредительные документы, акты и протоколы нарушений природоохранного, лесного и др. законодательства, отчеты |
|                                                                                                                                                                                                                 |                   | 1.1.2. Электронные базы данных по законодательству, их своевременное обновление; подписка на официальные федеральные и региональные издания, публикующие нормативные акты |                                                                                                                     |
| <i>Критерий 1.2.</i><br>Производятся (будут производиться) все сборы, отчисления, налоги и другие платежи, предусмотренные действующим законодательством.                                                       | Обязательный      | 1.2.1. Перечень сборов, отчислений, налогов и других обязательных платежей                                                                                                |                                                                                                                     |
|                                                                                                                                                                                                                 |                   | 1.2.2. Проектная управленческая отчетность (баланс и бюджеты)                                                                                                             | 1.2.2. Бухгалтерская и управленческая отчетность (баланс и бюджеты)                                                 |
|                                                                                                                                                                                                                 |                   |                                                                                                                                                                           | 1.2.3. Справка из налоговой инспекции об уплате налогов                                                             |
|                                                                                                                                                                                                                 |                   |                                                                                                                                                                           | 1.2.4. Своевременная выплата заработной платы                                                                       |
| <i>Критерий 1.3.</i><br>Права на пользование лесными ресурсами на проектной территории четко определены (например, право собственности на землю, право традиционного природопользования, право аренды).         | Обязательный      | 1.3.1. Документы, устанавливающие права на пользование лесными ресурсами                                                                                                  |                                                                                                                     |
|                                                                                                                                                                                                                 |                   | 1.3.2. Картографические материалы, четко определяющие границы проектной территории                                                                                        |                                                                                                                     |
| <i>Критерий 1.4.</i><br>Проектируемая деятельность не угрожает, прямо или косвенно, правам коренных народов на владение ресурсами или ограничивает их.                                                          | Обязательный      | 1.4.1. Опрос представителей коренных народов                                                                                                                              |                                                                                                                     |
|                                                                                                                                                                                                                 |                   | 1.4.2. Документация по лесоустройству                                                                                                                                     |                                                                                                                     |
|                                                                                                                                                                                                                 |                   |                                                                                                                                                                           | 1.4.3. Документы, подтверждающие факты компенсации ущерба коренным народам                                          |
| <i>Критерий 1.5.</i><br>Места особой культурной, экологической, экономической и религиозной ценности коренных народов/населения четко определены при их участии, признаны и взяты лесопользователем под охрану. | Обязательный      | 1.5.1. Перечень выявленных территорий и объектов                                                                                                                          |                                                                                                                     |
|                                                                                                                                                                                                                 |                   | 1.5.2. Картографические и материалы лесоустройства                                                                                                                        |                                                                                                                     |
|                                                                                                                                                                                                                 |                   | 1.5.3. Опрос коренного населения                                                                                                                                          |                                                                                                                     |
|                                                                                                                                                                                                                 |                   | 1.5.4. Документы, регламентирующие режим пользования или охраны выявленных объектов                                                                                       |                                                                                                                     |
| Критерий 1.6.<br>Проектируемая деятельность соответствует требованиям действующих трудового законодательства и правил охраны труда.                                                                             | Обязательный      | 1.6.1. Перечень законодательных актов и правил по охране труда                                                                                                            |                                                                                                                     |
|                                                                                                                                                                                                                 |                   | 1.6.2. План мероприятий по снижению производственного травматизма и профзаболеваний                                                                                       |                                                                                                                     |
|                                                                                                                                                                                                                 |                   | 1.6.3. Нормы выдачи средств индивидуальной защиты                                                                                                                         |                                                                                                                     |



Окончание табл. 1

| Критерий                                                                                                                                                                                                                              | Характер критерия | Показатели                                                   |                                                                         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                       |                   | Новый проект                                                 | Модернизация                                                            |
| Критерий 1.6.<br>Проектируемая деятельность соответствует требованиям действующих трудового законодательства и правил охраны труда.                                                                                                   | Обязательный      |                                                              | 1.6.4. Журнал учета инструктажа по охране труда                         |
|                                                                                                                                                                                                                                       |                   |                                                              | 1.6.5. Статистическая отчетность по производственному травматизму       |
|                                                                                                                                                                                                                                       |                   |                                                              | 1.6.6. Опрос работников                                                 |
| Критерий 1.7.<br>Работники, привлекаемые на всех стадиях проектировки и реализации рассматриваемой деятельности, имеют необходимую квалификацию; обеспечена подготовка, переподготовка и дальнейшее повышение квалификации персонала. | обязательный      | 1.7.1. Штатное расписание                                    |                                                                         |
|                                                                                                                                                                                                                                       |                   | 1.7.2. Должностные инструкции персонала                      |                                                                         |
|                                                                                                                                                                                                                                       |                   | 1.7.3. План проведения подготовки и переподготовки персонала | 1.7.3. Отчетность о проведении подготовки и переподготовки персонала    |
|                                                                                                                                                                                                                                       |                   |                                                              | 1.7.4. Дипломы, удостоверения работников о профессиональном образовании |

Таблица 2

**Система критериев и показателей комплексной оценки проектов по использованию лесных ресурсов на этапе 2**

| Критерий                                                                                                                                                          | Характер критерия | Показатели                                                                                                                                    |              |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
|                                                                                                                                                                   |                   | Новый проект                                                                                                                                  | Модернизация |
| <i>Критерий 2.1.</i><br>Продуктивная способность лесов сохраняется в первоначальном виде или улучшается.                                                          | Обязательный      | 2.1.1. Динамика площади эксплуатационных лесов относительно общей площади лесных земель региона                                               |              |
|                                                                                                                                                                   |                   | 2.1.2. Отношение допустимого (расчетного) и фактически вырубаемого объема древесины по всем видам пользования и рубок                         |              |
|                                                                                                                                                                   |                   | 2.1.3. Динамика площади покрытых лесом лесных земель в регионе                                                                                |              |
|                                                                                                                                                                   |                   | 2.1.4. Баланс естественного прироста и вырубаемого объема древесины (по прогнозу лесопользования и по факту)                                  |              |
|                                                                                                                                                                   |                   | 2.1.5. Динамика запасов и объемов использования недревесных лесных ресурсов                                                                   |              |
|                                                                                                                                                                   |                   | 2.1.6. Доля лесных земель, охваченных лесоустройством и планированием лесного хозяйства в регионе                                             |              |
| <i>Критерий 2.2.</i><br>Санитарное состояние и жизнеспособность лесов поддерживается на приемлемом уровне.                                                        | Обязательный      | 2.2.1. Общая площадь лесов, усыхающих или погибших под воздействием неблагоприятных факторов в регионе ежегодно                               |              |
|                                                                                                                                                                   |                   | 2.2.2. Общее количество оцениваемых воздушных поллютантов или их количество, приходящихся на единицу площади лесных земель в регионе          |              |
| <i>Критерий 2.3.</i><br>Защитные функции лесов, в том числе с точки зрения вклада в глобальный углеродный цикл, сохраняются в первоначальном виде или улучшаются. | Обязательный      | 2.3.1. Динамика лесных земель, используемых для защиты почв в регионе                                                                         |              |
|                                                                                                                                                                   |                   | 2.3.2. Динамика лесных земель, используемых для водоохранных целей в регионе                                                                  |              |
|                                                                                                                                                                   |                   | 2.3.3. Динамика лесных земель, используемых в санитарно-гигиенических и оздоровительных целях (леса зон санитарной охраны курортов) в регионе |              |
|                                                                                                                                                                   |                   | 2.3.4. Общее накопление углерода в лесных насаждениях и по основным лесообразующим породам                                                    |              |
| <i>Критерий 2.4.</i><br>Биологическое разнообразие лесов сохраняется в первоначальном виде.                                                                       | Обязательный      | 2.4.1. Доли площади покрытых лесом земель по лесообразующим породам                                                                           |              |

Окончание табл. 2

| Критерий                                                                                                                                          | Характер критерия | Показатели                                                                                                                              |                                         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
|                                                                                                                                                   |                   | Новый проект                                                                                                                            | Модернизация                            |
| <i>Критерий 2.4.</i><br>Биологическое разнообразие лесов сохраняется в первоначальном виде.                                                       | Обязательный      | 2.4.2. Доли площади покрытых лесом земель по классам возраста                                                                           |                                         |
|                                                                                                                                                   |                   | 2.4.3. Доли площади покрытых лесом земель под спелыми и перестойными насаждениями                                                       |                                         |
|                                                                                                                                                   |                   | 2.4.4. Площадь лесов особо охраняемых территорий в регионе                                                                              |                                         |
|                                                                                                                                                   |                   | 2.4.5. Количество видов растений и животных, в своем распространении связанных с лесом и находящихся под угрозой исчезновения в регионе |                                         |
|                                                                                                                                                   |                   | 2.4.6. Площадь лесов, предназначенных для сохранения или поддержания генетического разнообразия лесов в регионе                         |                                         |
| <i>Критерий 2.5.</i><br>Эффективность мер по сохранению и усилению характеристик состояния лесов оценивается на основании ежегодного мониторинга. | Обязательный      | 2.5.1. План проведения мониторинга                                                                                                      |                                         |
|                                                                                                                                                   |                   | 2.5.2. Материалы лесоустройства                                                                                                         |                                         |
|                                                                                                                                                   |                   | 2.5.3. План проведения мониторинга                                                                                                      | 2.5.3. Материалы ежегодного мониторинга |
|                                                                                                                                                   |                   |                                                                                                                                         | 2.5.4. Опрос коренного населения        |
| <i>Критерий 2.6.</i><br>Обеспечена охрана лесохозяйственных участков от незаконных рубок, заселения и других неразрешенных видов деятельности.    | Обязательный      | 2.6.1. Официальные решения по отводу земель                                                                                             |                                         |
|                                                                                                                                                   |                   | 2.6.2. Материалы лесоустройства                                                                                                         |                                         |
|                                                                                                                                                   |                   | 2.6.3. План мероприятий по предотвращению нарушений                                                                                     |                                         |
|                                                                                                                                                   |                   |                                                                                                                                         | 2.6.4. Журнал учета нарушений           |

Таблица 3

**Система критериев и показателей комплексной оценки проектов по использованию лесных ресурсов на этапе 3**

| Критерий                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Характер критерия | Показатели                                                                            |                                   |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                   | Новый проект                                                                          | Модернизация                      |
| <i>Критерий 3.1.</i><br>Имеется долгосрочный стратегический план ведения лесного хозяйства. Лесохозяйственные мероприятия учитывают, поддерживают и, где возможно, способствуют увеличению запаса и качества лесных ресурсов; объемы заготовок лесной продукции не превышают уровня, обеспечивающего неистощительное лесопользование. | Обязательный      | 3.1.1. Методика определения расчетной лесосеки                                        |                                   |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                   | 3.1.2. Материалы лесоустройства                                                       |                                   |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                   | 3.1.3. Проект лесохозяйственных мероприятий, организации и ведения лесного хозяйства  |                                   |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                   | 3.1.4. Картографические материалы с выделенными охраняемыми зонами                    |                                   |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                   |                                                                                       | 3.1.5. Данные учета лесного фонда |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                   |                                                                                       | 3.1.6. Отчеты по лесозаготовке    |
| <i>Критерий 3.2.</i><br>Планирование и мониторинг проектируемой деятельности включают и учитывают результаты оценки воздействия на окружающую среду.                                                                                                                                                                                  | Сравнительный     | 3.2.1. Экономический ущерб от загрязнения природной среды                             |                                   |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                   | 3.2.2. Экологический риск                                                             |                                   |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                   | 3.3.3. Экологические издержки                                                         |                                   |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                   | 3.3.4. Чистый доход от реализации проекта с учетом его воздействия на природную среду |                                   |

Окончание табл. 3

| Критерий                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Характер критерия | Показатели                                                                                                                |                                                                                 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                   | Новый проект                                                                                                              | Модернизация                                                                    |
| <i>Критерий 3.3.</i><br>Осуществление деятельности в рамках проекта направлено на поддержание экономической эффективности, но принимая во внимание все экологические, социальные и производственные затраты. И также обеспечивает инвестиции, необходимые для поддержания социально-экологических функций леса.                                                                    | Сравнительный     | 3.3.1. Положительный поток реальных денег                                                                                 | 3.3.1. Финансовый план и бюджеты                                                |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                   | 3.3.2. Проект организации и ведения лесного хозяйства                                                                     |                                                                                 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                   | 3.3.3. План инвестирования в лесное хозяйство, включая выращивание лесов, их охрану, защиту, рекреацию и туризм в регионе |                                                                                 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                   |                                                                                                                           | 3.3.4. Анализ выполнения лесохозяйственных, инвестиционных и финансовых планов  |
| Критерий 3.4.<br>Планирование и мониторинг проектируемой деятельности включают и учитывают результаты оценки воздействия на социальную систему и территорию региона.                                                                                                                                                                                                               | Сравнительный     | 3.4.1. Доля лесного сектора в валовом региональном продукте                                                               |                                                                                 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                   | 3.4.2. Объем вывозки деловой древесины в регионе                                                                          |                                                                                 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                   | 3.4.3. Доля площади лесного фонда региона, на которой осуществляется лесопользование от общей площади лесного фонда       |                                                                                 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                   | 3.4.4. Степень соответствия проекта инфраструктуре экономики и направлениям ее развития в регионе                         |                                                                                 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                   | 3.4.5. Уровень обеспеченности проекта местными источниками ресурсов                                                       |                                                                                 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                   | 3.4.6. Уровень занятости населения в лесном секторе и в среднем по региону                                                |                                                                                 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                   | 3.4.7. Нагрузка на действующие транспортные магистрали, проекты по строительству новых                                    |                                                                                 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                   | 3.4.8. Размер отчислений в бюджеты всех уровней                                                                           |                                                                                 |
| <i>Критерий 3.5.</i><br>Лесохозяйственные приемы, производственные и маркетинговые мероприятия подразумевают оптимальное использование разнообразных лесных продуктов, а также способствуют уменьшению отходов во время лесозаготовки и переработки, минимизируют ущерб другим видам лесных ресурсов.                                                                              | Сравнительный     | 3.5.1. Технологическая документация на оборудование                                                                       |                                                                                 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                   | 3.5.2. Технологические карты лесозаготовок                                                                                |                                                                                 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                   | 3.5.3. Проект использования/размещения отходов производства и недревесных лесных ресурсов                                 |                                                                                 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                   | 3.5.4. Список видов лесных и нелесных ресурсов                                                                            |                                                                                 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                   | 3.5.5. Список производимой продукции                                                                                      |                                                                                 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                   |                                                                                                                           | 3.5.6. Акты освидетельствования мест рубок                                      |
| <i>Критерий 3.6.</i><br>Процедура мониторинга обособлена и воспроизводима во времени для получения сравнимых результатов и оценки изменений. План мероприятий по ведению лесного хозяйства регулярно пересматривается по результатам мониторинга и по поступлению новой научно-технической информации, а также с учетом изменений экологических и социально-экономических условий. | Сравнительный     | 3.6.1. Нормативы и инструкции по проектированию и проведению лесохозяйственных и лесозаготовительных мероприятий          |                                                                                 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                   | 3.6.2. Проект организации лесного хозяйства                                                                               | 3.6.2. Действующий проект организации лесного хозяйства с вносимыми изменениями |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                   |                                                                                                                           | 3.6.3. Данные мониторинга, данные материалов анализа по необходимым показателям |

Экологический риск (опасность) определяется как отношение нежелательных последствий в единицу времени к возможному числу событий. Общую формулу экологического риска ( $R(T)$ ) можно представить в виде:

$$R(T) = P * n * c =$$

$$= (P_1(i) * P_2(s) * P_3(t/(i,s)) * n(i,s) * c(s,t)), \quad (1)$$

где  $P_1(i)$  – вероятность источника;  $P_2(s)$  – вероятность требуемого состояния объекта;  $P_3(t/(i,s))$  – условная вероятность последствий, при заданном источнике и состоянии объекта;  $n(i,s)$  – число ситуаций, в которых возможно событие;  $c(s,t)$  – оценка/цена ущерба (значимость события);  $I$  – множество значений риска ( $i \in I$ );  $S$  – множество объектов риска ( $s \in S$ );  $T$  – множество типов риска (последствий) ( $t \in T$ ).

Применительно к процессу лесозаготовки наиболее вероятен риск лесных пожаров, в остальной части необходима детализация оценки с учетом конкретных особенностей рассматриваемого проекта.

Экологические издержки или издержки загрязнения есть сумма прямых затрат (текущих и капитальных) на реализацию рассматриваемого вида хозяйственной деятельности и затрат обратной связи. Затраты обратной связи представляют собой экономический ущерб с учетом оценки экологического риска, обусловленных реализацией данного проекта. Используя приведенное определение, величину экологических издержек ( $Z_3$ ) можно определить как:

$$Z_3 = \sum_{t=1}^T (J(t, t_n) * (C_t + K_t + Y_t * R(T))) / (1+E)^t, \quad (2)$$

где  $C_t$  и  $K_t$  – текущие и капитальные затраты в  $t$ -м году в ценах базисного года;  $J(t, t_n)$  – коэффициент (индекс) изменения цен продукции или ресурсов соответствующей группы в конце  $t$ -го шага по отношению к начальному моменту расчета, для которого цены известны;  $E$  – норма дисконта.

Основное назначение показателя экологических издержек состоит в том, что, являясь общей социально-экономической оценкой каждого из рассматриваемых вариантов реализации проекта с точки зрения интересов региона, он позволяет осуществить выбор наиболее предпочтительного варианта по минимальному уровню экологических издержек.

Чистый доход от реализации проекта с учетом его воздействия на природную среду ( $\Xi^*$ ) является локальным показателем социально-экономической эффективности проекта и рассчитывается для каждого варианта по формуле:

$$\Xi^* = R_{\text{инт}} + (\Pi_0 - \Pi) - Z_{\text{инт}} + K_{\text{н/о}}, \quad (3)$$

где  $R_{\text{инт}}$  – интегральные результаты реализации проекта без учета его воздействия на природную среду;  $\Pi_0$  – суммарная плата за природопользование (плата за загрязнение и эксплуатацию лесных ресурсов) при осуществлении “нулевого” варианта;  $\Pi$  – суммарная плата за природопользование при реализации проекта;  $Z_{\text{инт}}$  – интегральные затраты на реализацию проекта;  $K_{\text{н/о}}$  – компенсационные выплаты из регионального фонда охраны природы за проведение природоохранных мероприятий.

На этапе 4 для сравнения коммерческой эффективности различных инвестиционных проектов по использованию лесных ресурсов (вариантов проекта) и обоснования размеров и форм участия в их реализации рекомендуется применение показателей чистого дисконтированного дохода и срока окупаемости.

Для стоимостной оценки результатов проектируемой деятельности могут использоваться базисные, мировые, прогнозные и расчетные цены. Расчетные цены используются для вычисления интегральных показателей, если текущие значения затрат и результатов выражаются в прогнозных ценах. Расчетные цены получаются путем введения дефлирующего множителя, соответствующего индексу общей инфляции.

Чистый дисконтированный доход (ЧДД или NPV) или интегральный эффект ( $\Xi_{\text{инт}}$ ) определяется как сумма текущих эффектов за весь расчетный период, приведенная (дисконтированная) к начальному шагу. Для приведения разновременных затрат, результатов и эффектов используется норма дисконта ( $E$ ), равная приемлемой для инвестора норме доходности.

На практике часто пользуются модифицированной формулой расчета ЧДД с выделенной из состава затрат суммой дисконтированных капиталовложений. В случае рассмотрения проектов по использованию лесных ресурсов с различными системами построения лесохозяйственных планов выделение капитальных вложений для организации ведения лесного хозяйства тем более целесообразно, так как дает еще один показатель для сравнения.

Показатели бюджетной эффективности отражают влияние результатов осуществления проекта на доходы и расходы соответствующего (федерального, регионального или местного) бюджета. Основным показателем бюджетной эффективности, является интегральный бюджетный эффект ( $B_{\text{инт}}$  – частный случай  $\Xi_{\text{инт}}$ ) – сумма дисконтированных годовых

бюджетных эффектов всех уровней или как превышение интегральных доходов бюджетов ( $D_{\text{инт}}$ ) над интегральными бюджетными расходами.

Кроме основного существуют дополнительные показатели бюджетной эффективности: внутренняя норма бюджетной эффективности, срок окупаемости бюджетных затрат и степень финансового участия региона (государства) в реализации проекта.

Показатель народнохозяйственной экономической эффективности (НЭЭ) отражает эффективность проекта с точки зрения интересов всего народного хозяйства в целом, с учетом участвующих в осуществлении проекта регионов и отраслей.

Тем не менее, использование выше упомянутых традиционных показателей эффективности для принятия решений в управлении природными ресурсами вообще, и лесными ресурсами в частности, предполагающих бесконечный или очень долгий период использования даже при очень низкой ставке дисконтирования, весьма

проблематично, так как в результате происходит занижение оценок расхода природного капитала. Анализ развития региона с использованием модели Чичилниски показывает, что даже при нулевой ставке дисконтирования, есть опасность необратимых экологических изменений.

Однако, в случае удовлетворения критериев (в первую очередь – обязательных) предыдущих этапов оценки проектируемой деятельности, автор полагает возможным использование традиционных показателей со ставкой дисконтирования  $E = 0$  – в большей степени для получения сопоставимых экономических величин с целью дальнейшего сравнения альтернативных вариантов.

Таким образом, предложенная автором методика оценки проектов по использованию лесных ресурсов учитывает все виды стоимости лесных ресурсов и обеспечивает необходимую полноту информации для принятия обоснованного решения в отношении проектируемой или модернизируемой производственной деятельности.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Глазырина И. П. Природный капитал и экономике переходного периода. М.: НИА-Природа, РЭФИА, 2001.
2. Методика экономической оценки лесов (Утверждена Приказом Федеральной службы лесного хозяйства России от 10 марта 2000 г. № 43). Система Гарант 7.1.0.
3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования (Утверждены 31 марта 1994 г.) Система Гарант 7.1.0.
4. Ходаковская А. Э., Каменик Л. Л. Принци-

пы формирования методики расчета эффективности инвестиционных проектов по использованию лесных ресурсов // Труды 7-й Международной научно-практической конференции “Экономика, экология и общество России в 21-м столетии”. СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2005. Ч. 2. С. 71–73.

5. Ходаковская А. Э., Каменик Л. Л. Экономическая эффективность инвестиционных проектов на основе интенсивной модели лесопользования // Материалы межвузовской научной конференции “XXXIV неделя науки СПбГПУ”. СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2006. Ч. VII. С. 200–201.

УДК 334.021

Сайченко О.А.

### Влияние социальной политики на эффективность экономического развития России

В каких бы исторических условиях не реализовывалась социальная политика, какой бы ее исторический тип не складывался, всегда есть круг более или менее постоянных, типовых, возобновляющихся проблем, которые и составляют ее реальное содержание. Основны-

ми функциями социальной политики являются следующие:

- обеспечение социальной устойчивости и социальной безопасности общества;
- обеспечение политической устойчивости власти;





- обеспечение такого распределения власти в хозяйстве (собственности), которое признавалось бы большинством справедливым, не требующим борьбы за передел;

- налаживание такой системы распределения экономических ресурсов и экономического эффекта, которая устраивала бы большинство населения;

- обеспечение обществом и государством необходимого и достаточного уровня экологической безопасности;

- обеспечение обществом и государством необходимого и достаточного уровня социальной защищенности населения в целом и каждой социальной группы [1].

Неудовлетворительное развитие социальной сферы, рост нищеты, безработицы, в том числе в скрытых формах, провалы в обеспечении жилищно-коммунальными услугами населения, другие острые социальные потрясения во многом объясняются экономическими проблемами, ошибками формирования расходной части бюджетов, когда на финансирование социальных мероприятий предусматривают необоснованно ограниченные средства [3].

Таким образом, эффективность реализации социальной политики федерального, регионального, корпоративного уровня во многом зависит от экономики, бюджетного обеспечения, финансовых ресурсов государства, субъектов Федерации, муниципалитетов, предприятий. Без достаточных финансовых средств невозможно говорить о высоком уровне развития образования, здравоохранения, культуры, жилищно-коммунального хозяйства, рынка труда, об обеспечении социальной защиты населения, о своевременной выплате заработной платы, пенсий, пособий.

При правильном подходе социальная политика и социально-трудовая сфера, которая является ее основой, должны оказывать активное влияние на экономический рост, финансовые потоки и бюджетную политику. Усиление экономического роста России связано, прежде всего, с решением проблем развития производства.

Одной из таких проблем является грамотное осуществление социальной политики и решение различных вопросов в социально-трудовой сфере. Реализация социальной политики требует значительных финансовых средств, но в тоже время оказывает влияние на экономику, экономический рост, динамику ВВП, определяет интенсивность движения общества к прогрессу.

Невозможно развивать производство, увеличивать объемы товаров и услуг и другие параметры экономики без эффективной занятости, организации системы стимулов труда, систем образования, здравоохранения, культуры. Можно проследить и обратное влияние социальной политики на общество, экономику. Например, государством и работодателями осуществляются большие затраты на разработку и реализацию пенсионной системы. И в связи с тем, что работник, вышедший на пенсию, уже не производит продукцию, не участвует в создании ВВП и т. д. эти затраты можно было бы квалифицировать как чисто социальные. Но, с другой стороны, если пенсионная система создана исходя из принципа социальной справедливости, если размер пенсии зависит от результатов и качества труда в допенсионном периоде и эта информация известна работнику, то такая пенсионная система может быть хорошим стимулом для повышения производительности труда и развития всего производства в целом.

Социальная политика непосредственно связана с понятием справедливой рыночной экономики. В ходе проводимых в России реформ социально-трудовая сфера подверглась деформациям больше, чем другие области экономики. Об этом свидетельствуют резкое падение уровня жизни населения: рост безработицы, утрата мотивационного потенциала практически по всем видам личных доходов, снижение производительности труда. Таким образом, с полной уверенностью невозможно утверждать, что рыночная экономика автоматически, без вмешательства извне регулирует уровень жизни населения, соотношение социальной справедливости и экономической эффективности. Главная цель рыночной экономики повышение эффективности производства и рост прибыли. На пути к достижению данной цели решаются некоторые социальные вопросы. Например, обеспечение занятости, выплаты заработной платы в зависимости от результатов труда и т. д. Но так как рыночная экономика основана на конкуренции, то, следовательно, она в стороне от проблемы социальной справедливости. Социальная защита, социальная справедливость обеспечиваются в результате государственного вмешательства в экономику, проявляются перераспределении создаваемых благ, налоговых выплат, правового обеспечения и т. п. Таким образом, государство направляет рыночную экономику на удовлетворение интересов населения и придает ей характер более справедливой рыночной экономики, нацеленной на решение социальных проблем. В ряде зарубежных стран оно

часто жертвует экономической эффективностью ради социальной защиты населения. Например, дополнение светофоров звуковой сигнализацией, создание специальных подъемников на общественном транспорте для инвалидов и т. д.

Приоритет социальной защиты, социальной справедливости над экономической эффективностью, осуществляется ради социальной стабильности в обществе и обеспечивается, прежде всего, в процессе реализации государственной социальной политики.

В России в настоящее время началась реализация программы социально-экономического развития, рассчитанная на период до 2020 года. Стратегической целью, сформулированной в этой программе, является превращение России в одного из глобальных лидеров мировой экономики, выход ее на уровень социально-экономического развития высокотехнологичных стран [2].

Достижение этой цели предполагает выход России на стандарты благосостояния, соответствующие развитым странам мира; обеспечение научного и технологического лидерства России по направлениям, определяющим ее конкурентные преимущества и национальную безопасность; развитие специализации России в мировой экономике на основе передовых научно-исследовательских разработок и высоких технологий; формирование эффективных демократических институтов, влиятельных и активных институтов гражданского общества; и т. д.

Решение этих задач позволит осуществить переход российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития. Предполагается, что в результате этого перехода расширится ее конкурентный потенциал за счет наращивания сравнительных преимуществ в науке, образовании и высоких технологиях, а также будут задействованы новые источники экономического роста.

Переход к инновационному типу развития будет осуществляться путем реализации социальной политики в нескольких направлениях.

Определение стратегии каждого из этих направлений представляется достаточно важным для успешного социально-экономического развития России. Речь идет об обеспечении использования глобальных конкурентных преимуществ России в сферах энергетики, транспорта, экологии, аграрного сектора; о формировании мощного научно-технологического комплекса, обеспечивающего глобальную специализацию России на высокотехнологичных рынках; о структурной диверсификации экономики на основе повышения конкурентоспособности перерабатывающей промышленности, высокотехнологичных отраслей и “экономики знаний”; о создании экономических и социальных условий для реализации творческого потенциала человека и формирование конкурентоспособного человеческого капитала; о развитии демократии и обеспечение защиты прав и свободы личности.

С точки зрения перспектив реализации социальной политики в России следует выделить такие ее направления вышеназванных стратегий, как: улучшение условий предпринимательской деятельности и создание благоприятного инвестиционного климата; обеспечение доступности качественных услуг образования, здравоохранения и культуры; обеспечение высокой профессиональной и территориальной мобильности трудовых ресурсов, повышение доступности жилья; формирование трудовых и предпринимательских ценностей; сохранение и умножение культурных и духовных ценностей российского народа. Особое внимание, которое уделяется решению вышеназванных вопросов, указывает на необходимость проведения успешной социальной политики в России, а также на ее прямую взаимосвязь с решением экономических проблем [2].

Решив вопросы, поставленные в программе социально-экономического развития, Россия сможет реализовать свои потенциальные возможности и занять достойное место среди ведущих мировых держав.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вильямский В. Основы организации деятельности социальных систем. М.: Феникс, 2006. 234 с.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. М.: Минэкономразвития, сентябрь, 2007. 146 с.
3. Общая теория национальной безопасности. Под ред. А.А. Прохожева. М.: РАГС, 2005. 338 с.
4. Социальная информатиология. Саварь. М.: РАГС, 2007. 169 с.



УДК 338.242

Устинова Л. Н.

## РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ МЕДИЦИНЫ

Здравоохранение одно из важнейших направлений социально-экономической политики государства. Эффективность проводимых в здравоохранении реформ во многом зависит от уровня развития отечественной медицинской промышленности и фарминдустрии. Эффективность здравоохранения рассматривается как базовая категория деятельности государства по охране здоровья. Главные задачи – обеспечение населения качественной медицинской помощью.

Состояние дел в медицине, перспективы ее дальнейшего развития рассматриваются на Федеральном уровне, на всероссийском съезде работников медицинской промышленности, на регулярно проводимых конференциях и семинарах медицинских работников. Но на сегодняшний момент это глубоко проблемный вопрос, поскольку высокоспециализированную медицинскую помощь не получают в достаточном количестве жители многих регионов страны. В медицинских учреждениях субъектов РФ, в которых оказание помощи населению осуществляется из средств федерального бюджета, недостаточно современного диагностического и лечебного оборудования, самых современных диагностических и лечебных методов. Существуют проблемы в оснащении необходимым новейшим оборудованием не только региональных клиник, но и ведущих федеральных научных и клинических центров. Большинство аналитиков отмечает, что эффективность здравоохранения в современной России является недостаточной [5].

Одним из направлений развития здравоохранения является внедрение инноваций в медицинскую сферу и, в более широком аспекте, формирование инновационной медицины.

Инновационная медицина понимается как изменения в подходах к управлению организационными структурами, использование мотиваций и организация методов лечения на основе новых знаний, опыта, технологий. Суть инновационной деятельности в медицине состоит в целенаправленном поиске перемен и анализе возможностей, которые несут появившиеся изменения для социальных и экономических нововведений, для улучшения здоровья человека.

Обеспечение улучшения ситуации в здравоохранении путем его модернизации на сегодняшний день является национальным приоритетом.

Для разработки стратегии развития инновационной медицины необходим комплексный мониторинг проблем здоровья и здравоохранения, основанный на принципе неразрывности медицинских и социальных данных, и разработка по его результатам мер по повышению как медицинской, так и социальной эффективности здравоохранения.

В январе 2006 г. был разработан приоритетный национальный проект “Здоровье” в целях реализации предложений Президента РФ по совершенствованию медицинской помощи в Российской Федерации. Для выполнения этого проекта был разработан ряд нормативно-законодательных актов и методик, например, методические рекомендации от 8 июля 2006 года N 3604-ВС по организации выполнения государственного задания по оказанию высокотехнологических видов медицинской помощи гражданам РФ за счет средств федерального бюджета в федеральных специализированных медицинских учреждениях. Цель Методических рекомендаций – организация взаимодействия между участниками оказания высокотехнологичной медицинской помощи, главными распорядителями средств федерального бюджета: Федеральным агентством по здравоохранению и социальному развитию, Федеральным медико-биологическим агентством и Российской академией медицинских наук, Федеральными специализированными медицинскими учреждениями, подведомственными указанным ГРСФБ, органами управления здравоохранением субъектов Российской Федерации [3].

Несмотря на целый ряд выработанных программ и рекомендаций, остаются многочисленные проблемы развития инновационной медицины.

Необходимость ускоренного решения проблем развития инновационной медицины в России вызвана стремлением достигнуть такого уровня здоровья, который позволит населению вести продуктивный в социальном и экономическом плане образ жизни. При разработке стратегии развития на первом этапе рассматривается вопрос совершенствования управленческой информатизации

в области здравоохранения, что требует создания единой информационной системы, как сегмента электронного правительства РФ, способной интегрировать на единой платформе все существующие в первичном звене системы. Следующий этап в разработке стратегии развития медицины – диагностика: определяется круг значимых проблем. Затем необходимо определить силу влияния этих проблем на окончательный стратегический выбор. Анализируют текущую ситуацию и ресурсы, имеющиеся в наличии для реализации стратегии. Определяют неприемлемые подходы при реализации стратегии и существующие ограничения. Затем описывают существующую компетентность и факторы успеха. Процесс выбора стратегий всегда должен допускать возможность того, что интуиция и опыт могут быть противопоставлены результатам анализа на основе специальных методов. Творческий подход совершенствует результаты на основе расширения перечня альтернативных стратегий, включающих новые возможности (рис.1).

Развитие современного общества, социально-экономические изменения последних десятилетий явились причиной трансформации взглядов на показатели качества. Конечными критериями качества системы здравоохранения являются не только уровень здоровья населения, но и удовлетворенность качеством медицинской помощи, степень развития медицинских технологий, медицинского оборудования, информационная безопасность [7].

Сфера производства и обращения медицинской продукции является одним из элементов, обеспечивающих национальную безопасность России, и напрямую зависит от состояния экономики страны. Отечественное производство медицинской продукции в текущем десятилетии в значительной степени определялось сложной экономической ситуацией в стране. Обеспечение граждан и медицинских учреждений современными, эффективными, безопасными лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения является необходимым условием качества и доступности медицинской помощи и одним из показателей уровня развития здравоохранения.

В России эта задача пока не решена. Причиной этого является отсутствие собственного производства большинства жизненно необходимых лекарственных средств и медицинских изделий. Существующие темпы развития отечественной медицинской промышленности не могут обеспечить потребность российского здравоохранения и независимость страны от импорта лекарственных

средств и медицинских изделий. Потребность в продукции медицинского назначения в России определяется рядом факторов, важнейшим из которых являются:

- объем государственного финансирования;
- показатели здоровья населения;
- платежеспособный спрос;
- информация о терапевтической эффективности и стоимости лекарственных средств.

Реализация стратегии развития медицинской промышленности позволит усовершенствовать структуру экономики отрасли и на основе внедрения новых высокоэффективных технологий и наукоемкой медицинской продукции создать высокий интеллектуальный и производственный потенциал, который в свою очередь будет способствовать ее дальнейшему опережающему развитию.

Стратегией предусматривает обеспечить насыщенность рынка отечественными лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения, увеличить удельный вес экспортной продукции в общем объеме производства до 30%, снизить затраты страны на импорт медицинской продукции более, чем на 20 млрд. рублей, создать дополнительно около 50 тыс. рабочих мест [3].

Инструментами реализации стратегии являются:

- федеральная целевая программа развития медицинской промышленности;
- отраслевые программы реализации приоритетных проектов в области разработки и производства лекарственных средств и изделий медицинского назначения;
- инвестиционные проекты, разрабатываемые в рамках частно-государственного партнерства;
- инвестиционные проекты, разрабатываемые компаниями.

Ценностные ориентиры социальной и экономической политики государства – здоровая нация, растущая экономика. Национальная система здравоохранения должна быть построена на научной основе прогрессивного законодательства, впитавшего в себя передовой опыт отечественной и мировой науки и практики в области охраны здоровья и права. Для эффективной выполнения программы “Здоровье” необходимо развитие предупредительной медицины, изучение опыта ведущих клиник страны и зарубежного опыта. Одной из основных причин кризиса здравоохранения можно назвать недостаточную законодательную базу здравоохранения, необходимость законодательного обеспечения реформы здравоохранения, неэффективность используемых технологий управления финансо-





выми ресурсами из-за неправильной организации структуры органов здравоохранения.

Многие проблемы возникают в самой организации здравоохранения из-за устаревших методов управления, отсутствия приоритетов инновационного развития, не выполнения запланированных программ инновационного развития отрасли.

Основные положения инновационной стратегии развития медицины состоят в необходимости концентрации инновационных ресурсов на выделенном секторе стратегических инновационных приоритетов, которые позволят быстро модернизировать одно направление и затем продвигать инновации на другие направления. Если рассмотреть показатели традиционной медицины и сравнить их с передовым опытом внедрения новых методов и технологий высокоразвитых стран, как, например, Швеция, можно сделать вывод о необходимости изменения устоявшихся в России приоритетов.

Таким способом можно повысить конкурентоспособность медицинских услуг, сформировать ценностное отношение к качеству медицинских услуг и обеспечить выявление предрасположенности к заболеваниям, перейти от лечения уже возникших заболеваний к их предупреждению.

Для комплексной поддержки новых разработок, реализации инновационных проектов, а также для коммерциализации научно-технических заделов необходима развитая инфраструктура инновационного цикла. Деятельность участников инновационного процесса, как правило, опирается на комплекс услуг, оказываемых субъектами инфраструктуры инновационного цикла. В основном, это информационное обеспечение научно-технической и инновационной деятельности, защита интеллектуальной собственности и патентно-лицензионная работа, финансово-экономическое обеспечение, сертификация наукоемкой продукции, услуги по маркетингу и др.

Мониторинг деятельности и потенциала научно-исследовательской организации позволит выделить приоритеты инновационного технологического прорыва и перспективные рыночные ниши, экономические потребности и динамику технологического развития.

При разработке стратегии развития анализируется законодательная база, инфраструктура, эффективные организационные формы, уровень квалификации кадров. Государству необходимо взять на себя стартовое финансирование базисных инноваций в медицинской и фармацевтической промышленности, создать благоприятный инновационный климат, развивать венчурное финан-

сирование малого и среднего инновационного бизнеса. Модель управления научно-медицинской деятельностью включает несколько уровней: федеральный, региональный, отраслевой.

На верхнем уровне формировать государственную стратегию реформирования и развития индустрии здоровья, выделять финансирование приоритетных проектов. На региональном – обеспечить продвижение новых технологий ведущих центров в медицинские учреждения регионов, повысить доступность и качество медицинской помощи для широких слоев населения. На отраслевом – формировать инновационные стратегии, выявлять и продвигать уникальные технологии. Реализация этих целей предусматривает решение следующих задач:

- создание условий развития медицинской науки путем совершенствование координации и управления научной деятельностью;
- повышение эффективности научной деятельности путем внедрения инновационной системы управления в организациях медицинской науки;
- интеграция науки, практического здравоохранения и профессионального образования;
- приближение качества отечественной научной продукции требованиям международных стандартов.

Одной из важнейших проблем в инновационной деятельности является проблема организации и управления этой деятельностью. Для управления инновациями важны промежуточные результаты инновационной деятельности, восприимчивость к изменениям, наличие ресурсов, потенциал сотрудников, учет проблемного характера ситуаций, конкуренции, рисков среды инноваций.

Стратегическое управление – это анализ окружающей среды, оценка возможностей, стратегическое планирование, организация внедрения и продвижения инноваций. Маркетинг как важнейшую функцию управления необходимо рассматривать как инструмент достижения фирмой коммерческого успеха на основе эффективного использования имеющегося потенциала с ориентацией на потребителя в условиях конкурентной среды. Маркетинговые проблемы включают анализ деятельности конкурирующих медицинских центров и осуществление коммуникаций с возможными потребителями услуг, выбор конкурентного преимущества. Необходимо выбрать основной инструментарий маркетинга – исследование среды, рынка, деятельности конкурентов, формировать конкурентные преимущества, ценовую, коммуникационную политику, исследовать



проблемы функционирования маркетинга, как управленческой системы. Осваивать высокие технологии и услуги, которые должны быть эффективными, находить лучшие пути продвижения их на рынок.

При разработке стратегии продвижения нового проекта необходимо оценить, исследовать его научно-технический уровень, возможность его выполнения и показатели эффективности. На основании экспертизы принимать решения о целесообразности и объеме финансирования. При анализе инновационного проекта учитывать:

- 1) четкость определения цели и методов исследования;
- 2) качественные характеристики инновационного проекта;
- 3) ориентацию на результат;
- 4) уникальность постановки проблемы.
- 5) востребованность результатов.

Основными критериями для оценки инновационных проектов должны быть:

- цели организации, стратегия, политика и ценности.
- совместимость проекта с текущей стратегией организации и долгосрочным планом.
- оправданность изменений в стратегии организации.

Нужно учитывать: размер инвестиций; потенциальный годовой размер прибыли, соответствие проекта потенциалу роста организации, устойчивость положения организации. При выборе проекта, оценке его эффективности следует учитывать факторы неопределенности и риска. Неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных ситуаций и последствий, характеризуется понятием риска. Необходимо снижать риски и увеличить прибыль за счет оперативного принятия решений и их точности, интуитивности системы управления, реализации функций ее безопасности.

Для планирования развития стратегий управления инновациями необходимо выделить виды деятельности в создаваемой цепочке ценностей формируемых медицинских услуг, четко определить цели, стратегическую направленность и инвестиционную стратегию по формированию необходимого капитала. Стратегию развития определяют как заявления о направлениях деятельности, включающие сферы и виды деятельности, имеющиеся уникальные преимущества (программы и проекты) и возможность доступа к конкретным сегментам рынка, наличие контро-

ля над каналами продвижения технологий. Для реализации стратегий необходимо пересмотреть систему обучения и повышения квалификации медицинского персонала, переориентировав ее на освоение принципиально новых методов диагностики и лечения на мировом уровне. Высокий уровень информатизации российских лечебно-профилактических заведений является необходимым условием достижения одного из важнейших на современном этапе показателя эффективности системы здравоохранения – высокого уровня удовлетворенности граждан качеством предоставляемых услуг.

Для развития инноваций при реализации программы “Здоровье нации” необходимы:

- выявление и оценка уникальных технологий диагностики и лечения;
- развитие конкурентоспособности медицинских организаций;
- повышение качества медицинских услуг;
- привлечение интереса медицинского персонала к проблеме ориентации на удовлетворенность пациента;
- усиление мотивации медицинского персонала на ценностное отношение пациентов к услугам клиники.

Выводы:

Основным направлением развития инноваций является научно обоснованная организация инновационных методов управления, ориентация на знания, опыт и коммерческий успех. Прогнозирование и планирование активного продвижения высоко технологичных разработок позволит предприятиям и организациям достичь лидерства в отрасли и в базовом сегменте рынка.

Реформирование системы управления предприятиями на основе использования эффективных информационных систем, баз знаний, нового оборудования и методов лечения позволит получить высокий результат. Для этого необходимо формировать стратегии развития, ориентированные на инновации, которые играют ключевую роль в решении основных задач успешного позиционирования предприятий на рынке. Стратегии должны рассматриваться как интегрированные действия, включающие выявленные новые технологии, потребительские сегменты и имеющиеся потребности.

Улучшения положения дел в области здравоохранения можно добиться путем стратегической направленности на инновации и достижения целей соответствия качества медицинской помощи мировым требованиям.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации как субъекта бюджетного планирования на 2008 год и на период до 2010 года.
2. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 17 июля 2008 г. № 338н "О внесении изменений в Административный регламент Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения и социального развития. Зарегистрирован в Минюсте РФ 31 июля 2008 г., регистрационный № 12049.
3. Проект "Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2030 года. Послания Президента РФ Федеральному собранию РФ 2003 г."
4. **Медведев Д.А.** "Послание Федеральному Собранию по вопросу здравоохранения". Медицинский вестник. № 11. 2008.
5. **Венедиктов Д.Д.** Общественное здоровье: пути оценки и прогнозирования. В кн.: Общественные науки и здравоохранение. М.: "Наука", 1987. С. 62–78.
6. **Венедиктов Д.Д.** Очерки системной теории и стратегии здравоохранения. М.: Москва. 2008. 335 с.
7. Здравоохранение и национальная безопасность России. Тогоев А.М., М.: Изд-во Россельхозакадемии, 2003, 303 с.
8. **Портер М.** Курс МВА по стратегическому менеджменту. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 586 с.
9. Конкурентный маркетинг. Стратегический подход, Дж. О. Шонесси СПб.: Питер, 2001, 857 с.
10. **Друкер П.Ф.** Бизнес и инновации // Пер. с англ. М.: ООО "И.Д. Вильямс", 2007. 402 с.

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНАЯ СИЛА ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Инвестиционное развитие территорий Дальнего Востока в значительной степени зависит от инвестиционного потенциала муниципальных образований. В соответствии с энциклопедической трактовкой термина инвестиционный потенциал рассматривают как источник (потенцию) социально-экономического развития территории. В переводе с английского *potential* – **возможный, скрытый**. Принимая во внимание этот перевод, инвестиционный потенциал можно представить в виде скрытых возможностей использования инвестиций для развития территории. Проблемам использования потенциальных возможностей инвестиционного развития территорий или их инвестиционному потенциалу посвящены научно-практические конференции, разработки региональных органов власти, проектных и научно-исследовательских институтов, рейтинговых агентств и других специализированных организаций и учреждений. Понятие “инвестиционный потенциал”, как следует из обзора публикаций, связывается с такими характеристиками территории как инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат. Обычно понятие “инвестиционная привлекательность” хозяйственной системы большинство авторов публикаций рассматривают как обобщенную характеристику совокупности социальных, экономических, организационных, правовых, политических, социально-культурных предпосылок, вызывающих интерес к её инвестированию. При этом инвестиционная привлекательность представляется в виде инвестиционного потенциала и инвестиционного риска. “Инвестиционный потенциал” и “социально-экономический потенциал” в таких публикациях интегрально представляют, как правило, почти одинаковой совокупностью одних и тех же характеристик определенной территории. Поэтому при оценке инвестиционной привлекательности данные понятия, как правило, по своей

сути почти не различаются. Сама инвестиционная привлекательность территории отличается от социально-экономического потенциала лишь добавлением к ней риска потери капитала. Сущность и содержание социально-экономического потенциала муниципального образования с академической точки зрения довольно подробно освещается в учебной литературе. В состав социально-экономического потенциала муниципального образования включают ряд частных потенциалов, большая часть которых принимается во внимание при оценке инвестиционного потенциала территории регионов (1, с. 203–213). Синонимом социально-экономического потенциала можно считать понятие “ресурсы муниципального образования”, представляющие “совокупность материальных и нематериальных возможностей территории муниципального образования, реализация которых отнесена к муниципальной компетентности законом” (3, с. 48).

Значительная часть потребностей и нужд территории удовлетворяется с использованием капитальных вложений, т.е. реальных инвестиций, роль которых трудно переоценить. Но в целом инвестиционный потенциал, на наш взгляд, не может подменять социально-экономический. Подмена понятий размывает методологическую значимость и затрудняет применимость теоретико-методологических предпосылок, формирующих характеристику термина “инвестиционный потенциал муниципального образования”. При такой трактовке понятий можно отметить повышенный интерес работников муниципального образования “к инвестициям со стороны” и инертность или нежелание к выявлению собственных инвестиционных возможностей.

Выяснение сущности инвестиционного потенциала зависит от многих обстоятельств и в частности от мотивации участников инвестиционного процесса. Инвестиционный потенциал – Ип

с позиций инвестора можно представлять как совокупность возможностей в наращении имеющегося капитала. Инвестор может рассматривать инвестиционный потенциал как величину собственных или заемных средств, мобилизуемых для реальных инвестиций, т.е. капитальных вложений, обеспечивающих наращение собственного капитала. Здесь просматривается маркетинговый аспект потенциальных возможностей, когда можно выгодно вложить денежные средства, инвестируя их в развитие территории.

Целевой характер инвестиций для муниципального образования значительно расширяется. Ставится проблема не только наращения капитала за счет прибыли, но на первый план выдвигается и забота об удовлетворении потребностей населения. Дело в том, что рынок в отдельных случаях оказывается неспособным обеспечить производство определенных товаров – так называемых общественных товаров. Особенно это касается услуг и товаров, где предельные издержки на их производство не зависят от количества потребителей. В соответствии с Федеральным законом о местном самоуправлении – ФЗ № 131 ст. 16. муниципальному образованию (МО) вменяется в обязанность забота об инвестиционном развитии и содержании таких объектов. Пункт 5 ст. 16, например, гласит, что к вопросам местного значения относится: “содержание и строительство автомобильных дорог общего пользования, мостов и иных транспортных инженерных сооружений в границах городского округа, за исключением автомобильных дорог общего пользования, мостов и иных транспортных инженерных сооружений федерального и регионального значения”;

С позиций территории муниципального образования, как развивающейся социально-экономической системы, инвестиции – это финансовый инструмент потенциальных возможностей наращения, привлечения и использования капитала для развития производства и повышения комфортности проживания населения. Первое повышает занятость и благосостояние население, второе – формирует привлекательную жилищную сферу развития поселения, развития его “несущей способности”. Экономисты и географы рассматривают многочисленные подходы и модели для характеристики развития территорий с оценкой ее предельных возможностей. Известна, например, модель Кристаллера, коррелирующая эволюционные процессы саморазвития территории, которая определяет оптимальное пространственное распределение центров экономической деятель-

ности. Рассматриваемая модель использует лишь минимальный набор переменных, входящих в вычисления. Сформировано несколько других уравнений, обобщающих **S-образный характер** развития “несущей способности” территории. При выводе их авторы исходят из основного предположения о том, что способность населения мигрировать есть функция локальных уровней экономической активности, определяющих своего рода локальную “несущую способность”, которая в данном случае сводится к занятости населения. Из теории изменений известно, что “несущая способность системы” принимается для характеристики ее само ускоряющегося развития (И. Пригожин). При этом рассматривается эволюционный характер обратной связи, при которой “несущую способность” системы считают не постоянной величиной, а функцией того, как используется территория (4).

Повышение “несущей способности” территории во многом зависит от муниципальной власти. От того, в какой степени заинтересована власть в привлечении людей к заселению муниципальной территории, зависит стремление населения к оседлости. Организацию институциональных условий привлечения инвестиций федеральными и региональными властями, администрацией муниципального образования, повышающих привлекательность территории для капитальных вложений считают также составной частью инвестиционного потенциала, именуемой административным ресурсом. При формировании моделей регулирования инвестиционной деятельности предпринимательских структур для решения различных проблем муниципальных образований полезно использовать опыт Японии, где сформировались теория и практика “административного руководства”. Из состава методических приемов такого руководства можно использовать: “рекомендации” (кансё и канкоку), “просьбы” (ёсэй), “руководство” (сидо), “совет” (дзёгэн), “привлечение внимания” (шюи), “предостережение” (кэйкоку), “посредничество” (ассэн).

От административного руководства зависят и известные ограничения в притоке капитала для развития территории. Например, имеющие криминальный характер: вероятность совершения преступления в регионе; законодательный характер: юридические условия инвестирования в те или иные сферы или отрасли, институциональный порядок использования отдельных факторов производства; социальный: вероятность возникновения социальной напряженности; эколо-

гический: вероятность загрязнения окружающей среды, включая радиационное загрязнение и т.п. Особенности инвестиционного развития территорий обуславливаются девелоперской деятельностью предпринимателей, ведущих застройку земельных участков. Совокупность условий, факторов, методов, определяющих мотивацию инвесторов, как по использованию недр, так и по развитию земельных участков региональной территории, находит отражение в политике местных властей. В соответствии с Градостроительным кодексом это проявляется в утверждении документации по планировке территории, в выдаче разрешений на строительство и на ввод объектов в эксплуатацию. Инвестиционной активности предпринимателей способствует и ведение информационных систем обеспечения застройки поселений.

Институциональная сторона подготовки земельного участка и оформления исходно-разрешительной документации (ИРД) является весьма важным фактором успешного девелопмента земли как объекта вложения капитала. Девелоперская деятельность, во многом определяющая темпы и эффективность развития территорий, оказывает существенное влияние на сеть благоустроенных поселений и связывающих их коммуникаций. Известно, что появление и стремительное развитие крупных поселений и городов с одной стороны обеспечивает условия, стимулирующие сосредоточение в них трудового, материального, информационного и интеллектуального потенциала. Но с другой снижает степень освоенности вокруг лежащей территории при оттоке работоспособного населения из небольших поселков. Можно считать, что сказывается отсутствие инвестиционных программ территориального развития региона, которые обеспечивали бы согласованное развитие крупных центров в сочетании с жизнеспособностью небольших поселений в радиусе 200–300 км. Материальная основа целостности территории региона, связности ее частей и предпосылок роста экономического потенциала, во многом зависит от характера пространственной структуры, образуемой сетью поселений и связывающих их коммуникаций. Инвестиционное развитие материальной основы региона также характеризуется капитальными вложениями в коммуникации, связывающие регион с промышленными и культурными центрами западной части России и странами Тихого океана.

Возможности повышения “несущей способности” территории в основном определяются совокупностью инвестиционных ресурсов данной

территории- Р<sub>и</sub>, наличием рабочих кадров К<sub>р</sub>, способных их использовать, а также активностью инициативных творческих усилий предпринимателей, направленной на вовлечение инвестиционных ресурсов в капитальное строительство. Перечисленные компоненты можно также рассматривать как частные потенциалы, в совокупности представляющие несколько расширенный инвестиционный потенциал территории.

Если результатом инвестиционного процесса считать продукцию и услуги Р, то упрощенно производительная сила использования инвестиционного потенциала моделируется функцией таких переменных как инвестиционные ресурсы, кадры, активность предпринимателей и администрации муниципального образования. Такая функция по форме и содержанию напоминает известную производственную функцию Кобб-Дугласа-Тинбергена.

Проблемы взаимодействия вышеперечисленных элементов при моделировании экономического развития и оценки потенциальных состояний социально-экономических систем были в центре внимания многих экономистов. Известно, что еще в 1928 г. американские экономисты Кобб и Дуглас в работе “Законы производства” установили, используя метод наименьших квадратов, математическую зависимость труда – L и капитала – С на объем продукции американской промышленности – Р. Производственная функция Кобб-Дугласа позже была преобразована Тинбергеном, отметившим повышающуюся со временем отдачу капитала и производительность труда путем введения в ее состав особого временного фактора –  $y^t$ , и представлена в следующем виде

$$P = d * L^a * C^b * y^{ct} \quad (1)$$

Производственная функция Кобб-Дугласа была получена с использованием регрессионных методов при статистической обработке индексных показателей американской промышленности за 1899–1922 г.г. Тогда принималось во внимание два компонента – труд и капитал. Исходя из значений, полученных в производственной функции, в этот период наибольшее влияние на рост национального дохода оказывал труд. Третий компонент производственной функции –  $y^{ct}$ , введенный Я. Тинбергеном, должен был учесть влияние технического прогресса на рост объемов общественного производства. На этой основе создан ряд моделей, характеризующих производственный потенциал социально-экономических систем.

При характеристике инвестиционного потенциала территории последний компонент формулы (1)



можно считать важной закономерностью развития материального производства. Его следует связать с активностью предпринимательской деятельности и администрации муниципального образования, характеризуя проявление творческой инициативы в использовании новой информации. Такое значение этого компонента формулы (1) можно рассматривать с позиций умения применить информацию в виде достижений научно-технического прогресса. При этом областью применения данной формулы может стать самостоятельная фаза развития материального производства – фаза освоения инновационных капитальных вложений, в том числе новых средств производства во взаимосвязи с интенсивным использованием производственного потенциала предприятий.

В естественно научных терминах потенциал можно представить как потенциальную энергию, а производительную силу с позиций степени реального использования этой энергии, которая способна восполнить и преобразовать основные фонды социально-экономической системы. На современном уровне формирования экономической теории термин “производительная сила применительно к разным социально-экономическим сферам общественной жизни и в различных областях знаний пытаются представить по-разному. В Интернете можно познакомиться с различными трактовками и пониманием сущности данной категории (более тридцати тысяч упоминаний). В нашем представлении производительная сила, реализуя инвестиционный потенциал, обеспечивает движение капитала. Важнейшим показателем интенсивного использования инвестиционного потенциала с позиций движения капитала надо считать ввод в действие основных фондов за определенный календарный период. А еще не использованные возможности, связанные с реализацией инвестиций, т.е. с вводом в действие основных фондов – Фо, рассматривать как потенциал освоения капитальных вложений. Производительная сила конкретизируется в осуществлении реальных инвестиций, представляющих капитальные вложения. Используя модель Кобб-Дугласа-Тинбергена производительную силу использования инвестиционного потенциала концептуально можно было бы представить следующим выражением

$$\Phi_0 = d * (O\phi + O\epsilon)^a * Kp^b * y^{et}, \quad (2)$$

где  $\Phi_0$  – вводимые в действия основные фонды муниципального образования;  $a, b, d$  – коэффициенты, определенные методом наименьших квадратов;  $(O\phi + O\epsilon)$  – сумма основных фондов и оборотных средств строительных предприятий на территории

муниципального образования;  $Kp$  – численность работников этих же строительных предприятий;  $y^{et}$  – коэффициент обеспеченности строительных организаций инновациями и творческими усилиями предпринимателей по эффективному их выполнению.

В практической деятельности применение подобной модели (2) затруднено по многим причинам, к числу которых можно отнести и отсутствие достоверной информации. Но обозначенные в ней ориентиры указывают на необходимость учета при оценке производительной силы использования инвестиционного потенциала том числе и влияние фактора повышения эффективности средств производства с течением времени –  $y^{et}$ . Для муниципального образования значение производительной силы использования инвестиционного потенциала определяется возможностями территориального развития. Ее наличие необходимо для нормального функционирования поселения, для своевременного обновления основных фондов, стабильности и роста доходов населения, а также для поддержания комфортности жилищной сферы, не побуждающей к оттоку проживающих на данной территории людей. Производительную силу использования инвестиционного потенциала (ПСИИП) можно рассматривать как главный индикатор “здоровья” муниципального образования при постановке диагноза. Это потенциал и сила его использования, в какой-то степени показывают как необходимо поддерживать непрерывную циркуляцию финансовых средств при обновлении и развитии основных фондов, финансирующих капитальные вложения.

Оценка ПСИИП может проводится с использованием системного и ситуационного подходов, сущность которых излагается в основах менеджмента. Наряду с этим при выявлении ПСИИП, исследовании его “снизу” в виде использования территориальных инвестиционных возможностей, рекомендуется использовать диагностический подход. В экономической литературе вопросы сущности экономической диагностики рассматриваются по-разному. В нашей интерпретации под диагностическим подходом к исследованию ПСИИП понимается совокупность аналитических методов, способов, а также формальной и неформальной информации, используемых для выявления возможностей устранения органически кризисных симптомов жизнеспособного инвестиционного развития территории, в том числе путем дополнительных капитальных вложений.

Если за отправную точку выявления инвестиционных возможностей принять жизнеобеспечение поселения, зависящую от возможного ввода в действие основных фондов, то можно проследить и производственные способности обуславливающие их использования. Это, прежде всего, производственная способность строительных предприятий, а затем наличие финансовых источников, обуславливающих их функционирования, тесно связанных с финансовой жизнеспособностью (**Financial viability**) **муниципального образования**. При такой диагностической (распознавательной) оценке выясняется энергетическая сущность ПСИИП и прослеживается органическая связь ее компонентов. Энергетическая сущность проявляется эффективностью движения капитала, а органическая связь характеризуется тем, что разрушение одного из компонентов сводит ПСИИП к нулю. И любое нарушение жизнеспособности одного из представленных компонентов прямо пропорционально сказывается на общем состоянии ПСИИП муниципального образования. ПСИИП, представленная интегрально – технологической системой: заказчик-подрядчик-поставщик испытывает известные трудности, связанные с нарушением поставок материалов, с несвоевременным, неравномерным, а зачастую бюрократи-

чески неоправданным бюджетным авансированием средств, направляемых для финансирования капитальных вложений. Это также сказывается на жизнеспособности подрядных организаций предприятий строительной индустрии и понижает ПСИИП муниципального образования в целом. В первом случае игнорируется принцип опережающего развития индустриальной базы строительства, во втором действует принцип раздаточной экономики, когда денежные средства концентрируются “вверху”, а затем раздаются “вниз”.

Концепция “производительной силы использования инвестиционного потенциала” муниципального образования, излагаемая в статье, способствует повышению “несущей способности” муниципальной территории; ее количественная характеристика обуславливается как основным и оборотным капиталом, численностью работников строительных предприятий, так и творческими усилиями предпринимателей. На повышение производительной силы оказывают влияние институциональная среда реализации инвестиций и способность участников инвестиционного процесса преодолевать финансовые и организационно-производственные затруднения в исполнении инвестиционных проектов.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Зотов В.Б., Макашева З.М.** Муниципальное управление // Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ-Дана, 2003. 279 с.
2. “Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации”, Федеральный закон от 6 декабря 2003 г. № 131-ФЗ.
3. **Шумякова Н.В.** Муниципальное управление // Учеб. пособие. Н.В. Шумякова. М.-М.: Экзамен. 2002. 640 с.
4. **Пригожин И., Стенгерс И.** Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой // Пер. с англ. Под общ. ред. В.И. Аршинова, Ю.Л. Климонтовича, Ю.В. Сачкова. М.: Прогресс. 1986. 432 с.

## МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В микроэкономическом приближении область изучения концепции устойчивого развития являются механизмы устойчивого функционирования предприятия, как первичного хозяйствующего субъекта экономики и основной ячейки социально-экономического развития страны с целью повышения эффективности его деятельности.

В данных условиях существенной представляется проблема изучения феноменов устойчивого развития и экономической устойчивости применительно к промышленным предприятиям, а также совершенствования методов комплексной оценки экономической устойчивости промышленных предприятий.

Сущность и понятие устойчивости применительно к деятельности предприятий обсуждались на конференции ООН по торговле и развитию в Женеве 13 марта 1995 г. В докладе секретаря ЮНКТАД устойчивая экономическая система представлена как такая система, которая стремится к сохранению всего ограниченного капитала, возобновляет отдельные элементы других видов природного капитала и (или) использует добавки к искусственному капиталу для замены истощающихся ресурсов другого вида природного капитала.

Под *устойчивым развитием* промышленного предприятия следует понимать согласование его краткосрочных индивидуальных и групповых интересов со стратегическими требованиями внутреннего развития предприятия и его взаимодействия с внешней средой на длительном интервале времени [1].

Обобщение научно-теоретических и практических материалов в области экономической устойчивости позволяет утверждать, что она является комплексной, разносторонней и всеобъемлющей характеристикой состояния предприятия. Категорию “экономическая устойчивость” принято трактовать с позиции одного из следующих признаков: убыточность/прибыльность, инновационная активность, целенаправленность/уровень

достижения стратегических целей, комплексный подход, кибернетический подход, логистико-ориентированный и маркетинговый подходы.

На основе изученных подходов в статье предложено авторское определение экономической устойчивости промышленного предприятия. *Экономическая устойчивость* промышленного предприятия представляет собой сбалансированное состояние всех ресурсов предприятия, которое обуславливает его способность обеспечивать гибкость функционирования, эффективное управление, прибыльность, конкурентоспособность, а также условия для расширенного воспроизводства и развития, как в долгосрочной, так и в краткосрочной перспективе в условиях динамики бизнеса.

Гибкость функционирования и эффективное управление обуславливают способность адекватно и быстро реагировать на изменения внешней среды путем изменений во внутренней среде (адаптивность). В свою очередь, устойчивость воспроизводства предполагает возможность не только наращивания, но и сокращения объема производства продукции, если оно совпадает с изменением объема и структуры потребностей.

Экономическое состояние предприятия может характеризоваться одновременно устойчивостью и стабильностью. Так устойчивость, представляющая собой восприимчивость предприятия к изменению свойств и условий среды функционирования, порождает свойство стабильности. При этом стабильность экономического состояния предприятия проявляется в его способности сохранять положительные тенденции развития на уровне использования потенциала предприятия.

Обеспечение высокой эффективности и устойчивой работы предприятия является одной из функциональных целей экономической безопасности. Поэтому часто устойчивое развитие и экономическая устойчивость рассматриваются как факторы экономической безопасности промышленного предприятия, высшая форма которой заключается в способности организации развиваться

и работать в условиях постоянно изменяющейся внутренней и внешней среды, что и характеризует ее устойчивость [2].

Задача формирования экономической устойчивости промышленного предприятия является комплексной, ее следует решать во взаимосвязи всех факторов экономической устойчивости при условии поддержания конкурентоспособности и недопущения банкротства предприятия.

К факторам экономической устойчивости относятся такие ее составляющие, как ценовая, социальная, организационная, производственно-техническая, финансово-коммерческая, деловая и др. виды устойчивости.

Взаимодействуя друг с другом, указанные выше факторы экономической устойчивости, создают синергетический эффект, образуя иные виды устойчивости, такие как инновационная, информационная, экологическая устойчивости и др. Кроме того, создаются условия для обеспечения конкурентоспособности промышленного предприятия.

В статье рассмотрена методика комплексной оценки состояния предприятия, на основе анализа факторов экономической устойчивости, определен комплекс показателей для оценки факторов экономической устойчивости. Реализация предложенного подхода, основанного на методологии комплексного сравнительного анализа динамики показателей, характеризующих важные аспекты деятельности промышленных предприятий, позволяет определить границы экономической устойчивости: относительную и абсолютную устойчивость, неустойчивое состояние.

Реализация методики включает следующие этапы:

1. Отбор системы показателей, характеризующих составные компоненты (факторы) экономической устойчивости.
2. Определение нормативных значений отобранных показателей.
3. Сравнение значений отобранных показателей деятельности предприятия с условным эталоном (нормативным значением), имеющим рекомендуемое значение.
4. Нормирование показателей – выражение каждого отобранного показателя в долях к норме.
5. Определение частных коэффициентов, характеризующих компоненты (факторы) экономической устойчивости.
6. Определение интегрального коэффициента экономической устойчивости.

7. Определение границ интегрального коэффициента экономической устойчивости с целью выделения зон устойчивости/неустойчивости.

Основой для расчета частных и интегрального показателей экономической устойчивости промышленного предприятия выступает метод среднегеометрического усреднения, который обеспечивает тесные связи показателей, не находящихся в функциональной зависимости.

Для максимальной объективности результатов анализа необходимо исключить произвольный выбор показателей компонентов экономической устойчивости, так как все показатели в комплексе должны определять общую экономическую устойчивость и характеризовать разные стороны деятельности промышленного предприятия.

Показатели экономической устойчивости, отвечающие указанным требованиям, объединены в группы (рис. 1), характеризующие составные компоненты экономической устойчивости (всего – 27 показателей):

- 1) показатели производственно-технической устойчивости;
- 2) показатели финансово-коммерческой устойчивости;
- 3) показатели организационной устойчивости;
- 4) показатели социальной устойчивости.

Показатели каждого из компонентов экономической устойчивости определяют частный коэффициент устойчивости этого компонента. Отсюда, расчет коэффициента экономической устойчивости в общем виде можно осуществить по следующей формуле:

$$K_{\Sigma Y} = \sqrt[4]{K_{\text{ПТУ}} \cdot K_{\text{ФКУ}} \cdot K_{\text{ОУ}} \cdot K_{\text{СУ}}}, \quad (1)$$

где  $K_{\Sigma Y}$  – интегральный коэффициент экономической устойчивости предприятия;  $K_{\text{ПТУ}}$  – коэффициент производственно-технической устойчивости;  $K_{\text{ФКУ}}$  – коэффициент финансово-коммерческой устойчивости;  $K_{\text{ОУ}}$  – коэффициент организационной устойчивости;  $K_{\text{СУ}}$  – коэффициент социальной устойчивости. Расчет частных коэффициентов показателей, характеризующих четыре компонента экономической устойчивости, также производится по принципу среднегеометрического усреднения.

Существенным является вопрос определения границ состояния промышленного предприятия, т.е. границ интегрального коэффициента экономической устойчивости. Можно выделить три зоны состояния предприятия и, соответственно, три границы значения интегрального коэффициента экономической устойчивости:

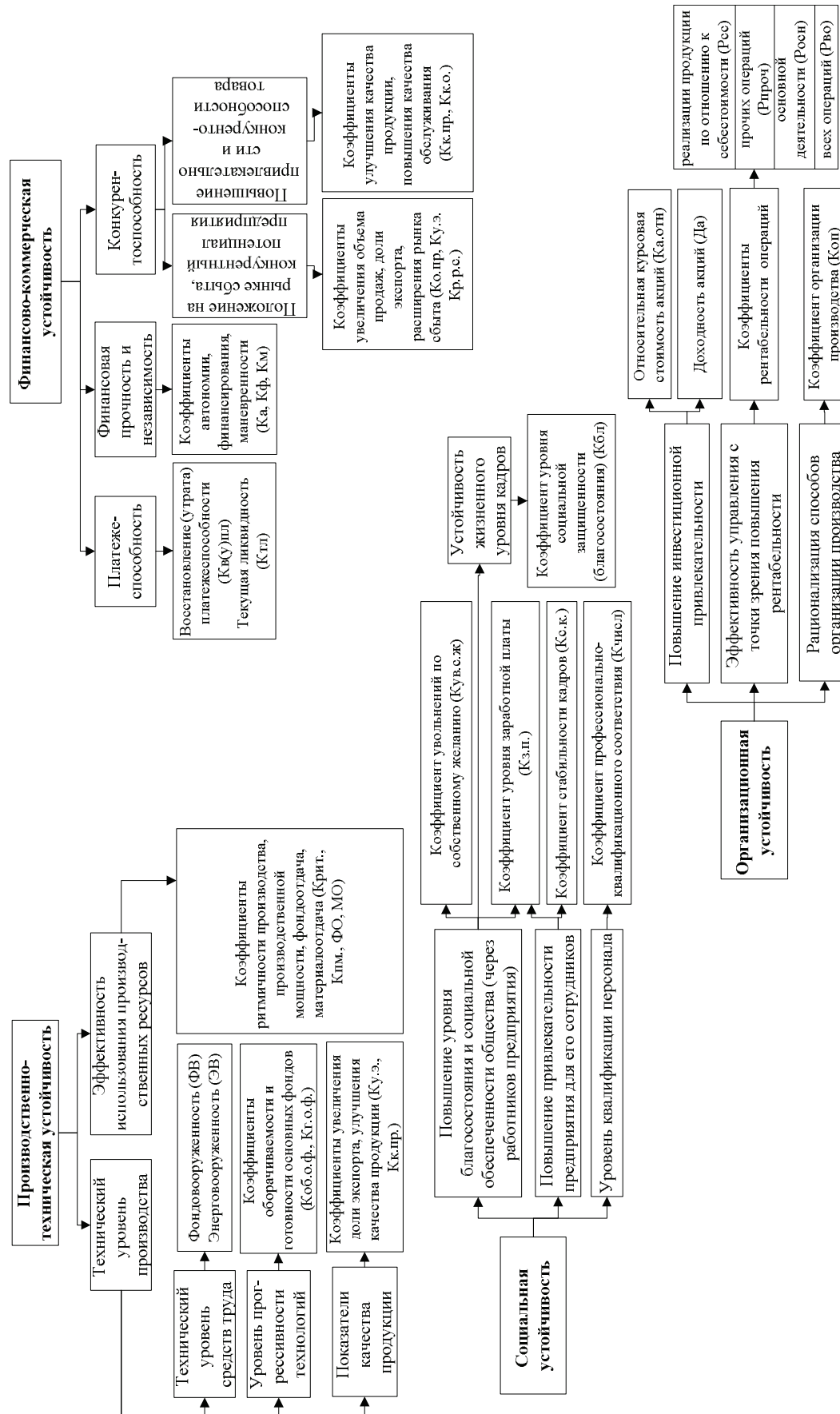


Рис. 1. Составные компоненты экономической устойчивости



1. Неустойчивое состояние – значение расчетного  $K_{эу}$  меньше *нижней границы*  $K_{эу}$ , рассчитанной как отношение среднего значения каждого показателя за каждый год к их нормативным значениям.

2. Относительная устойчивость – значение расчетного  $K_{эу}$  больше нижней границы  $K_{эу}$ , меньше/равно *средней границе*  $K_{эу}$ , рассчитанной как отношение среднего значения наивысших достижений за каждый исследованный год к нормативам, принятым для определения верхней границы.

3. Абсолютная устойчивость – значение расчетного  $K_{эу}$  больше средней границы, меньше/равно *верхней границе*, равной единице.

Границы состояния предприятия “привязаны” к верхней границе  $K_{эу}$  (к наивысшему достижению из исследованной совокупности в динамике за  $t$  лет – нормативы, принятые для определения верхней границы).

При помощи рассматриваемой методики были проанализированы пять крупных промышленных предприятий Санкт-Петербурга (период анализа составил 8 лет). На рис. 2 представлены конечные результаты расчетов.

Методика анализа экономической устойчивости промышленного предприятия может быть дополнена иными показателями, и/или некоторые из них могут быть исключены из анализа. Поэтому в дополнение к ней предлагается использовать структурно-лингвистическую модель “Анализ экономической устойчивости предприятия” (рис. 3). Данная модель построена с использованием методологии SADT (Structural Analysis and Design Techniques) и позволяет изобразить и организовать процесс анализа экономической устойчивости настолько подробно, насколько это необходимо для решения задачи на конкретном предприятии [3].

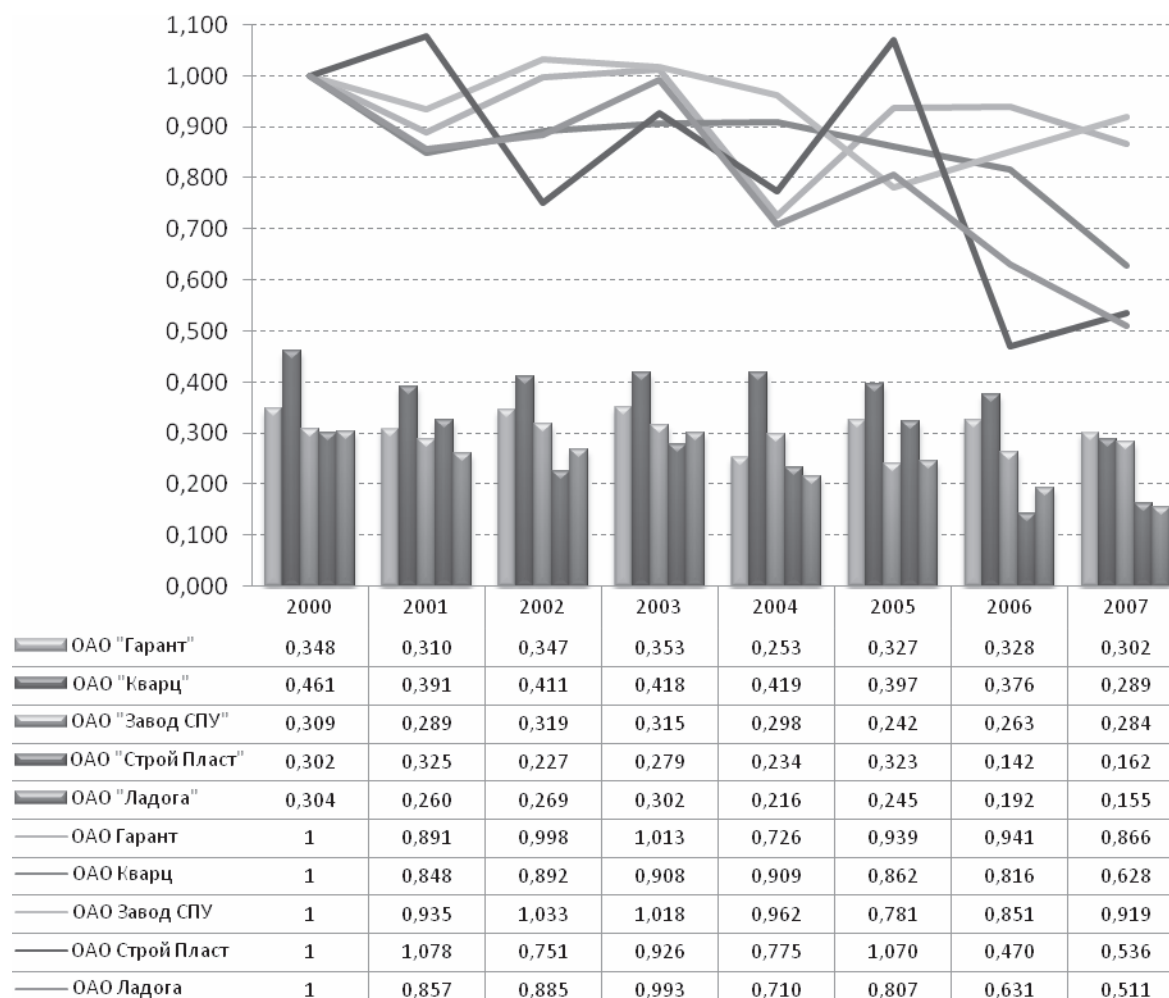


Рис. 2. Результаты применения методики анализа экономической устойчивости: интегральные коэффициенты экономической устойчивости и их динамика за 8 лет по отношению к базовому периоду

Суть моделирования содержится в непрерывном обновлении модели, путем процедуры рецензирования и последующей актуализации. Цель построения SADT-модели заключается в том, чтобы понять сущность и содержание экономической устойчивости конкретного предприятия, определить ключевые факторы, а также показатели, характеризующие все аспекты экономической устойчивости.

На рис. 3 изображены контекстная диаграмма (ЭУ/А-0) и декомпозирующая ее диаграмма верхнего уровня модели (ЭУ/А0). Однако декомпозиция может быть продолжена в зависимости от нужд исследования. Детализация модели прерывается тогда, когда исследователь (ответственный за моделирование) ответит на все вопросы модели с достаточным уровнем точности и достоверности.

Если бы предприятие находилось в условиях максимальной определенности, очевидно, оно испытывало бы меньшее влияние внешней среды, что позволяло бы сохранять относительно стабильной внутреннюю среду. Однако это практически не осуществимо. Задачу учета неопределенности можно решить при помощи метода статистических испытаний (методы Монте-Карло), путем прогнозирования значений интегрального коэффициента экономической устойчивости промышленного предприятия.

Алгоритм решения поставленной задачи [4] реализован на примере одного из анализируемых промышленных предприятий Санкт-Петербурга.

Исходными данными модели (переменные параметры) являются частные коэффициенты компонентов устойчивости. Значения частных коэффициентов компонентов, а также самого

интегрального коэффициента экономической устойчивости приведены на диаграмме (рис. 4).

Суть метода заключается в многократном повторении эксперимента: сгенерированные последовательности псевдослучайных чисел в соответствии с определенным законом распределения подставляются в математическую модель выходного параметра. Таким образом, получаем множество значений искомого выходного параметра с вероятностями их достижения для каждого набора значений переменных (рис. 5).

Иными словами, мы получаем совокупность случайных сценариев, реакций системы на воздействие факторов, которые представлены в имитации как переменные модели.

Следует отметить, что связь выходного параметра ( $K_{\Sigma}$ ) и факторов на него влияющих ( $K_{\text{пту}}$ ,  $K_{\text{фку}}$ ,  $K_{\text{оу}}$ ,  $K_{\text{су}}$ ) задана нелинейной функцией (формула 1). Достоверное определение законов распределения исходных параметров затруднительно: количество анализируемых данных не является достаточным для формирования обоснованных предположений о законах распределения. Поэтому сделано предположение о том, что переменные модели распределены нормально. Результаты, полученные в ходе реализации 5000 итераций, распределены по доверительным интервалам и представлены на рис. 6.

Анализ полученных результатов (см. табл. 1) позволяет утверждать, что наиболее вероятно такое развитие событий, когда состояние предприятия находится в зоне относительной экономической устойчивости (вероятность попадания в этот интервал равна 64 %). Одновременно с этим, вероятность попадания в интервал, характеризующий состояние неустойчивости предприятия, очень мала и составляет всего 1 %.

| Исходные условия эксперимента |                  |                 |                 |              |
|-------------------------------|------------------|-----------------|-----------------|--------------|
|                               | Минимум          | Максимум        |                 |              |
| $K_{\text{пту}}$              | 0,349880027      | 1               |                 |              |
| $K_{\text{фку}}$              | 0,220459048      | 1               |                 |              |
| $K_{\text{оу}}$               | 0,116848632      | 1               |                 |              |
| $K_{\text{су}}$               | 0,545232081      | 1               |                 |              |
| Экспериментов =               | 5000             |                 | Номер стр.=     | 5009         |
| $K_{\text{пту}}$              | $K_{\text{фку}}$ | $K_{\text{оу}}$ | $K_{\text{су}}$ | $K_{\Sigma}$ |
| 0,453856471                   | 0,912854063      | 0,28068449      | 0,828001614     | 0,5570477    |
| 0,422647732                   | 0,633581027      | 0,14387856      | 0,758887952     | 0,4135125    |
| 0,676258515                   | 0,474092056      | 0,90334782      | 0,737583903     | 0,6798459    |
| 0,732346789                   | 0,222781635      | 0,97257792      | 0,78025391      | 0,5931836    |
| ...                           | ...              | ...             | ...             | ...          |

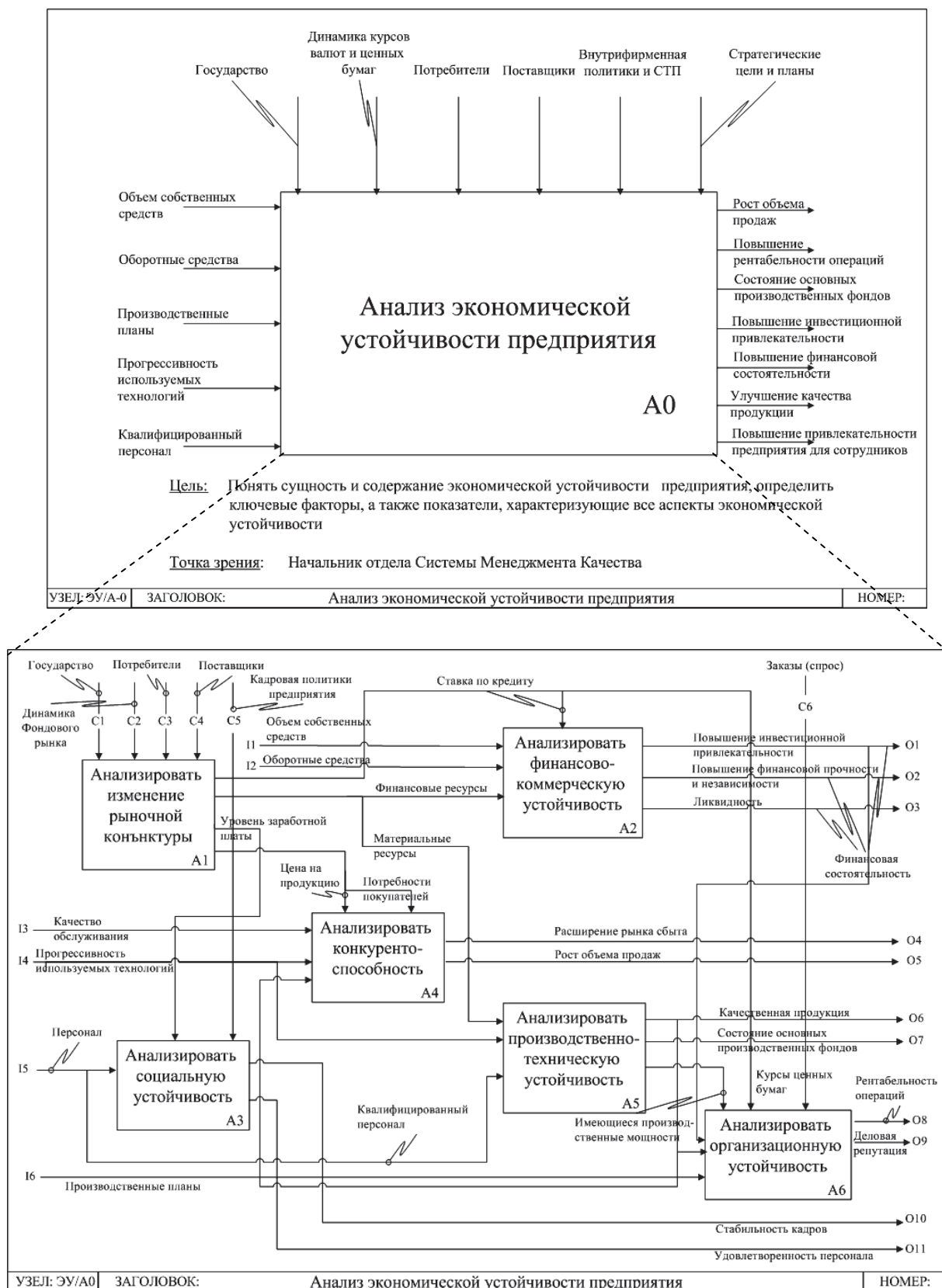


Рис. 3. SADT-модель “Анализ экономической устойчивости промышленного предприятия”

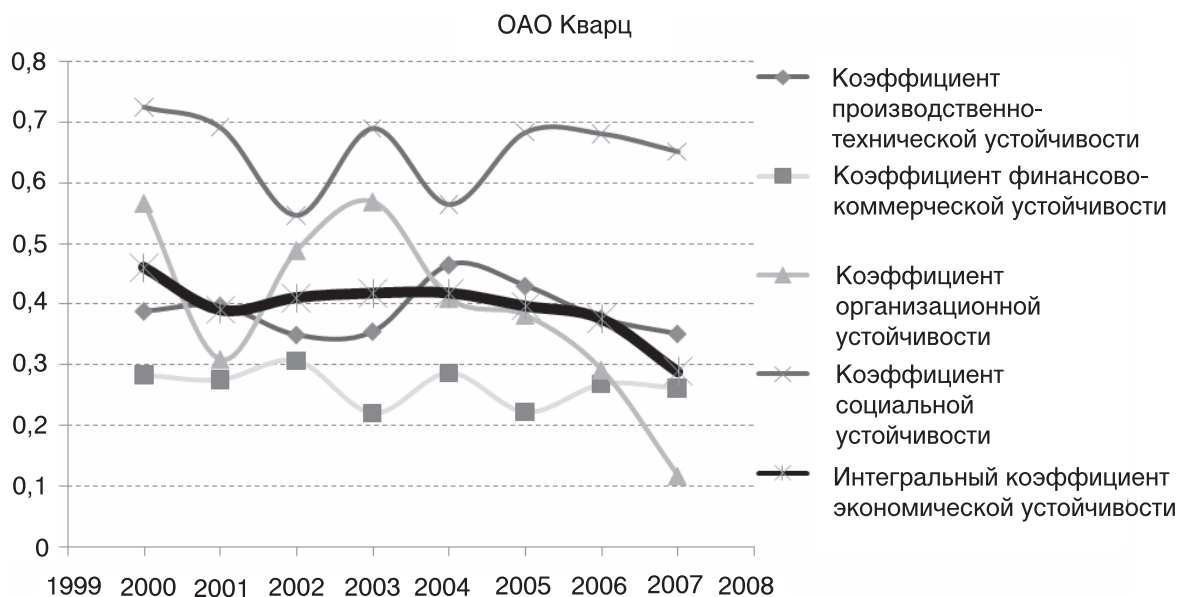


Рис. 4. Динамика коэффициентов устойчивости исследуемого предприятия

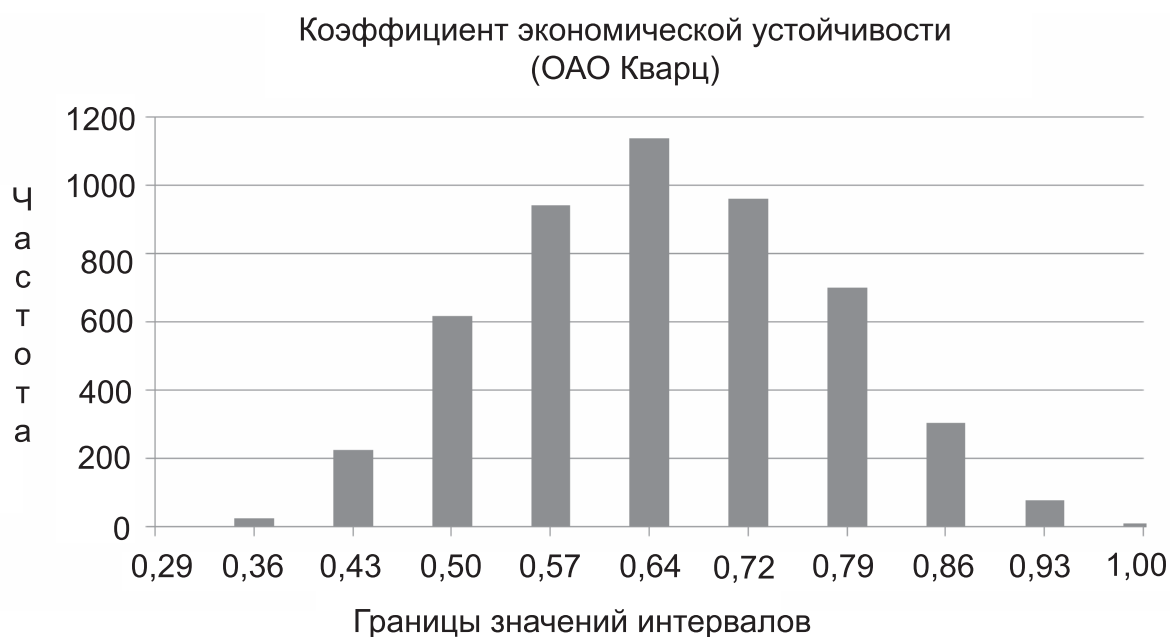


Рис. 5. Исходные условия и реализация эксперимента

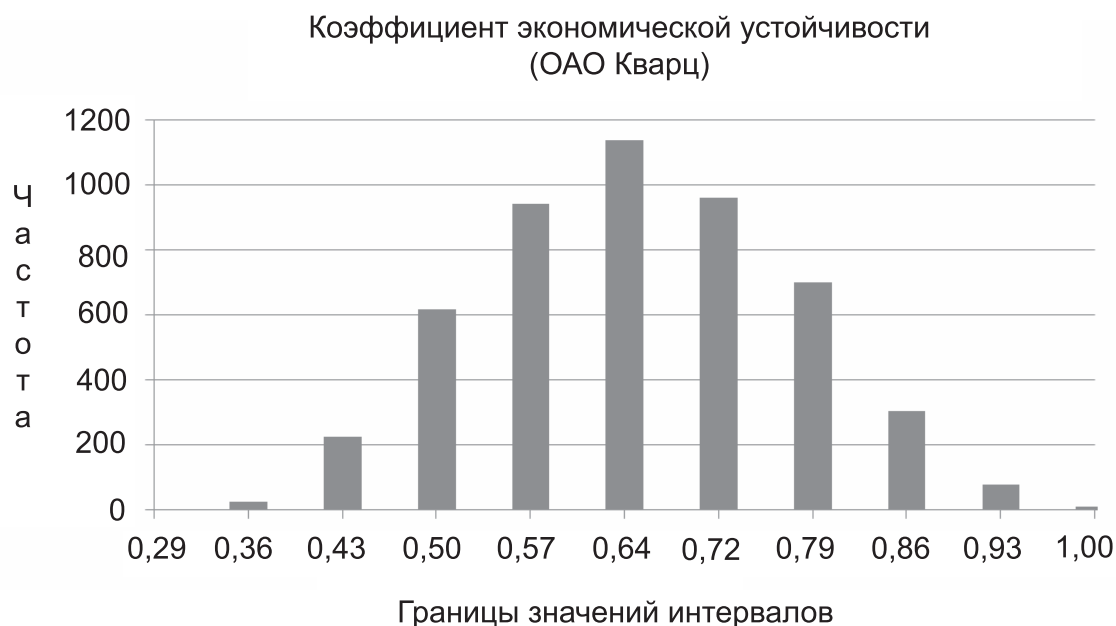


Рис. 6. Гистограмма распределения значений выходного параметра КЭу

В ходе исследования был проведен регрессионный анализ результатов. Найденное уравнение множественной регрессии проверено по трем критериям (критерий Фишера, уровень значимости  $\alpha$ , коэффициент детерминации  $R^2$ ) и является адекватным:

$$y = -0,1098 + 0,3855 \cdot X_1 + 0,4534 \cdot X_2 + 0,2931 \cdot X_3 + 0,1836 \cdot X_4 \quad (2)$$

Коэффициенты регрессии отражают степень влияния каждой из переменных на значение интегрального коэффициента экономической устойчивости, если все другие переменные остаются неизменными.

Можно сделать вывод о том, что в наибольшей степени на выходной параметр модели влияют переменные  $X_1$  – Кпту,  $X_2$  – Кфку, тогда как влияние Коу ( $X_3$ ) и Ксу ( $X_4$ ) ощущается слабее. Так

коэффициенты при переменных  $X_1$  и  $X_2$ , равные соответственно 0,3855 и 0,4534, указывают на то, что повышение Кпту или Кфку на 1% приводит к возрастанию значения КЭу на 0,3855 или 0,4534 соответственно.

Полученное уравнение множественной регрессии – высоко значимо, так как степень риска ошибиться в сделанных предположениях о наличии зависимости составляет менее 1% (табл. 2).

Коэффициент детерминации, R-квадрат, указывает на то, что все исследуемые воздействующие факторы (т.е. параметры модели) объясняют 98 % вариации анализируемой функции (КЭу). Остальное – 2 %, остается необъясненным и может быть связано с влиянием других, неучтенных факторов. Высокий коэффициент детерминации обусловлен тем, что в модели неявно учтено влияние экзо-

Таблица 1

| Границы состояния<br>Название величины                | Минимальное значение   | Наиболее вероятное значение | Максимальное значение   |
|-------------------------------------------------------|------------------------|-----------------------------|-------------------------|
|                                                       | Неустойчивое состояние | Относительная устойчивость  | Абсолютная устойчивость |
| Коэффициент экономической устойчивости                | 0,289–0,36             | 0,36–0,64                   | 0,64–1                  |
| Количество попаданий в интервал (всего 5000 итераций) | 43                     | 3190                        | 1767                    |
| Вероятности (%)                                       | 1                      | 64                          | 35                      |





Таблица 2

## Статистическая обработка результатов исследования

| Независимая переменная | Коэффициенты | Стандартная ошибка | t-статистика | P-Значение |
|------------------------|--------------|--------------------|--------------|------------|
| Свободный член         | -0,109838    | 0,084911           | -1,293567    | 0,286409   |
| Переменная X 1         | 0,385514     | 0,088764           | 4,343136     | 0,022532   |
| Переменная X 2         | 0,453414     | 0,141356           | 3,207516     | 0,049049   |
| Переменная X 3         | 0,293108     | 0,023514           | 12,46475     | 0,001112   |
| Переменная X 4         | 0,183688     | 0,067572           | 2,718374     | 0,072648   |

Стандартная ошибка = 0,00948432

R-квадрат = 0,98434402

Нормированный R-квадрат = 0,96346939

генных факторов промышленного предприятия на значение интегрального коэффициента экономической устойчивости, вследствие взаимосвязи внешней и внутренней среды системы.

В заключении следует привести некоторые выводы:

- экономическая устойчивость является комплексной характеристикой состояния промышленного предприятия, которая формируется с учетом взаимосвязи всех факторов экономической устойчивости, обусловленных влиянием на деятельность предприятия множества угроз внешней и внутренней среды, при этом источником формирования является потенциал промышленного предприятия;

- описанная методика комплексной оценки и анализа экономической устойчивости рассматривает четыре основных фактора: производственно-технический, финансово-коммерческий, организационный, социальный, каждый из которых характеризует одну из сторон деятельности предприятия, а в совокупности они дают полное и взаимосвязанное представление о состоянии предприятия; комплексный сравнительный анализа динамики показателей, характеризующих важные аспекты деятельности промышленных предприятий, позволяет определить границы эко-

номической устойчивости, тем самым однозначно трактовать состояние предприятия на конкретный временной срез и в динамике;

- структурно-лингвистическая SADT-модель может эффективно использоваться для того, чтобы в рамках конкретного промышленного предприятия понять сущность и содержание системы экономической устойчивости, определить границы системы, ключевые факторы, а также показатели, характеризующие все аспекты экономической устойчивости;

- применение моделирования интегрального показателя экономической устойчивости методом статистических испытаний показало, что данная модель может эффективно использоваться с целью генерации совокупности случайных сценариев – реакций системы, т.е. экономической устойчивости исследуемого промышленного предприятия, на воздействие факторов, представленных в имитации как переменные модели;

- дополнительная статистическая обработка результатов моделирования интегрального коэффициента экономической устойчивости позволяет сделать вывод о том, какая из переменных сильнее влияет на искомый параметр, каково отклонение результатов прогнозирования и др.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Боумэн К.** Основы стратегического менеджмента / К. Боумэн. М.: ЮНИТИ, 1997. 176 с.
2. Экономическая и национальная безопасность: Учебник / Под ред. Е.А. Олейникова. М.: Экзамен, 2004. 529 с.
3. **Марка Давид А.** Методология структурного анализа и проектирования систем // Перевод с англ. /

Давид А. Марка, Клемент МакГоуэн. М.: 1993. 240 с.

4. **Горева Н.С.** Имитационное моделирование экономических процессов, объектов и систем на основе метода статистических испытаний: методы Монте-Карло / Н.С. Горева // Научно-технические ведомости СПбГПУ. СПб.: Изд-во СПбГПУ, № 3–1 (51), 2007. С. 157–160.

УДК 336.64:[334.716.001.76:330.131.7]

Соселия В.В.

## ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ И РИСКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Инновационное промышленное предприятие – это предприятие, осуществляющее деятельность, направленную на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки.[1]

Содержание терминов “промышленные инновационные предприятия” создает следующее проблемное поле:

1. В настоящее время управление созданием и выводом инноваций на рынок осуществляется в форме проектного менеджмента, и совершенно очевидно, что предприятие, не попадающее под критерии малого, привлечь внешние источники финансирования в рамках программы Правительства РФ не сможет или ему придется выводить инновационный проект в отдельный бизнес. Выведение инновационного процесса в отдельный бизнес ведет к уменьшению капитализации предприятия и возможной потере как материальных, так и нематериальных активов.

2. Численность сотрудников, форма собственности и структура собственников предприятий (прежде всего НИИ, оборонных ФГУП), основным видом деятельности которых является создание и последующая коммерциализация инноваций, как правило не соответствуют критериям малых предприятий, что выводит из рассмотрения их как участников инновационной деятельности.

3. Существующие формы внешнего финансирования инновационной деятельности, такие как венчурное финансирование, финансирование различными фондами поддержки инновационной деятельности, сообществами “бизнес-ангелов”, т. е. все формы, предполагающие прямое инвестирование в развитие предприятия, будут или носить ограниченный характер (для соблюдения условий отнесения предприятия к малым), или автоматически выводить предприятия из понятия “малые”. В этом случае единственным источником финансирования

деятельности является привлечение невозвратных и возвратных средств, которые не отличаются привлекательностью, гибкостью и оперативностью и также имеют весьма ограниченное применение к малым предприятиям.

4. Присутствие в определении понятия “научные исследования и разработки либо иные научно-технические достижения в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс” выводит из рассмотрения предприятия, занимающиеся техническими (конструкторскими) разработками (усовершенствованиями):

- программного обеспечения, ориентированного на удовлетворение потребностей рынка;

- оборудования на основе существующих технических решений, стандартов, патентов и лицензий.

В связи с этим в исследовании понятие МИП рассматривается в более широком смысле, чем понятие МИП, вытекающее из существующих формулировок законодательства.

Таким образом, в дальнейшем будем учитывать существующую проблематику и считать, что малое инновационное предприятие – это приравненная группа промышленных инновационных предприятий (проектная группа предприятия), осуществляющая разработку / внедрение усовершенствование рыночных продукта / услуги / технологии с использованием результатов законченных научных исследований, научно-технических достижений, технических усовершенствований и отвечающая требованиям:

1. Предприятие должно быть юридическим лицом по законодательству Российской Федерации.

2. Предприятие должно быть коммерческим, т. е. преследовать извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности.

3. Средняя численность работников предприятия (проекта предприятия) за отчетный период не ограничена.

Из вышесказанного следует, что назрела необходимость сегментации рынка по объему продукции,



направленности на потребителя и направлениям деятельности промышленных инновационных предприятий (ПИП):

- по привлечению внешних источников финансирования;
- по поддержке продвижения продукции.

Сегментация промышленных инновационных предприятий осуществлялась с целями:

- определить отличительные характеристики, параметры ИП, влияющие на привлечение внешних источников финансирования и процесс продвижения продукции на рынок;
- учесть возможности и проблемы ИП по привлечению внешних источников финансирования;
- разработать для каждого сегмента методологию отбора инновационных проектов;
- разработать индивидуально для каждого сегмента оптимальную инфраструктуру поддержки привлечения внешних источников финансирования и продвижения продукции.
- определить “инкубационный” период от разработки, внедрения и реализации инновационной продукции на внутренний и внешний рынок.

Совершенно очевидно, что сегментацию ИП можно проводить по целому ряду отличительных признаков, которые традиционно указываются в различной литературе по инновационному менеджменту, законодательстве и нормативно-правовых актах:

- сфера деятельности организации, ее инновационный потенциал;
- степень новизны, уникальности технологии;
- этапы жизненного цикла инновационной технологии, продукции;
- длительность этапов инновационного процесса, причем особое внимание необходимо обратить на длительность “инкубационного” периода научной разработки инновационной продукции, т. к. в последнее время инновационная продукция становится более наукоемкой.

Совершенно очевидно, что этот критерий будет существенно влиять на экономическую эффективность проекта.

Критерий “инновационная способность” определяет способность организации коммерциализировать инновацию, т. е. это структурная характеристика общественной и хозяйственной жизни в организации, которая заключается в способности ее к быстрому восприятию, производству и распространению нового продукта / услуги / технологии.

Инновационная способность организации складывается из следующих характеристик:

- финансовое состояние организации;
- качество управления организацией;
- уровень развития организации.

Характеристика “качество управления организацией” определяется:

- наличием у работников организации (прежде всего у менеджеров) опыта по выведению нового продукта / услуги / технологии на рынок;
- наличием у персонала потенциала для доведения инновации до готового продукта / товара / услуги / технологии.

В общем понимании “уровень развития организации” определяет способность организаций при примерно одинаковых стартовых условиях добиваться совершенно разных результатов – одни организации становятся процветающими, другие имеют средние успехи, а третьи вообще сходят с дистанции.

Современные организации работают в условиях постоянно изменяющейся среды. Очевидно, что при отсутствии организационных изменений через некоторое время производственные процессы организации перестают быть оптимальными по отношению к изменившейся как внутренней, так и внешней среде. Организация вскоре начинает проигрывать в конкурентной борьбе тем компаниям, производственные процессы которых более эффективны. В итоге выигрывают те предприятия, которые не полагаются на интуицию или волю случая, а своевременно и в соответствии с динамикой изменения среды постоянно проводят соответствующие организационные изменения.

Уровень организационного развития определяется следующими характеристиками:

- состоянием планирования развития организации (формирование миссии компании, определение целей организации, разработка стратегии, организация оперативного и стратегического планирования);
- наличием организационной структуры, системы мотивации;
- наличием системы контроля и регулирования деятельности организации.

Все вышеуказанные характеристики выявлялись в процессе проведения анкетирования руководителей ИП.

Критерий “инновационность” (новизна, уникальность) как конкурентное преимущество товара / услуги / технологии определяет, какие выгоды от приобретения товара / услуги / технологии получит потребитель относительно уже существующих. Совершенно очевидно, что детерминировать выгоды, которые получает потреби-

тель, невозможно. Для каждого товара / услуги / технологии будет существовать свой перечень выгод потребителя.

Промышленная политика по своей сути представляет собой конкретизацию структурной политики с учетом сложившейся национальной специфики промышленности. Необходимость и актуальность ее выделения в самостоятельный объект исследования и активного осуществления обусловлено следующими особенностями российской экономики, сложившимися к началу реформы (1990–1991 гг.) [2]:

- высоким уровнем ее индустриализации, в ряде случаев избыточным;
- преобладанием в промышленности государственной собственности, что само по себе обязывало правительство управлять процессом трансформации форм собственности в этом секторе экономики;
- особой сложностью проблем, с которыми должны были столкнуться ряд отраслей промыш-

ленности вследствие изменений в структуре спроса, открытия российской экономики в мировой экономической системе

На рис. 1 предлагается, что представить инновационную сегментацию промышленных предприятия в форме эллипсоида, разделённую на сегменты которые можно представить схожими по своей отраслевой принадлежности.

Каждый сегмент, представляющий инновационное предприятие, имеет период разработки (линия  $X_1, X_2$ ) инновационной продукции, технологии и т. д., а также период жизненного цикла (линия  $X_2, X_0$ ) реализуемой инновационной продукции, услуг, технологии и т. д.

Точка  $k$  представляет совокупность благоприятных внешних факторов воздействия при разработке, внедрении и реализации инновационной продукции, технологии, услуг и т. д.

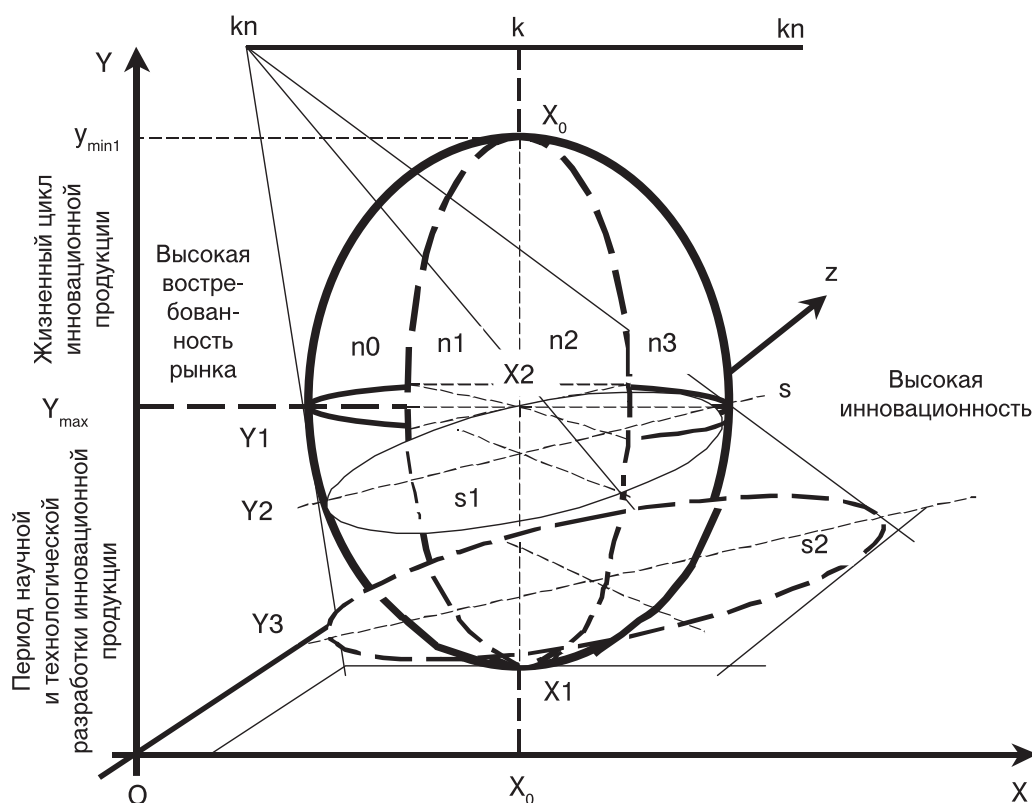


Рис. 1. Общая сегментация ИП для цели разработки и выпуска инновационной продукции:

$Y_{min1}$  – крайняя точка жизненного цикла реализации продукции;  $Y_{max}$  – точка наибольшего благоприятствования для реализации продукции;  $n_0, n_1, n_2, n_3, \dots, n_n$  – количество сегментарных инновационных предприятий по одной отрасли, содержащих определенные параметры для расчетов выпуска инновационной продукции;  $k, k_n$  – внешние факторы влияния на разработку инновационной продукции;  $Y_1, Y_2, Y_3$  – точки перемещения оси площади наибольшего благоприятствования реализации инновационной продукции;  $X_1, X_2$  – период разработки, внедрения и выпуска инновационной продукции;  $X_2, X_0$  – период жизненного цикла инновационной продукции

Площади  $S$ ,  $S_1$ , – внутренний,  $S_2$  – внешний объем наукоёмкости или инкубационного периода научно-технической разработки инновационной технологии, продукции, услуг и т. д. Чем больше отклонение благоприятных факторов внешнего воздействия на процесс производства, тем больше объем наукоёмкости или инкубационного периода научно-технической разработки инновационной технологии, продукции, услуг и т. д.

При благоприятном воздействии внешних факторов (точка  $k$ ) объем наукоёмкости или инкубационного периода научно-технической разработки инновационной технологии, продукции, услуг будет равен:

$$O_n = S^2.$$

При неблагоприятном воздействии внешних факторов (точка  $k_n$ ) объем наукоёмкости или инкубационного периода научно-технической разработки инновационной технологии, продукции, услуг будет равен:

$$O_n = S_1 + (S_2 - S_1).$$

Совершенно очевидно, что инфраструктуру привлечения внешних источников финансирования в МИП необходимо разрабатывать для сегментов, которые имеют высокую рыночную востребованность, с учетом снижения риска вложения средств (табл. 1).

Предполагается, что продукт / услуга / технология изначально имеет высокую рыночную востребованность.

В дальнейшем предлагается для краткости пронумеровать сегменты:

- слабая инновационная способность организации и высокая инновационность продукта / услуги / технологии – сегмент 1;
- слабая инновационная способность организации и низкая инновационность продукта / услуги / технологии – сегмент 2;

Таблица 1

Характеристика предприятий составляющих сегменты

| Низкая востребованность рынком        |         |                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                          |
|---------------------------------------|---------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Инновационная способность организации | слабая  | Как правило это проекты / предприятия ВПК, выпускающие специализированную продукцию; научные учреждения, осуществляющие фундаментальные исследования или производящие что-либо для нужд фундаментальных исследований; организации, производящие социально ориентированную продукцию |                                                                                                                                                                                          |
|                                       | сильная |                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                          |
|                                       |         | Высокая                                                                                                                                                                                                                                                                             | Низкая                                                                                                                                                                                   |
|                                       |         | Инновационность продукта / услуги / технологии                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                          |
| Высокая востребованность рынком       |         |                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                          |
| Инновационная способность организации | слабая  | Форма собственности: ПБОЮЛ, ООО, реже ЗАО и еще реже ОАО.<br>Количество работников: как правило не более 100.<br>Время существования на рынке: не более 3-х лет                                                                                                                     | Форма собственности: ПБОЮЛ, ООО, реже ЗАО и еще реже ОАО.<br>Количество работников: как правило не более 100. Время существования на рынке: не более 3-х лет                             |
| Инновационная способность организации | сильная | Форма собственности: ОАО, ЗАО, ФГУП, ООО.<br>Количество работников: может быть более 100 (как правило инновационный проект).<br>Время существования на рынке: более 3-х лет                                                                                                         | Форма собственности: ОАО, ЗАО, ФГУП, ООО, редко ПБОЮЛ.<br>Количество работников: может быть более 100 (как правило инновационный проект).<br>Время существования на рынке: более 3-х лет |
|                                       |         | Высокая                                                                                                                                                                                                                                                                             | Низкая                                                                                                                                                                                   |
|                                       |         | Инновационность продукта / услуги / технологии                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                          |



– сильная инновационная способность организации и высокая инновационность продукта / услуги / технологии – сегмент 3;

– сильная инновационная способность организации и низкая инновационность продукта / услуги / технологии – сегмент 4.

Каждый сегмент отличается друг от друга степенью риска вложения в его предприятия денежных средств.

**Риск** – вероятность отклонения фактических параметров деятельности организации от их ожидаемых значений. Для каждого сегмента необходимо учитывать риск на основании следующих принципов [3]:

- риск должен быть измерим;
- оценку риска необходимо проводить исходя из совокупности практических знаний и науки;
- риск есть всегда.

Рассматриваемым в исследовании сегментам ИП присущи следующие виды рисков:

- рыночный риск;
- кредитный риск;
- риск ликвидности;
- операционный риск.

**Рыночный риск** – это риск возможных потерь или недополучения планируемых доходов вследствие неблагоприятного изменения конъюнктуры рынка. Относительно сегментов ИП это риск:

- невостребованности продукта / услуги / технологии;
- изменения процентных ставок, условий возврата заемных средств;
- изменения курса валют.

**Кредитный риск** – это риск получения потерь из-за неспособности или невозможности контрагентом организации полностью или частично выполнить свои обязательства в соответствии с заключенным соглашением. Как правило этот вид риска присущ ИП, работающим на рынке продукта / услуги / технологии для организаций.

**Риск ликвидности** (риск ликвидности баланса) – это риск недостаточности у компании денежных средств или других быстрореализуемых активов для немедленного исполнения своих обязательств.

**Операционный риск** – это риск получения финансовых потерь вследствие ошибок в системе управления организацией, классифицируется по сфере возникновения:

- взаимоотношения с контрагентами;
- персонал;
- технология;

- имущество;
- внешняя среда.

Последствия наступления событий операционного риска – прямые убытки, санкции, ущерб репутации.

Риск вложения средств в ИП можно нивелировать:

- методами отбора организаций для участия в программах, которые позволят выявлять действительно востребованные рынком продукты / услуги / технологии;
- учетом в законодательстве, инфраструктуре ситуаций изменения процентных ставок и условий возврата заемных средств;
- системой мониторинга состояния ИП;
- развитием существующих и созданием новых элементов инфраструктуры поддержки инновационной деятельности;
- оказанием консультационных услуг.

Для достижения эффективного результата при минимизации риска в инновационной деятельности как правило используется не один, а совокупность методов минимизации рисков на всех стадиях осуществления проекта.

Выбор конкретного пути минимизации риска в инновационной деятельности зависит от опыта руководителя и возможностей инновационной организации.

Исходя от изложенного выше можно сделать следующие выводы:

1) Сегментация промышленных предприятий позволят более конструировать совокупность ИП, но для привлечения внешних источников финансирования такие сегменты не информативны. Решать задачу сегментирования надо с точки зрения владельца внешних источников финансирования (ВВИФ). Анализ результатов опроса, литературы, Интернет-источников показал, что основными по степени значимости критериями для ВВИФ являются:

- востребованность рынком инновационного продукта / услуги / технологии;
- инновационная способность (квалификация и опыт менеджмента организации, персонала; уровень развития организации);
- инновационность (новизна, уникальность) как конкурентное преимущество товара / услуги / технологии.

Данные критерии будут определять экономическую эффективность и риск вложения средств в ИП.

Востребованность рынком инновационного товара / услуги / технологии характеризуется следующими параметрами:



- потенциальный размер рынка (в стоимостном и натуральном выражении);
- возможные темпы роста рынка;
- время вывода на рынок;
- возможная эластичность цен;
- наличие аналогов продукта на рынке;
- покупательная способность потребителей;
- цикличность спроса;
- наличие ограничений в законодательстве.

2) Каждый сегмент отличается друг от друга степенью риска вложения денежных средств.

3) Модель сегментации виде эллипсоида даёт возможность попытаться смоделировать (при использовании математических расчётов) механизмы ценообразования, время изготовления и реализации инновационной продукции и площадь бизнес инкубаторов НИИ.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Экономика предприятия (фирмы) / Учебник. Под ред. проф. О.И. Волкова и доц. О.В. Девяткина. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007. 601 с. (100 лет РЭА им. Г.В. Плеханова).

2. Статья “Организация комплексного управления рисками и страхования на объектах государственной” // К.э.н., доцент Лайков Алексей Юрьевич, к.э.н., Цы-

ганов Александр Андреевич. [www.rifams.ru](http://www.rifams.ru).

3. Романов В., Бутуханов А. Риски предприятия как составная часть рисков. Моделирование и Анализ Безопасности, Риска и Качества в Сложных Системах // Труды Международной Научной Школы МА БРК. УлГУ, Ульяновск, 2001. СПб. НПО “Омега”, 2001. С. 218–221.

УДК 06.81.23

Блок М.В., Хватова Т.Ю.

### КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ ПРОЦЕССА ОБМЕНА ЗНАНИЯМИ НА ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

**Введение.** Материалы данной статьи представляют собой результаты исследования процессов взаимодействия и обмена знаниями между отделами и сотрудниками крупной производственной организации. Идея о том, что знания являются основным стратегическим ресурсом организации и что знаниями необходимо управлять, привела к возникновению науки управления знаниями, которая успешно развивается на протяжении последних десяти лет [1]. Результатом многочисленных исследований факторов, определяющих процесс передачи и последующего совместного использования знаний, является положение о том, что эффективность обмена знаниями внутри организации во многом зависит от общественных взаимоотношений между ее сотрудниками и отделами. В этом контексте особую важность приобретает концепция социального капитала [2], которая обладает большим потенциалом для понимания сущности общественных взаимоотношений в организации. Центральным положением теории социального капитала является положение о том, что сеть взаимоотношений между людьми представляет собой ценный источник для налаживания

социального взаимодействия [3]. Однако пока до конца не определено, что именно входит в понятие социального капитала. В данном исследовании в рамках теоретической модели социального капитала, соединенной с концепцией передачи знаний [3,4], анализируются интерактивные связи, способствующие обмену знаниями между отделами организации.

**Гипотезы.** Для большинства организаций, применяющих методы управления знаниями, наибольшей сложностью представляет собой решение вопроса о том, как заставить сотрудников делиться знаниями друг с другом, а также размещать свои собственные знания в базе данных организации. В хорошо известной работе И. Нонака и Х. Такеучи [5], посвященной процессу создания знаний, подчеркивается важность взаимодействия между “явными” и “скрытыми” знаниями, принадлежащими людям, организациям и обществу в целом. В своей теории создания знаний в организации данные авторы рассматривают четыре фазы преобразования знаний, а именно, социализацию (“скрытое” знание трансформируется в “скрытое” знание), экстернализацию (“скрытое” в “явное”),

комбинацию (“явное” в “явное”) и интернализацию (“явное” в “скрытое”). В фазе социализации обмен знаниями происходит только на уровне индивида или группы. Социализация – это процесс обмена опытом, и, следовательно, процесс создания “скрытого” знания, например, умственных моделей или навыков/опыта. Согласно И. Нонаке и Х. Такеучи, организации, создающей знания, требуется институционализация процесса “размышления во время действия” (*reflection-in-action*), а также информационная избыточность, которая означает “намеренное дублирование информации о происходящих внутри нее процессах, ее деятельности и управлении”, так что любой сотрудник может получить доступ к данным за как можно меньшее время. Л.Ли [6] исследовал вопрос измерения эффективности обмена знаниями в рамках модели создания знаний И. Нонаки и Х. Такеучи. Он полагает, что обмен “скрытыми” знаниями (фаза социализации) включает в себе до 90% всего обмена знаниями в организации, что доказывает важность именно “скрытых” знаний и социального взаимодействия.

В центре нашего исследования находится понятие социального взаимодействия между отделами организации как важная часть процесса обмена знаниями. Концепция социального капитала в контексте организации впервые была применена в эмпирических исследованиях В. Тсай и С. Гошал [7]. В нашем исследовании мы используем предложенную ими терминологию, а именно, три компоненты социального капитала: структурную компоненту – социальные взаимосвязи (*social interaction ties*), компоненту взаимоотношений – доверие и способность его внушать (*trust and trustworthiness*) и когнитивную компоненту – совместное видение и ценности (*shared vision and values*).

Структурная компонента (или механизм нормативной интеграции) отражает степень социальных взаимодействий между людьми и отделами компании. В настоящее время во многих работах исследуются социальные взаимосвязи между менеджерами разных отделов. В нашем исследовании мы исследуем не только менеджеров, а стремимся смоделировать более полную картину взаимодействия между всеми сотрудниками и отделами.

Компонента взаимоотношений включает в себя такие понятия как доверие и способность его вызывать. Наличие доверия, без сомнения является важнейшей составляющей частью общественных отношений; основной проблемой в исследованиях доверия является его определение, поскольку тер-

мин “доверие” имеет многосмысловое значение. В нашей работе мы фокусируемся на когнитивной компоненте доверия, т.к. нас интересует, прежде всего, вера участников опроса в компетентность, целостность, надежность и ответственность отделов компании, с которыми они работают [8]. Уровень доверия во взаимоотношениях между двумя сторонами чаще всего рассматривается как функция двух факторов: способность доверяемого внушать доверие к себе и способность доверяющего испытывать доверие к другим. В нашем исследовании мы будем рассматривать только первый фактор.

Когнитивная компонента отражает совместное видение – совместное представление людей о том, что они делают и к какой цели стремятся. Данная концепция включает в себя многие аспекты взаимоотношений, в частности, общие ценности, взаимопомощь. Однако, отношения, основанные на взаимопомощи, не возникают сами по себе. Опыт показывает, что такие отношения между сотрудниками характерны для компаний с четко выстроенным видением и системой общих целей и устремлений; в таких компаниях сотрудники более склонны строить свое поведение в соответствии с интересами организации в целом. Х.Бресман и др. [9] полагают, что люди охотно участвуют в процессе обмена знаниями только тогда, когда они разделяют чувство принадлежности/идентичности со своими коллегами. Таким образом, эффективность данного процесса может быть повышена с помощью построения совместного видения, ценностей, устремлений, языка общения, и т.д.

В рамках теоретической модели социального капитала и основываясь на исследованиях В. Тсай и С. Гошал [7], мы сконструировали две гипотезы, которые попытаемся подтвердить с помощью анализа эмпирических данных на примере крупной производственной компании:

*Гипотеза №1:* Чем больше степень развития (теснота) интерактивных взаимосвязей внутри организации, тем выше степень доверия.

*Гипотеза №2:* Чем больше степень развития (теснота) интерактивных взаимосвязей внутри организации, тем сильнее развито у сотрудников совместное видение и устремления.

**Сбор данных.** Для подтверждения гипотез мы применили статистический анализ результатов опроса сотрудников компании, условно именуемой “Gateway”, который был составлен для определения степени эффективности процесса обмена знаниями между ее финансовыми отделами. “Gateway” – международная производственная



компания с головным предприятием в одной из стран Европы, имеющая филиалы в 14 странах и около 26 тыс. сотрудников по всему миру. Для снижения транзакционных издержек и улучшения качества и скорости процессов финансовой и бухгалтерской отчетности, компания решила провести централизацию всех финансовых операций. В результате были организованы два транзакционных сервисных центра – в Европе и Азии. Ключевым фактором для успешной централизации и гармонизации всех финансовых процессов является желание сотрудников делиться своими знаниями, передавая опыт из рук в руки. Наше исследование проводилось в Европейском транзакционном сервисном центре (далее – Центр), который начал свою работу в 2007 г.

Эмпирические данные были собраны с помощью интернет-опроса сотрудников и лидеров рабочих групп из различных отделов Центра. Каждый сотрудник получил письмо со ссылкой на сайт с анкетой, обращаться к которому можно было неограниченное количество раз, что повысило вероятность получения как можно более полных ответов. В результате, все отделы Центра согласились участвовать: 8 руководителей групп и 89 специалистов. По завершении опроса 52 человека разместили свои ответы на сайте (см. табл. 1).

Все 8 отделов являются участниками одного и того же финансового процесса. Знания, относящиеся к данному процессу, разделяются между

четырьмя специализированными подразделениями: подразделением по работе с дебиторской задолженностью (AR), подразделением по работе с кредиторской задолженностью (AP), управление наличными средствами (CM), и управление счетов-фактурами (PI). Подпроцессы AR и PI настолько объемны, что их пришлось также разделить на подпроцессы по региональному признаку: Северная Европа (NE), Западная Европа (WE) и Центральная Европа (CE). AR занимается размещением поступающих средств от внешних и внутренних клиентов. AP, наоборот, имеет дело с платежными обязательствами самой компании “Gateway” перед внешними и внутренними кредиторами. Оба процесса взаимосвязаны, то есть, открытый баланс по AP должен быть совместимым с балансом по AR. Отдел CM отвечает за распространение и контроль наличных средств организации, а PI – за обработку электронных счетов-фактур и отслеживание сумм, выплачиваемых отделом AP кредиторам. PI и AR взаимосвязаны, т.к. оба эти процесса отражают поведение кредиторов. На первый взгляд кажется, что AR и PI не связаны, но это не так: они являются частью одного и того же процесса.

**Анкетирование.** Гипотезы, поставленные в начале нашего исследования, предполагают, что хорошо развитые интерактивные взаимосвязи (далее – взаимосвязи) внутри организации ведут к более высокой степени доверия между сотрудниками и более развитому совместному видению (далее – видение). Обозначим степень доверия

Таблица 1

Распределение участников опроса по отделам

| Отдел                                       | Сотрудники | Участники опроса | %       |
|---------------------------------------------|------------|------------------|---------|
| AR NE – Отдел дебиторской задолженности, NE | 9          | 6                | 66,67%  |
| AR WE – Отдел дебиторской задолженности, WE | 5          | 4                | 80,00%  |
| AR CE – Отдел дебиторской задолженности, CE | 8          | 8                | 100,00% |
| AP – Кредиторская задолженность             | 11         | 8                | 72,73%  |
| CM – Управление наличными средствами        | 13         | 6                | 46,15%  |
| PI NE – Обработка счетов-фактур, NE         | 27         | 8                | 29,63%  |
| PI WE – Обработка счетов-фактур, WE         | 11         | 6                | 54,55%  |
| PI CE – Обработка счетов-фактур, CE         | 13         | 6                | 46,15%  |
| Всего                                       | 97         | 52               | 53,61%  |



за  $Y_1$  (зависимая переменная); степень доверия является функцией взаимосвязей (независимая переменная  $X$ ). Видение (зависимая переменная  $Y_1$ ) также является функцией от взаимосвязей (независимая переменная  $X$ ). Каждая из этих величин измеряется с помощью данных, полученных в результате опроса в баллах. В качестве шкалы для ответов использовалась пятиступенчатая шкала Ликерта (ответам присваиваются баллы от 1 – “полное несогласие”, до 5 – “полное согласие” с приведенным высказыванием)[10]. Надежность анкеты проверялась с помощью теста Кронбаха (*Cronbach alpha*). Анкета состояла из 18 вопросов, разделенных на 4 части. В первой части участникам задавались 4 вопроса, оценивающие полезность и степень взаимосвязей между отделами (независимая переменная  $X$ ), например: “Как часто другие группы делятся с вами информацией/знаниями для выполнения работы”. По шкале Ликерта ответы оценивались от 1 (“очень редко”) до 5 (“очень часто”). Для данной части анкеты тест Кронбаха (*Cronbach alpha*) показал высокую надежность теста (95%).

Во второй части анкеты участникам предлагалось ответить на 6 вопросов о том, насколько они доверяют другим отделам (зависимая переменная  $Y_1$ ). В начале данного раздела пояснялось, как понимается термин “доверие” в данном исследовании. Пример вопроса: “оцените, насколько часто другие отделы выполняют обещания, которые они дают вашему отделу”. По шкале Ликерта ответы оценивались от 1 (“никогда”) до 5 (“всегда”) [7]. Надежность данной части теста по Кронбаху составила 83%.

Третья часть состояла из 4 вопросов (зависимая переменная  $Y_2$ ), например, “оцените степень взаимопонимания в процессе выполнения совместной работы с другими отделами”. По шкале Ликерта ответы оценивались от 1 (“низкая”) до 5 (“очень высокая”) [7]. Оценка надежности по Кронбаху равна 99%.

Четвертая часть анкеты состояла из 4 дополнительных контрольных вопросов – контрольных переменных, которые вводятся как дополнительные факторы с целью последующего построения двухфакторных моделей регрессии для уточнения зависимостей. Во-первых, – это длительность работы в Центре (CV1). Естественно предположить, что сотрудники и отделы доверяют друг другу больше с течением времени. Во-вторых, – это степень владения английским языком (CV2). Рабочий язык компании – английский; предполагается, что беглость языка является индикатором эффектив-

ности внутриорганизационной коммуникации, которая в свою очередь ведет к увеличению доверия в процессе обмена знаниями. Участникам опроса предлагалось оценить свою способность к деловому общению с другими отделами на английском языке, а также указать насколько часто в общении используются другие языки. Третьей контрольной переменной стала квалификация сотрудников (CV3). На основе информации о квалификации априори сложно предсказать, насколько велико ее влияние на доверие и совместное видение, но включение этой переменной в исследование представляется нам разумным.

**Количественный анализ.** Для проведения количественного анализа мы подготовили данные следующим образом (см. таблицу 2): в ячейках таблицы находятся взвешенные средние баллов ответов по каждому отделу –  $X(i)$  (взаимосвязи),  $Y_1(i)$  (доверие),  $Y_2(i)$  (видение),  $CV1(i)$  (длительность работы),  $CV2(i)$  (владение английским языком) и  $CV3(i)$  (квалификация); а  $i$  – номера отделов от 1 до 8. Для проверки гипотез анализ данных проводился в 3 этапа. На первом этапе проверялась однородность данных, оценивался коэффициент корреляции для следующих переменных – взаимосвязи ( $X$ )/доверие ( $Y_1$ ) и взаимосвязи ( $X$ )/видение ( $Y_2$ ). На втором этапе строились однофакторные линейные регрессионные модели для независимой переменной взаимосвязи ( $X$  доверию  $Y_1$  и фактор) к зависимым переменным (откликам) – доверию ( $Y_1$ ) и видению ( $Y_2$ ). На третьем шаге в анализ были добавлены контрольные переменные и была построена модель множественной линейной регрессии.

**Этап 1.** В табл. 3 размещены средние величины, стандартные отклонения, коэффициенты вариации для изучаемых переменных.

Сначала мы показали, что собранные нами данные для  $X$ ,  $Y_1$  и  $Y_2$  являются однородными, для чего мы воспользовались эмпирическим критерием однородности из экономической статистики (если коэффициент вариации меньше 33%, то данные считаются однородными, [11]). Коэффициенты вариации  $V$  следующие: для  $X$   $V = 7,50\%$ ; для  $Y_1$   $V = 7,14\%$ ; для  $Y_2$   $V = 7,94\%$ . Это означает, что данные однородны и могут быть использованы для количественного анализа. Следующим шагом была проверка гипотез, для чего мы подсчитали коэффициенты корреляции и показали, что существует положительная линейная зависимость между переменной взаимосвязей ( $X$ ) и доверием ( $Y_1$ ); переменной взаимосвязей ( $X$ ) и видением ( $Y_2$ ).



Таблица 2

Средние значения факторов и откликов для восьми отделов

| №  | Отдел   | $X(i)$ | $CV1(i)$ | $CV2(i)$ | $CV3(i)$ | $Y_1(i)$ | $Y_2(i)$ |
|----|---------|--------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 1. | AR NE   | 2,68   | 2,20     | 3,45     | 3,80     | 4,16     | 3,49     |
| 2. | AR WE   | 2,57   | 3,33     | 4,17     | 3,33     | 3,84     | 3,19     |
| 3. | AR CE   | 2,53   | 2,86     | 3,14     | 4,43     | 4,22     | 3,31     |
| 4. | AP      | 2,94   | 2,88     | 4,15     | 4,57     | 4,06     | 3,44     |
| 5. | CM      | 2,58   | 3,17     | 3,48     | 2,83     | 3,97     | 3,38     |
| 6. | PI NE   | 2,48   | 3,86     | 3,10     | 3,57     | 3,77     | 3,04     |
| 7. | PI WE   | 2,36   | 1,83     | 3,67     | 3,50     | 3,46     | 3,14     |
| 8. | PI CE   | 2,34   | 2,33     | 3,28     | 3,83     | 3,54     | 2,71     |
| -  | Средняя | 2,56   | 2,81     | 3,55     | 3,73     | 3,88     | 3,21     |

Таблица 3

Результаты вычислений для шага 1

| Характеристики           | $X(i)$ | $Y_1(i)$ | $Y_2(i)$ |
|--------------------------|--------|----------|----------|
| Среднее значение         | 2,56   | 3,88     | 3,21     |
| Стандартное отклонение s | 0,19   | 0,28     | 0,26     |
| Коэффициент вариации V   | 7,50%  | 7,14%    | 7,94%    |
| Коэффициент корреляции r |        | 0,70     | 0,76     |
| t-тест                   |        | 2,45     | 2,87     |

Результаты показывают, что между переменными  $X$  и  $Y_1$ , как и между  $X$  и  $Y_2$  существует сильная положительная корреляция ( $r = 0,71$  и  $r = 0,76$ ). Значимость обоих коэффициентов корреляции была проверена с помощью *t-теста* (критерий Стьюдента). Для  $Y_1$   $|t| = 2,45 > t_{crit} = 2,447$ , для  $Y_2$   $|t| = 2,87 > t_{crit} = 2,447$ , что позволяет нам считать коэффициенты корреляции значимыми.

**Этап 2.** Модели простой линейной регрессии были построены по данным из табл. 3 с помощью метода наименьших квадратов (МНК):

а) Функция “Доверие – взаимосвязи”:  $Y_1 = f(X) = 1,27 + 1,02X$ ;

б) Функция “Видение – взаимосвязи”:  $Y_2 = f(X) = 1,62 + 1,01X$ .

Качество моделей регрессии было проверено с помощью оценки ошибки аппроксимации; было получено, что модели достаточно точно описывают зависимости между  $X$  и  $Y$ .

**Этап 3.** На данном шаге в модель были добавлены независимые контрольные переменные. Далее, строились модели двухфакторной МНК-регрессии для  $X$ ,  $CV1$  (длительность работы),  $Y_1$  и  $Y_2$ ; после этого те же самые вычисления были произведены для  $X$ ,  $CV2$  (владение английским языком),  $Y_1$  и  $Y_2$ , а также для  $X$ ,  $CV3$  (квалификация),  $Y_1$  и  $Y_2$ . Затем многофакторная модель была построена для  $X$ , всех трех контрольных переменных и для  $Y_1$  и  $Y_2$ .

**Результаты.** В результате исследования с помощью количественного анализа было показано, что обе гипотезы согласуются с опытными данными. На уровне значимости 5 % мы подтвердили, что гипотеза № 1 согласуется с опытными данными: степень внутриорганизационных интерактивных взаимосвязей положительно коррелирована со степенью доверия (коэффициент корреляции 0,71). Гипотеза №2 также получила подтверждение: степень развития взаимосвязей внутри организации и степень совместного видения у сотрудников коррелированы с  $r = 0,76$ . Следовательно, есть основание полагать, что с увеличением степени налаженности взаимосвязей между сотрудниками (отделами) внутри организации, возрастает доверие и развивается совместное видение выполняемых задач.

Помимо оценки взаимосвязей между основными переменными, мы также ввели в исследование три контрольных переменных – длительность работы в компании, степень владения английским языком и квалификацию, и построили модели множественной регрессии. Таким образом, для зависимой переменной “совместное видение” было построено три модели с участием независимой переменной взаимосвязей и каждой из трех контрольных переменных. Все три модели являются надежными при 5%-ом уровне значимости. Для

зависимой переменной “доверие” только модель с участием контрольной переменной “степень владения английским языком” оказалась надежной. Отсутствие взаимосвязи между контрольной переменной “доверие” и стажем работы может объясняться тем, что исследуемая компания существует недавно, и эта переменная пока не оказывает существенного влияния на доверие между сотрудниками. Связь между степенью доверия и квалификацией сотрудников в нашем исследовании также оказалась незначительной.

В табл. 4 суммированы коэффициенты детерминации  $R^2$  [12], которые показывают, какая часть вариации отклика может быть предсказана на основе вариации факторных признаков. В столбцах № 1 и № 3 табл. 4 указаны коэффициенты  $R^2$ , построенные для двухфакторных моделей ( $X$ ,  $CV1...3$  и  $Y_1$ ,  $X$ ,  $CV1...3$  и  $Y_2$ ). В столбцах 2 и 4 указаны коэффициенты, подсчитанные для пар  $X$  и  $Y_1$ ,  $CV1$  и  $Y_1$ ,  $CV2$  и  $Y_1$ , и т.д. Как и ожидалось, самая сильная зависимость наблюдается между  $X$  (взаимосвязи) и  $Y_1$  (доверие): коэффициент детерминации равен 50,10%; а также между  $X$  и  $Y_2$  (видение): около 58%. Это доказывает, что среди всех факторов фактор внутриорганизационных взаимосвязей является определяющим в модели. Эффект влияния контрольных переменных слабее. Так, наибольшее влияние на  $Y_1$  (доверие) оказывает степень владения английским языком  $CV2$  – 70,66% (в двухфакторной модели с участием  $X$ ,  $CV2$  и  $Y_1$ ). Если проверить зависимость между доверием и каждой из контрольных переменных по отдельности, то оказывается, что тогда важнее

всего квалификация (14,27%), а эффект владения английским языком равен нулю.

**Закключение.** Цель данного исследования заключалась в изучении влияния внутриорганизационных взаимосвязей на такие компоненты социального капитала, как доверие и совместное видение сотрудников компании. Результаты исследования вносят важный вклад в понимание процесса обмена знаниями, а также того, как накапливается внутриорганизационный социальный капитал в организации. Следует отметить, что в исследовании участвовали сотрудники только одной компании “Gateway”, и, таким образом, результаты нельзя распространить на другие компании, их можно только принять к сведению.

Для получения более объемных результатов требуются дополнительные исследования, которые мы планируем проводить в следующих направлениях: во-первых, в выборку следует включить другие организации, может быть, исследовать какой-либо сектор рынка. Во-вторых, следует глубже изучить влияние внутриорганизационных взаимосвязей на процесс обмена знаниями в организации. В-третьих, вполне возможно, что процесс накопления социального капитала можно лучше понять с помощью методов качественного анализа, которые следует скомбинировать с количественным. Наконец, плодотворными могут оказаться анализ и визуализация интерактивных социальных взаимосвязей, для чего существует современное программное обеспечение.

Таблица 4

Коэффициенты детерминации

| Номера столбцов                  | $\hat{Y}_1$ Доверие |         | $\hat{Y}_2$ Видение |        |
|----------------------------------|---------------------|---------|---------------------|--------|
|                                  | 1                   | 2       | 3                   | 4      |
| Коэффициент детерминации         | $R^2(X+CV)$         | $R^2$   | $RI(X+CV)$          | $RI$   |
| Взаимосвязи $X$ (без $CV$ )      | –                   | 50,10 % | –                   | 57,89% |
| Стаж работы $CV1$                | 51,48%              | 6,71%   | 59,48%              | 0,08%  |
| Владение английским языком $CV2$ | 70,66%              | 0,00%   | 58,79%              | 11,26% |
| Квалификация $CV3$               | 50,64%              | 14,27%  | 62,89%              | 1,63%  |
| Взаимосвязи $X$ с $CV1,2,3$      | 70,45%              |         | 72,00%              |        |

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Kogut, B. and Zander, U.** (1992): Knowledge of the Firm: Combinative Capabilities and the Replication of technology, *Organizational Science*, vol. 3, no. 2, pp. 383–397.
2. **Шихирев П.Н.** Природа социального капитала: социально-психологический подход // *Общественные науки и современность*. 2003. № 2. С. 27.
3. **Nahapiet J. and Ghoshal S.** (1998): Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage, *Academy of Management Review*, vol. 23, pp. 242–266.
4. **Bourdieu P.** (1980): Le Capital Social – Notes Provisoires, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, vol. 3, pp. 2–3.
5. **Nonaka I. and Takeuchi H.** (1995): The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation, Oxford University Press, New York.
6. **Lee L.L.** Knowledge Sharing Metrics for Large Organizations, *Journal Knowledge Management: Classic and Contemporary Works*, Cambridge. 2003.
7. **Tsai W. and Ghoshal S.** (1998): Social Capital and Value Creation: The Role of Intrafirm Networks. *Academy of Management Journal*, 41, pp. 464–476.
8. **Cook J. and Wall T.** (1980): New work attitude measures of trust, organizational commitment and personal need non-fulfillment. *Journal of Occupational Psychology*, 53, pp. 39–52.
9. **Bresman H., Birkinshaw J.** / Nobel, R. (1999): Knowledge Transfer in International Acquisitions. *Journal of International Business Studies*, vol. 30, pp. 439–461.
10. **Malhotra N.K. / Birks, D.F.**: Marketing Research – An Applied Approach, European Edition, FT Prentice Hall, 2000, pp. 210–296.
11. **Шмойлова Р.А., Минашкин В.Г., Садовникова Н.А.** Практикум по теории статистики. М.: Финансы и статистика, 2005.
12. **Крамер Г.** Математические методы статистики. М.: Мир, 1975.

УДК 65.016.2:65.014.12

Макаров Д.А.

## АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ДИВЕРСИФИКАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

На сегодняшний момент наиболее актуальными задачами являются поиск путей преодоления кризисных явлений в экономике и восстановления капитализации российских предприятий. Одним из основных этапов преодоления последствий экономического кризиса является интенсификация процессов развития на предприятиях, так как рост предприятия является одним из факторов его стоимости. В этих условиях исследование сущности, содержания, форм и методов управления развитием предприятия приобретает не только теоретическое, но и практическое значение.

Как известно, развитие предприятия может происходить как в направлении внутреннего расширения, так и вследствие интеграционной деятельности предприятия (интеграционного роста). При этом рост предприятия за счет внутреннего расширения включают в себя следующие составляющие:

- ♦ **Интенсивный рост ( $g_e$ )**, который может осуществляться по следующим направлениям:
  - **глубокое внедрение на рынок** (увеличение сбыта существующих товаров на существующих рынках);

- **расширение границ рынка** (внедрение существующих товаров на новые рынки);

- **совершенствование товара** (создание новых и усовершенствование существующих товаров на существующих рынках);

- ♦ **Диверсификационный рост ( $g_d$ )**, который подразумевает следующие направления:

- **распределение новых товаров по налаженным сбытовым каналам;**

- **предложение новых товаров старому рынку** через новые сбытовые каналы;

- **конгломеративная диверсификация** внедрение новых товаров на новых рынках.

Выбор метода расширения деятельности предприятия зависит от имеющихся ресурсов и от того, насколько они необходимы для достижения успеха на конкретном рынке. В то же время рост предприятия только за счет существующих продуктов существенно ограничен, в основном по маркетинговым причинам, в то время как диверсификация предприятия позволяет обеспечить быстроту роста продаж большую, чем скорость роста рынка.

В общем смысле диверсификация – это расширение ассортимента, изменение вида продукции, производимой предприятием, фирмой, освоение новых видов производств с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды, предотвращения банкротства.

Диверсификация может быть основана на единой технологии производства или продукции, общих каналах маркетинга, взаимосвязанных запросах отдельной группы потребителей или какой-то комбинации этих составляющих. Могут быть выделены следующие координаты диверсификации:

- координата корпоративного масштаба;
- координата продукции и рынка;
- географическая координата.

Каждая координата имеет свою область действия и свой набор основных характеристик, при помощи которых можно решать поставленные задачи.

Роль центрального руководства предприятия в формировании направления и масштабов его деятельности очень велика. Высшее руководство связывает виды бизнеса корпорации друг с другом, управляет выходом на рынок новых видов бизнеса и закрывает неперспективные путем изъятия капиталовложений, способствует (или препятствует) развитию пограничных разновидностей синергетического эффекта, непосредственно влияющей на показатели деятельности предприятия (более подробно см. ниже).

В рамках координаты продукции и рынка выбирается один из возможных вариантов участия предприятия в конкретном рынке или наборе таких рынков. Когда предприятия проводят диверсификацию, основываясь на одном виде ресурсов, связанных с ключевым бизнесом, их возможности в этом плане ограничены. Также диверсификация может затрагивать сразу несколько связанных между собой видов бизнеса или иным образом формировать связи между различными бизнес-единицами. Некоторые предприятия проводят диверсификацию бизнес-единиц, вообще не опираясь на общность продукции или рынка.

Успешность выбора координаты продукции и рынка зависит от характеристик предприятия, его способности поддерживать и наращивать эти характеристики, от потенциала создания стоимости на их основе и эффективности реализации этого потенциала.

Географическая координата определяет территориальные границы рынков, обслуживаемых предприятием. Иными словами, эта координата

показывает, на какие рынки – локальные, региональные, национальные, международные или глобальные – будут поставляться товары и услуги, предлагаемые корпорацией. В настоящее время основа для выживания большого числа видов бизнеса – это обслуживание рынка, не ограниченного национальными границами. Однако при выходе на зарубежные рынки руководители корпорации должны принять несколько важных решений. Прежде всего, необходимо выбрать, какие страны будет обслуживать предприятие, и определить, в каком порядке оно будет выходить на эти рынки. При принятии решения следует обратить особое внимание на наиболее привлекательные черты каждого рынка. Определяющий критерий – уровень рисков, характерных для каждой страны: возможность экспроприации бизнеса, особенности законодательства, политическая и экономическая нестабильность. На выбор в значительной степени влияют текущие интересы предприятия: действует ли уже оно в этой стране или в соседнем регионе либо только планирует выйти на этот рынок и т.д.

Между выделенными координатами диверсификации существует определенная взаимозависимость. Так, например, решения, связанные с координатами продукции и рынка и координатой географического охвата, должны приниматься в контексте конкретной отрасли, поскольку географические границы очень сильно влияют на экономию. В то же время там, где экономия отрасли благоприятствует глобализации, решения по продукции и рынку сильно влияют на выбор географической координаты.

Диверсификация обладает потенциалом, позволяющим создавать стоимость для предприятия. Выделяют несколько причин создания стоимости при проведении диверсификации:

- Получение рыночных возможностей. Как правило, такая ситуация характерна для быстро растущего рынка, когда появляются исключительные возможности для действий, поскольку в это время снижается накал конкурентной борьбы. Активно действующий участник рынка получает реальную возможность доминировать на таком рынке и получать более высокую прибыль.

- Диверсификация как средство, компенсирующее ограниченный потенциал интенсивного роста, который не позволяет предприятию постоянно развиваться только за счет существующих видов продукции и/или существующих рынков.

В литературе выделяются следующие причины, вследствие которых, как правило, осуществляется покупка [2]:



1) реклама и другие виды продвижения продукции;

2) рекомендация других людей;

3) интерес к продукции после изучения опыта других покупателей;

4) подражание в одной социо-экономической группе;

5) привычка или опыт удовлетворения, доставляемый данным продуктом.

Различают два вида потребителей [3]: потребители “пионеры”, не нуждающиеся в предварительном знакомстве ни с продукцией, ни с другим потребителем, и потребители “овцы”, делающие первоначальные покупки в соответствии с категориями 2), 3), 4). При этом все потребители могут продолжать делать покупки, попадая в категорию 5) и, может, 4).

Когда новый продукт выводится на рынок, последующие результаты могут быть классифицированы следующим образом:

– В первом случае продажа товара начинается с нуля и увеличивается вследствие попыток “пионеров” освоить товар и маркетинговых усилий продвинуть товар на рынок. Затем уровень продаж стабилизируется, поскольку потенциальные покупатели осознают, что товар недостаточно конкурентоспособен или малопривлекателен. Через некоторое время уровень продаж начинает падать. Товар в этом случае считается не удачным и снимается с продажи.

– В другом случае продажа товара быстро возрастает, поскольку товар отвечает нуждам покупателей. Завоевывается значительная доля продуктового рынка, и успешный продукт включается в продуктовую программу предприятия. В конечном итоге доля рынка будет стремиться к стабилизации, в первую очередь из-за большого вторжения конкурентов и усиливающейся конкуренции с их стороны. С этого времени быстрота роста продаж будет аналогична быстроте роста самого рынка.

Таким образом, для того, чтобы обеспечить быстроту роста продаж большую, чем скорость роста рынков, на которых действует предприятия, следует осуществлять множественную успешную диверсификацию.

Учитывая интенсивную и диверсификационную составляющие возможностей роста, темп роста спроса ( $g_D$ ) можно выразить следующим образом:  $g_D = g_e + g_n$ . Если  $d$  есть темп диверсификации,  $B$  – доля успешных диверсификаций, то темп увеличения новых продуктов равен  $g_n = B \cdot d$ .

Очень редко спрос на продукцию возрастает вследствие индивидуального потребления пос-

тоянно возрастающего количества продукции данным числом потребителей. Обычно рост спроса является следствием растущего числа потребителей с определенным и приблизительно постоянным спросом у каждого.

Таким образом, вероятность успешной диверсификации и, соответственно, значение  $B$  будет зависеть от числа обреченных “пионеров” и числа привлеченных ими новых потребителей. Темпы роста спроса на успешные продукты будут зависеть от последнего. Таким образом,  $B$ , а, следовательно, и  $g_D$ ,  $g_n$ ,  $g_e$  являются функцией числа “пионеров” и количества установленных продуктовых связей. Последние в свою очередь будут зависеть от целого круга социальных, экономических и демографических факторов, которые предполагаются данными, а также от следующих причин:

- качества продукта по отношению к запросам потребителей;
- уровня и успеха маркетинговой деятельности;
- установленной цены.

Таким образом, рост спроса за счет новых продуктов предприятия в значительной степени определяется долей успешных продуктов, то есть долей продуктов принятых рынков и выпущенных в серийное производство. Для создания и продвижения новой продукции с целью увеличения доли успешных продуктов, то есть для осуществления множественной диверсификации, необходимо проведение научно-исследовательских разработок, а также крупномасштабных рекламных и прочих маркетинговых мероприятий.

• Диверсификация как средство получения синергетического эффекта (СЭ), возникающего между видами бизнеса или между отдельным бизнесом и корпоративной родительской структурой. В общем смысле СЭ – это дополнительные преимущества, получаемые из-за того, что бизнес-единицы действуют в рамках одной и той же корпорации. СЭ может выражаться в повышении поступлений и/или сокращении издержек за счет наличия общих ресурсов. Итоговый положительный синергетический эффект может стать обоснованной мотивацией для диверсификации, так как в этом случае диверсификация будет создавать дополнительную стоимость.

В то же время на практике нередко при генерации позитивной синергии одновременно создается и отрицательная. Обычно недооцениваются административные трудности, связанные с достижением потенциального СЭ. Достижению СЭ между



разными видами бизнеса могут препятствовать как используемые стратегии и операционные приемы, так и различия, обусловленные корпоративной культурой.

Подразделения предприятий ориентированных на диверсификацию постоянно расширяют прибыльные направления своей деятельности и разрастаются. Усложнение производственного аппарата приводит к увеличению потоков информации и невозможности получить все необходимые для эффективного управления данные. В централизованном административном аппарате возникают проблемы коммуникации и контроля, которые фирмы пытаются решить, увеличивая число уровней корпоративной иерархии. Возникают также трудности с формированием стратегических решений, так как интересы глав функциональных блоков совпадают в основном с интересами их отдельных структурных единиц, а не предприятия в целом.

Поиск решения вышеуказанных проблем привел к появлению мультидивизиональных структур (*М-форма*), которые представляют собой совокупность полуавтономных производственных подразделений (дивизионов), функционирующих на основе принципа самоокупаемости и сформированных в зависимости от типа продукта, торговой марки или по географическому признаку. Фактически каждый дивизион контролирует обособленный сектор рынка и отвечает за закупки, производство, маркетинговую политику. Дивизионы отчитываются посредством определенных ключевых индикаторов перед центральным офисом (управляющей компанией), от которой они фактически независимы. В то же время управление капиталом (стратегические решения) еще больше концентрируется в центральном офисе. В нем распределяются инвестиции между дивизионами в соответствии с результативностью их деятельности.

В этих условиях *М-форма* по сравнению с другими (в частности с унитарными) структурой освобождает высших руководителей от операционных обязанностей и необходимости вырабатывать тактические решения, позволяя им сосредоточиться на стратегических вопросах и функциях контроля. Генеральная дирекция в этом случае рассматривает цели всей фирмы как приоритетные по сравнению с функциональными задачами, а руководители отделений получают достаточную самостоятельность и мотивацию.

Таким образом, дивизиональная форма организации уменьшает негативные последствия фактора ограниченной рациональности, которые существенно возрастают по мере увеличения размера фирмы

организованной по линейно-функциональному признаку. Вдобавок к этому дивизиональная структура может служить защитой от бюрократических искажений, снижая таким способом уровень оппортунизма. При прочих равных условиях, фирма, использующая дивизиональную структуру, будет более интегрированная, чем та, которая применяет линейно-функциональную структуру [1].

С точки зрения интеграционного процесса, существенным преимуществом *М-структуры* является способность гораздо более эффективно интегрировать поглощаемое предприятие. В мультидивизиональной корпорации приобретенной компании обычно придается статус профит-центра, то есть фирма не пытается интегрировать полностью новые активы со старыми. Поскольку в *М-структуре* разделены функции принятия оперативных и стратегических решений, то от генеральной дирекции не требуется той степени осведомленности о деятельности производственных подразделений, которая необходима для топ-менеджеров фирмы с унитарной структурой. Таким образом, происходит более гармоничное вливание новых активов в существующую структуру без разрушения налаженных процессов и при сохранении высокого уровня мотивации менеджмента.

В то же время, применение *М-структуры* возможно только при высокой контролируемости элементов организационной системы со стороны генеральной дирекции, что не всегда возможно (в случае большой изначальной независимости отдельных участников) и целесообразно (из-за ограничений самостоятельности подразделений, налагаемых *М-структурой*, или излишней для некоторых ситуаций формализации отношений).

В России мультидивизиональность в управлении корпорациями пока развита относительно слабо. Помимо общего недостатка квалифицированных управленческих кадров это вызывается самим характером *М-формы*, подразумевающим достижение существенного организационного компромисса между верхними уровнями иерархии. В российских условиях, как правило, сильное высшее руководство с опасением относится к возможной передаче значительных полномочий нижестоящим менеджерам.

Таким образом, на основе проведенного анализа были выделены основные направления диверсификационного развития предприятий, современные условия протекания диверсификационных процессов, а также подходы к формированию адекватной организационной структуры высокодиверсифицированных предприятий.



## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. СПб., 1996.
2. Хэй Д. и Моррис Д. Теория организации промышленности: в 2 т. Перевод с англ. “Экономическая школа”. СПб, 1999. Т. 2.
3. Marris R. The Economic Theory of Managerial Capitalism. London. 1964.

УДК 502:334.7

Калашников В. П.

## ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Интеграция России в мирохозяйственное пространство вызывает необходимость внедрения систем эффективного управления промышленным сектором, основанной на принципах и требованиях международных стандартов, в том числе в области охраны окружающей среды. Современное промышленное производство, создавая принципиально новые материалы, вырабатывая при этом отходы нового типа, не существующие ранее в природе и во многом чуждые ей по своим физико-химическим характеристикам. Очевидным становится необходимость поиска новых путей и подходов к решению экологических проблем промышленного производства и переходу к устойчивому развитию.

Обеспечение конкурентоспособности требует разработки и внедрения такой стратегии инновационного развития промышленной сферы, которая позволит совместить финансовую независимость коммерческих предприятий в рыночных условиях развития с требованиями экологического менеджмента, включая эффективное управление природоохранной и природопользовательной деятельностью, ревизию правового и экономического механизма деятельности предприятий по охране окружающей среды и рациональному природопользованию и др. [1, с. 290].

В условиях свободной конкуренции серьезные позиции смогут удержать только те предприятия, которые рассматривают вопросы сокращения затрат материальных и энергетических ресурсов как стратегически важные. При этом системы экологического менеджмента (СЭМ), основанные на принципе последовательного улучшения, выступают в качестве движущей силы совершенствования результативности компаний и в части использования ресурсов, а значит, и их способ-

ности выигрывать в конкурентной борьбе. К тому же не должно упускаться из виду, что образцовые меры по защите окружающей среды усиливают предпринимателя в обществе и могут выгодно продвинуть разработанные в этом деле “ноу-хау” на другие предприятия [5, с. 20]. Становится очевидным, что современное предприятие не может рассчитывать на конкурентное преимущество, а значит, и на благополучное дальнейшее развитие, если не следует международным стандартам в области качества и экологии.

Не следует забывать и о формальном критерии конкурентоспособности, который в России во многих случаях рассматривается в качестве чуть ли не единственного мотива для внедрения СЭМ. Речь идет о том, что сертификат соответствия требованиям международного стандарта ISO 14001 может выступать в качестве условия включения предприятия в цепь поставщиков крупной корпорации, привлечения инвестиций для развития нового (совместного, например) производства, выхода отечественной компании на международные рынки. Стандарты этой серии становятся не менее важным фактором обеспечения конкурентоспособности, чем стандарты ISO серии 9000. Сертификация по экологическим стандартам, выпуск соответствующей продукции становятся выгодными и дают реальные конкурентные преимущества [3]. Клиенты, участвующие в международных сделках, банки и страховые компании все чаще стали требовать общепризнанную сертификацию систем экологического менеджмента на соответствие требованиям стандарта ISO 14001, в качестве доказательства, что организации можно доверять в области экологической деятельности, с точки зрения непрерывного улучшения процесса решения экологических проблем.

Что же является стимулом и движущей силой для компаний, вкладывающих немалые материальные средства в охрану окружающей среды, в такой ситуации? Выход на зарубежные рынки побуждает компании соответствовать мировым требованиям, опережая внутригосударственный уровень развития природоохранного законодательства, и внутрикорпоративно внедрять современные международные нормы. В целом для России характерна ситуация, когда наиболее крупные и эффективно функционирующие компании (ОАО «Газпром», «Транснефть», «ЛУКОЙЛ» и др.) являются пионерами в реализации передовой экологической политики. Принятые ими на себя добровольные обязательства в области экологии зачастую превосходят законодательно установленные государством требования [4]. На мировом фондовом рынке акции компаний, соответствующих высоким социальным и экологическим стандартам, более привлекательны, что подтверждается динамикой значений Индекса устойчивого развития Доу Джонса (OJSI World) по сравнению с Глобальным индексом Доу Джонса (DJGI World) [2, с.73].

В большинстве же случаев экологическая (природоохранная) деятельность российских предприятий рассматривается исключительно как деятельность, осуществляемая по принципу «на конце трубы». Безусловно, внедрение и эксплуатация средозащитной техники является неотъемлемой частью экологической деятельности, однако во многих случаях превентивный подход, основанный на систематическом анализе производственного процесса как единого целого, может привести к гораздо более продуктивным решениям. Так, оптимизация существующих технологических процессов, сокращение потерь могут потребовать относительно небольших затрат, приведя в конечном счете как к снижению воздействия на окружающую среду, так и к получению экономического эффекта.

Создание СЭМ во многих случаях первоначально рассматривается как реорганизация работы отдела по охране окружающей среды. Однако, фактически, многие организации уже используют некоторые формы экологического менеджмента и находят, что внедрение системы экологического менеджмента в соответствии со стандартом означает, что им не придется начинать с нуля. В то же время, создание эффективной СЭМ требует принципиального решения высшего руководства о важности такой системы для предприятия, его дальнейшего участия в ее внедрении, а также, в той

или иной степени, развития системы менеджмента в целом. Кроме того, необходимо вовлечение всего персонала в экологическую деятельность организации, инвестиции в его развитие.

Деятельность в области экологического менеджмента уже на первых этапах своего развития (предотвращение воздействия на окружающую среду) способна приводить к существенным экономическим эффектам за счет экономии и сбережения сырья, материалов, энергетических ресурсов; снижения потерь; повышения качества продукции; уменьшения брака; снижения экологических платежей и штрафных санкций; повышения производительности труда; уменьшение аварий и затрат на ликвидацию их последствий и т.п.

Система экологического менеджмента может помочь даже руководителям, которые не совсем заинтересованы в решении экологических проблем, обеспечить большую степень контроля над судьбами своих предприятий. Такие системы приносят пользу, поскольку помогают организации выполнить требования сложных (и часто неоднозначных) правил, гарантируя, что отчеты и заявки на получение лицензий будут представлены во время, и позволяют улучшить распространение в организации сведений об экологических требованиях. Наличие системы экологического менеджмента помогает компании защитить себя от правовой ответственности.

Банки все чаще анализируют вопросы экологических обязательств предприятия, прежде чем принять решение о выделении кредитных ресурсов для финансирования его деятельности. Аналогичные тенденции характерны и для деятельности страховых компаний. Предприятие с меньшими экологическими рисками может легче и на более выгодных условиях привлечь финансовые ресурсы для новых инвестиций, получить более дешевую страховку.

Особую роль деятельность в области экологического менеджмента может сыграть развитие инвестиционных процессов. Уже сегодня западные инвесторы начинают требовать от российских предприятий подтверждения не только экономической, но и экологической состоятельности. Эффективная деятельность предприятия в сфере экологического менеджмента рассматривается как основная гарантия экологической безопасности и возможности управления экологическими рисками в процессе проектирования, строительства и эксплуатации промышленных объектов.

Ужесточение законодательства может также привести к росту издержек производства не только



в силу необходимости новых капиталовложений на самом предприятии, но и из-за введения новых требований по отношению к поставщикам предприятия, включая поставщиков энергии. Предприятия, которые могут спрогнозировать влияние предстоящих изменений в законодательстве на свою деятельность, имеют хорошие возможности снизить издержки, связанные с необходимостью выполнения требований новых законов.

Главным стимулом для сертификации по ГОСТ Р ИСО 14001 “Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению” на российских предприятиях, в данный момент, является желание выйти на иностранный рынок и поддерживать отношения с зарубежными партнерами. Внедрение систем экологического управления приобретает особое значение связи со стремлением России вступить во Всемирную торговую организацию (ВТО). Наличие сертифицированной СЭМ и положительного заключения экологического аудита является неременным условием устойчивых и развивающихся связей с иностранными партнерами. Особенно большое значение приобретает их наличие при получении инвестиций и кредитов.

В связи с тем, что начиная с мая 2006 года стандарт ИСО 14001:1996, а следовательно и ГОСТ Р ИСО 14000-1998 прекращают свое действие, приказом Ростехрегулирования от 12 июля 2007 года № 175-ст утвержден и введен в действие с 1 октября 2007 года ГОСТ Р ИСО 14001-2007 взамен ГОСТ Р ИСО 14001-1998. Национальный стандарт идентичен международному стандарту ИСО 14001:2004 “Системы экологического менеджмента. Требования к **руководству по применению**” (ISO “Environmental management – Requirements with guidance for use”). Международная организация по сертификации не внесла в ИСО 14001:2004 принципиальных изменений, изменяющих суть стандарта. Основная задача была исправить недоработки, и сделать стандарт более удобным для применения. В новый стандарт были добавлены некоторые примечания для того, чтобы максимально адаптировать стандарт для внедрения не только на крупных, но и на средних и малых предприятиях. При разработке нового стандарта большее внимание было уделено вопросу интегрированного внедрения стандартов.

В новом стандарте ГОСТ Р ИСО 14001-2007 понятие “система управления окружающей средой” заменяется понятием “система экологического менеджмента”. Национальный стандарт устанавливает требования к системе экологичес-

кого менеджмента, позволяющие организации разработать и внедрить экологическую политику и цели, учитывающие законодательные и другие требования, которые организация обязалась выполнять. В стандарте приведена информация о значимых экологических аспектах. Стандарт применим к экологическим аспектам, которые организация идентифицировала как те, которыми она может управлять и на которые может влиять. Стандарт не устанавливает конкретных критериев в отношении экологической результативности.

Формально в условиях нашей страны, когда отношения по поводу внедрения и сертификации систем экологического менеджмента практически не регулируются со стороны государства и даже не упоминаются в отечественном природоохранительном законодательстве, новый стандарт принципиально не изменяет обстоятельств разработки, внедрения и сертификации систем экологического менеджмента на тех предприятиях, которые были в этом заинтересованы до утверждения этого стандарта.

Тем не менее от введения в действие ГОСТ Р ИСО 14001-2007 можно ожидать ряда весьма существенных положительных последствий. Наличие национального стандарта, являющегося официальным переводом международного стандарта ISO 14001:2004, значительно расширяет доступ к нормативным основам систем экологического менеджмента в их современной версии, рекомендуемой Международной организацией стандартизации, и, несомненно, способствует интересу к разработке и внедрению этих систем. В качестве официального перевода новый национальный стандарт оказывает помощь тем предприятиям, у которых сохраняется заинтересованность в сертификации систем на соответствие международному стандарту ISO 14001:2004 в **зарубежных органах** сертификации. В качестве самостоятельного нормативного технического акта ГОСТ Р ИСО 14001-2007 повышает заинтересованность в сертификации систем экологического менеджмента в отечественных органах и усиливает авторитетность этой сертификации.

Во всем мире экологический менеджмент (серия международных стандартов ISO 14000 в целом) воспринимается в тесной связи с обеспечением качества продукции (серия стандартов ISO 9000), производственной безопасности и благоприятных условий труда (серия стандартов OHSAS 18000).

Для стимулирования процесса сертификации, представляется необходимой государственная



регистрация предприятий, добровольно организованных системы экологического менеджмента. Присутствует также некоторая сложность признания за рубежом сертификатов, полученных в рамках отечественной системы сертификации. В то же время сотрудничество российских консалтинговых и аудиторских фирм с зарубежными партнерами, обладающими высокой репутацией на рынке экологических услуг.

Практический опыт, накопленный в последние несколько лет, позволяет указать на основные проблемы, замедляющие распространение подходов СЭМ на российских предприятиях. Отметим, что существуют как отраслевые, так и региональные особенности проявления этих проблем, но в целом их можно отнести к трем категориям.

1. Низкий уровень общего менеджмента на предприятиях. Как уже было подчеркнуто, система экологического менеджмента тесно связана с системой менеджмента организации в целом и должна быть ее составной частью. Международные стандарты подразумевают, что внедрение СЭМ осуществляется в определенном организационном контексте. Предполагается, что определена миссия организации, формируется иерархия целей и задач, осуществляется систематическое планирование, разрабатываются и фиксируются процедуры. В то же время, для большинства российских предприятий многие из перечисленных понятий являются новыми и непривычными. Кроме того, для российской промышленности в целом характерен низкий уровень менеджмента, что проявляется, в первую очередь, в недостаточном использовании современных подходов к планированию и анализу результативности, невнимании к мотивации персонала, формализованном подходе к его обучению.

Такая ситуация, безусловно, создает трудности для внедрения СЭМ на предприятиях. В то же время, именно с этим связан значительный потенциал для снижения воздействия на окружающую среду с использованием организационных и малозатратных мероприятий. Например, разработка и соблюдение специальных процедур обращения с опасными веществами реально приводит к предотвращению или сокращению воздействия таковых на окружающую среду и персонал предприятия, а в ряде случаев способствует снижению себестоимости продукции. Кроме того, внедрение СЭМ предоставляет предприятию возможность на примере решения природоохранных проблем опробовать современные подходы к менеджменту, закладывая базу для создания системы менеджмента качества, отвечающей принципам, заложен-

ным в стандарты систем менеджмента качества ISO серии 9000, а также повысить эффективность системы менеджмента в целом.

2. Ограниченное понимание экологической деятельности предприятия и системы экологического менеджмента. В большинстве случаев экологическая (природоохранная) деятельность российских предприятий рассматривается исключительно как деятельность, осуществляемая по принципу “на конце трубы”. Безусловно, внедрение и эксплуатация средозащитной техники является неотъемлемой частью экологической деятельности, однако во многих случаях превентивный подход, основанный на систематическом анализе производственного процесса как единого целого, может привести к гораздо более продуктивным решениям. Так, оптимизация существующих технологических процессов, сокращение потерь могут потребовать относительно небольших затрат, приведя в конечном счете как к снижению воздействия на окружающую среду, так и к получению экономического эффекта.

Создание СЭМ во многих случаях также первоначально рассматривается как реорганизация работы отдела по охране окружающей среды. В то же время, создание эффективной СЭМ требует принципиального решения высшего руководства о важности такой системы для предприятия, его дальнейшего участия в ее внедрении, а также, в той или иной степени, развития системы менеджмента в целом. Кроме того, необходимо вовлечение всего персонала в экологическую деятельность организации, инвестиции в его развитие.

3. Недопонимание характера стандартов в области СЭМ. Определенные трудности представляет понимание самой природы добровольных стандартов и их соотношения с методами государственного регулирования. Характерным для российских условий является стремление рассматривать их как обязательные, чему в немалой степени способствует позиция (а вернее, отсутствие четкой позиции Министерства природных ресурсов и экологии и его региональных органов). То есть, руководители предприятий нередко рассматривают стандарты ISO серии 14000 как еще один инструмент государственного регулирования, который вот-вот будет введен в действие. Поэтому значительное внимание приходится не только распространению сведений о принципах и конкретных элементах СЭМ, но и разъяснению их добровольного характера. При этом отмечается тот факт, что стандарты в области СЭМ предлагают инструмент, позволяющий помимо решения про-





чих задач эффективно организовать учет и соблюдение предприятиями требований регулирующих органов [6, с. 29–30].

Большинство российских предприятий пока находится в нейтральной позиции по отношению к экологическому менеджменту, но дальнейшее реформирование законодательства в области охраны окружающей среды законодательства, поставит перед необходимостью изменить ее на активную и даже опережающую.

Совершенствование механизма управления состоянием окружающей среды через экологизацию экономической деятельности предприятий в рамках институциональных и структурных преобразований позволит обеспечивать становление новой модели хозяйствования и широко распространять экологически ориентированные методы управления. В то же время необходимо провести оценку экономической эффективности действующей системы экологического управления и предполагаемых изменений для принятия оптимального управленческого решения.

Также, следует учитывать, что любое нововведение на современном предприятии должно отражать его общее состояние. Это тем более важно для экологического менеджмента, который призван охватить все сферы и аспекты деятельности предприятия. Поэтому его введению должен предшествовать анализ сильных и слабых сторон деятельности предприятия, анализ существующих на предприятии проблем, через призму которых можно выявить особенности его взаимодействия с природной средой, дать им оценку и принять соответствующие решения, касающиеся задач и основных направлений устойчивого развития предприятия.

Внедрение механизма подтверждения соответствия производства экологическим требованиям будет способствовать замещению государственного экологического надзора на экологический аудит, и позволит оценить готовность менеджмента к раскрытию своей статистики воздействий на окружающую среду, что, несомненно, приведет к повышению экологического рейтинга предприятия.

Развитие предприятиями деятельности в области экологического менеджмента с использованием стандарта ISO 14001 предполагает достижение следующих основных результатов: получение сертификата соответствия стандарту ISO 14001; создание действующей системы экологического менеджмента предприятием для решения любых экологических проблем, где это практически достижимо.

На практике перечисленные результаты не обязательно достигаются предприятием одновременно. Так, предприятие может получить сертификат соответствия стандарту ISO 14001, по существу не имея эффективно действующей системы экологического менеджмента. Предприятие может создать действующую систему экологического менеджмента, которая не используется для экономически эффективного решения приоритетных экологических проблем. Или, напротив, предприятие может использовать систему экологического менеджмента для экономически эффективного решения приоритетных экологических проблем, но при этом не быть сертифицированным на соответствие стандарту ISO 14001. Именно экологическая направленность системы управления предприятием является, на наш взгляд, важнейшим внутренним фактором эколого-экономической устойчивости предприятия. Это объясняется тем, что система управления предприятием в современных условиях детерминирует все остальные его составляющие. В зависимости от того, какие целевые установки имеются у руководства предприятия, определяется его внутренняя структура, элементы и связи которой будут способствовать (или противодействовать) достижению поставленных целей. Бесспорным является зависимость между эффективностью деятельности промышленного предприятия и эффективностью работы его системы управления. Как работает субъект управления предприятием, таковы и результаты работы последнего.

По нашему мнению, для эффективной реализации концепции экологического менеджмента было бы целесообразно оценивать уровень развития экологического менеджмента промышленного предприятия. Тем самым такая оценка, по нашему мнению, может отражать и степень эффективности общей системы менеджмента предприятия.

Системы экологического менеджмента могут быть различными для различных типов организаций в зависимости от характера, масштабов и сложности деятельности, выпускаемой продукции и предоставляемых услуг. Однако для всех систем экологического менеджмента характерен один и тот же набор основных взаимосвязанных элементов. Очевидно, что процесс развития экологического менеджмента на промышленном предприятии неизбежно касается рассмотрения вопроса о его эффективности, что предполагает обращение к критериям его оценки, соответствующим методикам. Специфика деятельности субъекта управления, а именно, реализуемый им экологический менеджмент такова, что иногда

возникают сложности в оценке достигнутого им эффекта. Нужны критерии, на основании которых можно было бы измерять результаты действующей на предприятии системы экологического менеджмента

Нами предлагается оценивать уровень системы управления охраной окружающей среды по основным показателям: планирование, организация, мотивация, координация и контроль экологической деятельности. При этом сопоставляются стандартный набор элементов экологического менеджмента с фактической структурой системы управления природоохранной деятельностью исследуемых предприятий. Далее методом экспертной оценки определяем объем реализации каждого элемента экологического менеджмента. Оценка уровня развития экологического менеджмента, как и его эффективность по обеспечению эколого-экономической устойчивости позволит обеспечить дифференцированный подход в применении государственными органами регулирующих мер по отношению к предприятиям.

Для того, чтобы повысить обоснованность решений и учесть многочисленные факторы, оказывающие влияние на их результаты, необходим разносторонний анализ, основанный как на расчетах, так и на аргументированных суждениях руководителей и специалистов, знакомых с состоянием дел и перспективами развития в различных областях практической деятельности предприятия. Применение экспертных методов, предназначенных для работы, как с количественной, так и с качественной информацией, обеспечивает активное и целенаправленное участие специалистов на всех этапах принятия решений, что позволяет существенно повысить их качество и эффективность.

Дальнейшее развитие деятельности в области экологического менеджмента также во многом будет определяться позицией высшего руко-

водства предприятия, понимание им важности и выгоды, как для конкретного предприятия, так и для общества в целом. Для оптимизации природопользования на предприятии, повышения качества и эффективности системы экологического менеджмента мы предлагаем использование метода структуризации принятия решений. При таком подходе возможна структуризация на основе дезагрегирования экологической программы предприятия на подцели нижнего уровня и ускоряется процесс построения “дерева решений”, так как по принятым показателям отбора элементы каждого уровня оцениваются, а элементы, не соответствующие им, отбрасываются и не участвуют в дальнейшем рассмотрении. Использование этого метода позволит получить существенное снижение затрат и обеспечит рациональное распределение ресурсов для достижения поставленных целей.

Исходя из опыта реализации экологической политики на отечественных предприятиях, можно сделать вывод о необходимости применения современного комплекса логических и математико-статистических методов и процедур, направленных на получение от специалистов информации, необходимой для подготовки и выбора рациональных решений. Необходима оценка экологической безопасности производства новой продукции, эколого-экономической эффективности внедряемых природоохранных мероприятий и научная разработка систем очистки сточных вод, выбросов и переработки отходов, а также разработка программ системного развития предприятия в области экологического менеджмента. Осознание значимости проблем природопользования и охраны окружающей среды для предприятия в данном случае становится ключевым фактором. На базе экополитики формируются цели и задачи, а также определяется экономическая стратегия предприятия.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вдовенко З.В. Особенности процесса экологизации промышленного развития в России / Инновационное развитие экономики России: национальные задачи и мировые тенденции: Международная конференция; Москва, МГУ имени М.В. Ломоносова, Экономический факультет; 23–25 апреля 2008 г.: Сборник статей: В 2-х томах: Том 1 / Под ред. В.П. Колесова, Л.А. Тутова. М.: МАКС Пресс, 2008, с. 287–295.
2. Лещинская К.Л., Гринберг Т.В., Беннетт Ш. Экологическая отчетность: мировые тенденции и факторы развития // Экология производства. 2005. № 2, с. 72–76.
3. Пшенник Ю. Экологические стандарты // Стандарты и качество. 2002. № 8, с. 86
4. Пыстина Н.Б., Бухгалтер Э.Б. Развитие экологического менеджмента в газовой промышленности с учетом зарубежного опыта // Приложение к журналу “Газовая промышленность”. 2008. № 7, с. 23–31.
5. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия // Пер. с нем. Под ред. проф. А.Г. Поршнева. М.: Финансы и статистика, 1996. 512 с.: ил.
6. Экологизация экономического развития: региональный аспект: Монография / Под. ред. д.э.н. С.А. Скачковой. М.: Изд. дом “Финансы и кредит”, 2008. 160 с.



## ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА МИКРОЗОНИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

При создании современного проекта организации территории должна учитываться оценка экологических аспектов состояния и функционирования землепользования.

Все показатели эколого-экономического обоснования проекта внутрихозяйственного землеустройства подразделяются на три группы: технико-технологические; экологические; экономические.

Проект внутрихозяйственного землеустройства для каждого хозяйства является индивидуальным по составу, содержанию, методам выявления и изучения проблем, принимаемым проектным решением. При его разработке необходимо учитывать природный потенциал земельных угодий, создание экономически и экологически сбалансированной системы использования и охраны земель на основе биоклиматического потенциала территории и данных внутрихозяйственной системы природоохранных мероприятий (аграрно-хозяйственных, агротехнических, гидротехнических, лесомелиоративных и т.д.), а также ряд мер по комплексному агрохимическому окультуриванию полей, поверхностному и коренному улучшению кормовых угодий.

При организации территорий сельскохозяйственных предприятий нельзя забывать о взаимосвязи живых организмов с определенными условиями внешней среды их обитания и произрастания, т.е. необходимо искать оптимальные решения рационального использования агроэкологических ресурсов для формирования устойчивых агроэкосистем. Сюда входят: правильное составление севооборотов, размещение полей и рабочих участков. Поэтому организацию использования земель следует проводить так: все земли хозяйства первоначально делят на однородные по своим агротехническим свойствам (типу почв, рельефу местности, степени эродированности, увлажненности и др.) и пригодные для механизированной обработки, а также антропогенно обусловленные, а затем формируют из них поля севооборотов, их массивы, пастбищеобороты и т.д. Учитывая состав возделываемых культур, для них подбирают варианты наилучшего размещения по участкам,

которые осуществляют ежегодно, принимая во внимание качество земель, предшественники сельскохозяйственных культур и т.д. То есть основополагающим фактором при таком проектировании является эколого-ресурсный подход к каждому участку земельных угодий. В противном случае произойдет нарушение стабильности (устойчивости) природных процессов в экосистемах.

Актуальность исследования заключается в проведении эколого-экономической оценки состояния и охраны агроландшафтов, изучении ряда не менее важных свойств, проявляющихся в процессе взаимодействия с различными типами и формами человеческой деятельности: степень пригодности ландшафта для выполнения социально-экономических функций; степень устойчивости ландшафта к разным видам воздействия; характер, темпы и степень изменения ландшафта и его компонентов под натиском антропогенных воздействий; величину возможной нагрузки на ландшафт или на его отдельные компоненты; реакцию ландшафта на состав и соотношение мероприятий по предупреждению или устранению негативных последствий антропогенного воздействия и др.

Обобщение научных взглядов на систему гармоничного сочетания интенсивного и адаптивного земледелия позволило нам разработать методику микрозонирования территории на эколого-ландшафтной основе.

Цель микрозонирования ООО «АгроКевсалинское» – конструирование эффективных и экологически устойчивых агроландшафтов. При оценке участков, вносят коррективы с учетом конкретных условий в методику начисления баллов по каждому из принимаемых в расчет факторов. К таким факторам считаем целесообразным отнести технологические свойства участков и их доступность, специфику хозяйствования в соседних владениях, экологические последствия изъятия земли из обработки и т.д.

Проведенная нами эколого-экономическая оценка возможности оптимизации соотношения угодий в ландшафтах ООО «АгроКевсалинское» Ипатовского района базировалась на основе разработанных Краевым комитетом по земельным

ресурсам и землеустройству институтом “СтавропольНИИГипрозем” с участием Ставропольского НИИСХ схем использования земельных ресурсов Ставропольского края на агроландшафтной основе. Были использованы принципы экологической оценки земель, в основе которых лежит выделение агроэкологических групп земель, в первую очередь на пашне, как наиболее подверженной негативным процессам.

В соответствии с характером природных ограничений пригодности земель для возделывания конкретных культур или групп культур и характером мероприятий по их преодолению, предлагаем агроэкологические группы земель ранжировать по двум категориям:

I – Агроэкологическая группа. Включает особо ценные земли с бальной оценкой выше среднерайонного уровня с уклонами местности до 1°, с зональными почвами, неподверженными процессам деградации, пригодными для возделывания сельскохозяйственных культур без особых ограничений;

II – Агроэкологическая группа. Содержит ценные земли с бальной оценкой ниже или близкой к среднерайонному уровню, с уклонами местности 1–3°, с зональными почвами, подверженными деградационным процессам в слабой степени, которые могут быть преодолены противозерозионными агротехническими и мелиоративными мероприятиями.

Провести качественную оценку экологического состояния агроландшафтов позволило использование разработанного нами коэффициента экологической устойчивости ландшафтов (КЭУЛ), который интегрирует качественные и количественные характеристики территории.

Метод оценки с помощью этого коэффициента основан на сопоставлении площадей, занятых различными угодьями, с учетом их положительного или отрицательного влияния на окружающую среду:

$$КЭУЛ = \frac{\sum_{i=1}^n S_{уэл}}{\sum_{i=1}^m S_{нэл}},$$

где  $S_{уэл}$  – площади, занятые устойчивыми элементами ландшафта – сельскохозяйственными культурами и растительными сообществами, оказывающими на него положительное влияние (леса, древесно-кустарниковые насаждения, многолетние зеленые насаждения, залежи, сенокосы, пастбища, естественные луга и пахотные земли за-

нятые многолетними культурами);  $S_{нэл}$  – площади, занятые неустойчивыми элементами ландшафта (ежегодно обрабатываемая неорошаемая и орошаемая пашня, земли с неустойчивым травяным покровом, склонами, приусадебные земли, площади под застройкой и дорогами, общественными дворами, улицами и площадями, зарастающими и заиленными водоемами, местами добычи полезных ископаемых, другими участками, подвергшимися антропогенному опустошению).

Оценку ландшафта и его характеристику предлагаем производить по следующей шкале микрозонирования устойчивости ландшафта:

≤ 0,50 – Неустойчивость хорошо выражена;

0,51...1,00 – Условно устойчивое состояние;

1,01...3,00 – Устойчивое состояние;

3,01 и более – Устойчивость хорошо выражена.

Территория ООО “АгроРосКевсалинское” включает три типа ландшафта, выделенных нами по следующим характеристикам: крутизна склона, подверженность водной и ветровой эрозии, засоренность.

По нашим расчетам коэффициент экологической устойчивости ландшафтов ООО “АгроРосКевсалинское” имеет следующее значение:

$$КЭУЛ_1 = \frac{6063,6 \text{ га}}{8130,0 \text{ га}} = 0,75;$$

$$КЭУЛ_2 = \frac{1609,1 \text{ га}}{3742,0 \text{ га}} = 0,43;$$

$$КЭУЛ_3 = \frac{10874,1 \text{ га}}{9284,0 \text{ га}} = 1,17;$$

$$КЭУЛ_{\text{хоз.}} = \frac{16969,7 \text{ га}}{21156,0 \text{ га}} = 0,80;$$

Полученные данные об экологической устойчивости ландшафтов ООО “АгроРосКевсалинское” представлены в табл. 1.

Анализ результатов проведенных нами расчетов природной пригодности земель для возделывания конкретных сельскохозяйственных культур или групп культур позволил сделать следующие выводы:

– **устойчивое состояние имеет ландшафт № 3**, входящий в состав I агроэкологической группы;

– **условно устойчивое состояние имеет ландшафт № 1**, который включен также в I агроэкологическую группу;

– **неустойчивое состояние имеет ландшафт № 2**, входящий во II агроэкологическую группу.

Крайне необходимым является реализация на практике предложенной нами методики микрозо-

Таблица 1

**Соотношение агроэкологических групп земель в ландшафтах  
ООО “АгроРосКевсалинское” Ипатовского района Ставропольского края**

| № ландшафтов  | Соотношение агрогрупп в пашне, % |              | Средневзвешенный балл экологической уязвимости |
|---------------|----------------------------------|--------------|------------------------------------------------|
|               | Лучшие (I)                       | Хорошие (II) |                                                |
| 1             | 87                               | 13           | 0,75                                           |
| 2             | 4                                | 96           | 0,43                                           |
| 3             | 99                               | 1            | 1,17                                           |
| Микрозона I   | 52                               | 48           | –                                              |
| Микрозона II  | 2                                | 98           | –                                              |
| Микрозона III | 0                                | 100          | –                                              |
| По хозяйству  | 72                               | 28           | 0,80                                           |
| По району     | 69                               | 23           | 1,46                                           |
| По краю       | 58                               | 23           | 1,70                                           |

нирования территории села Кевсалы. Соблюдая все требования согласно поставленным целям и задач, выполнение (осуществление) представленного нами проекта внутрихозяйственного землеустройства с использованием, можно сказать, пилотной модели микрозонирования территории села Кевсалы Ипатовского района Ставропольско-

го края на эколого-ландшафтной основе возможно при следующих мероприятиях: соблюдение всех землеустроительных, агротехнических, мелиоративных и прочих требований норм и правил.

Агротехнические мероприятия по обеспечению экологической устойчивости рассматриваемых ландшафтов представлены в табл. 2.

Таблица 2

**Агротехнические мероприятия по обеспечению экологической устойчивости ландшафтов ООО “АгроРосКевсалинское”**

| № Ландшафта | Агротехнические мероприятия по обеспечению экологической устойчивости ландшафтов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>A</b>    | <b>1</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 1           | <p>1. Защита почв от водной эрозии – предупреждение, ликвидация очагов и прекращение процесса ее развития достигается следующими мероприятиями:</p> <p>а) противоэрозийная обработка почвы, создание противоэрозийного микро рельефа на поверхности пашни (лункование, прерывистое бороздование, создание микролиманов, обвалование);</p> <p>б) повышение водопроницаемости почв (щелевание, кротование, почвоуглубление, обработка чизелем, глубокое полосное рыхление);</p> <p>в) придание поверхности пашни устойчивой поверхности (микрокулисная обработка, поделка снежных валиков, полосное уплотнение, зачернение снега);</p> <p>г) создание почвозащитных севооборотов (в т. ч. с посевом промежуточных культур);</p> <p>д) научно-обоснованное применение удобрений.</p> <p>2. Защита почв от ветровой эрозии осуществляется с помощью почвозащитных севооборотов (сев зерновых культур осуществлять перекрестным способом), агротехнических (безотвальная, плоскорезная и нулевая обработки почвы, сев яровых зерновых в ранние сроки, кулисные пары, послепосевное прикатывание почвы кольчато-шпоровыми катками) и лесомелиоративных (посадка лесополос) противодефляционных мероприятий.</p> <p>3. Защита почв от сорняков (особенно карантинных) – своевременная обработка гербицидами: например амброзии полыннолистной – по озимым зерновым “ПИК”, ВДГ (0,015–0,025 кг/га, в фазу активного роста сорняка, до конца кущения культуры) и “Логран”, ВДГ (6,5–10 г/га, опрыскивание посевов весной в фазе кущения культуры до выхода в трубку, в ранние фазы роста сорняка, с розеткой до 5 см); по кукурузе “ПИК”, ВДГ (0,02–0,025 кг/га, в фазе 3–5 листьев) и “Каллисто” СК (0,15–0,25 л/га, в фазе 3–6 листьев, в ранние фазы роста сорняка); по подсолнечнику “Дуал Голд” (1,3–1,6 л/га, опрыскивание до посевов или до всходов культуры, в засушливых условиях рекомендуется заделка до 5 см с помощью БЗСС-1,0 или БИГ-3); по парам применяется гербицид сплошного действия “Ураган Форте” (1,5–3,0 л/га, по вегетирующему сорняку).</p> |



Окончание табл. 2

| №<br>Ландшафта | Агротехнические мероприятия по обеспечению экологической устойчивости ландшафтов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| А              | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 2              | Схема проведения агротехнических мероприятий по обеспечению экологической устойчивости ландшафта №2 та же, что и в №1.<br>+<br>Введение и поддержание уже существующих пастбищеоборотов на участках территории выделенных в микрзоны потенциальной опасности протекания и воздействия на почву водной и ветровой эрозии, а также сорных растений (в особенности карантинных). Создание культурных пастбищ.<br>Осуществление мероприятий по улучшению естественных кормовых угодий.                                                               |
| 3              | 1. Соблюдение уже имеющихся в хозяйстве ресурсосберегающих агротехнологий по уходу за почвой и возделыванием сельскохозяйственных культур.<br>2. Научная обоснованность применяемой системы севооборотов общего назначения. Введение севооборотов специального назначения, где могут размещаться такие культуры как рапс, клеверина, люцерна на семенной элитный (высшего качества) материал, которые ранее в хозяйстве имели стратегическую направленность.<br>3. Своевременная борьба с сорняками с применением выше перечисленных препаратов. |

Таблица 3

**Показатели эффективности мероприятий  
по эколого-экономической оценке территории ООО «АгРосКевсалинское»**

| №<br>п/п | Показатели                                                    | 2007 г.  | 2009 г.-<br>2010 г.<br>(проект) | 2010 в % к<br>2007 |
|----------|---------------------------------------------------------------|----------|---------------------------------|--------------------|
| 1        | Стоимость валовой продукции растениеводства, тыс. руб.        | 139759,0 | 152868,0                        | 86,2               |
| 2        | Затраты на производство продукции растениеводства, тыс. руб.  | 114640,0 | 120500,0                        | 105,1              |
| 3        | Прибыль от реализации продукции растениеводства, тыс. руб.    | 25119,0  | 32368,0                         | 128,9              |
| 4        | Уровень рентабельности производства и реализации продукции, % | 21,9     | 27,0                            | —                  |
| 5        | Землеотдача, руб./га                                          | 538,9    | 590,0                           | 109,5              |
| 6        | K <sub>исп.зем.рес.хозяйства</sub>                            | 0,65     | 0,79                            | 121,5              |
| 7        | K <sub>исп.с.-х.земель</sub>                                  | 0,87     | 0,90                            | 103,5              |
| 8        | K <sub>исп.пашни</sub>                                        | 0,80     | 0,92                            | 115,0              |

Главные достоинства предложенной системы обработки почвы на склоновых землях ООО «АгРосКевсалинское» заключается в том, что в послеуборочный период почва защищена от водной и ветровой эрозии стерневыми остатками и мульчей; образуется поверхностный органоминеральный слой с хорошей водопоглотительной способностью и оптимальной плотностью (он препятствует разрушению почвы ударами дождевых капель и склоновому стоку осадков); стерня уменьшает сдувание снега со склонов (в результате почва меньше промерзает, повышается ее водопроницаемость во время стока талых вод и выпадения осадков зимой

и весной); улучшается баланс гумуса в поверхностном слое; предотвращается образование глыб при вспашке пересушенной почвы.

Экономическая эффективность выше приведенных агротехнических мероприятий находит выражение в росте урожайности, увеличении валового сбора продукции растениеводства, повышении производительности труда, снижении себестоимости единицы продукции, повышении рентабельности.

Эколого-экономическая эффективность характеризует совокупную экономическую результативность процесса производства сельско-



хозяйственной продукции с учетом его влияния на окружающую природную среду. При этом обязательно учитывают наряду с материальными и трудовыми затратами издержки, связанные с ликвидацией или предупреждением негативных последствий для природной среды, вызванных сельскохозяйственной деятельностью, а также потери продукции, возникающие по той же причине [4].

Определение эффективности проведения эколого-экономической оценки территории производим по экономическим показателям, представленным в табл. 3.

Расчетные значения эколого-экономической оценки территории представленные в табл. 3 говорят об эффективности предложенного проекта микрозонирования сельскохозяйственных предприятий, выраженной в увеличении прибыли от реализации продукции растениеводства в 2010 г. на 7249 тыс. руб. или 128,9 %, а также повышении уровня рентабельности производства и реализации продукции на 5,1 %, что свидетельствует об экономической обоснованности и эффективности

предлагаемых в нем мероприятий.

Намечаемое введение пастбищеоборотов с закреплением их за определенными видами и группами животных, осуществление мероприятий по улучшению естественных кормовых угодий, загонное и нормированное использование пастбищ – все это снизит уплотнение и распыление почвы на эрозионноопасных участках, обеспечит восстановление аборигенного травостоя с подавлением сорной растительности и тем самым предотвратит возникновение процессов эрозии на естественных угодьях, в конечном итоге повысит урожайность сельскохозяйственных культур, снизит затраты на 1 га пашни, повысит плодородие почв.

Внедрение данных мероприятий позволит увеличить урожайность сельскохозяйственных культур и производство животноводческой продукции.

Таким образом, внедрение модели микрозонирования территории позволит эффективно сочетать интенсивное и адаптивное земледелие, что будет способствовать повышению устойчивости ландшафтов.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Варламов А.А.** Организация территории сельскохозяйственных землевладений и землепользования на эколого-ландшафтной основе / А.А. Варламов. М., 1993.
2. **Трухачев В.И.** Земельные ресурсы Ставропольского края : учеб. пособие / В.И. Трухачев, П.В. Ключин, А.С. Цыганков, В.Н. Чернышев. Ставрополь: СтГСХА, 2001. 158 с.
3. **Хасай Н.Ю.** Современное состояние агроланд-

шафтов Кевсалинского муниципального образования в Ставропольском крае / Н. Ю. Хасай, А. В. Лошаков, В. А. Стукало // Университетская наука – региону : сб. науч. трудов по материалам 70-й науч.-практ. конф. СтГАУ (г. Ставрополь, апрель 2006 г.). Ставрополь: Ставропольское книжное изд-во, 2007. 204 с.

4. **Минаков И.А., Куликов Н.И., Соколов О.В. и др.** Экономика отраслей АПК / Под ред. И. А. Минакова. М. : КолосС, 2004. С. 273–294.

УДК 658.5.012.2

Жеребов Е.Д.

### Принципы и показатели для формирования программ развития промышленного предприятия

Обострение конкурентной борьбы обусловило необходимость разработки современными предприятиями стратегии своего развития. Значение стратегического поведения, позволяющего предприятию выживать в конкурентной борьбе в долгосрочной перспективе, резко возросло в последние десятилетия. Все предприятия в условиях жесткой конкуренции, быстро меняющейся ситуации

должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел предприятия, но и выработать стратегию долгосрочного поведения, которая позволяла бы им следить за изменениями, происходящими в их окружении.

В настоящее время, хотя и не снимается задача рационального использования потенциала в оперативной деятельности, исключительно важным

становится осуществление такого управления, которое обеспечивает адаптацию предприятия к быстро меняющейся окружающей среде.

Ускорение изменений в окружающей среде, появление новых запросов и изменение позиции потребителя, возрастание конкуренции за ресурсы, интернационализация бизнеса, появление новых, зачастую совершенно неожиданных возможностей для осуществления бизнеса, развитие информационных сетей, делающих возможным весьма быстрое распространение и получение информации, широкая доступность современных технологий, изменение роли человеческих ресурсов, а также ряд других факторов привели к резкому возрастанию значения стратегического управления и стратегического планирования при обосновании развития промышленных предприятий.

При этом необходимо отметить, что, если до настоящего времени опыт разработки долгосрочных планов и программ на государственном и региональном уровнях имелся достаточно большой, то опыта формирования программ развития предприятий пока явно недостаточно.

Перечисленные причины и ранее отражались на процессе функционирования предприятий и обосновании долгосрочных планов и программ, но в последние годы они существенно сказались на их развитии. Этот и ряд других факторов обуславливают необходимость разработки принципов и показателей для формирования программ развития промышленных предприятий.

Значительную роль в решении важнейших задач предприятия играет стратегическое планирование, реализация которого осуществляется в системе стратегического планирования предприятия. Миссия и стратегия развития предприятия являются основой для разработки ряда стратегических и долгосрочных документов, одним из которых является целевая программа развития предприятия.

При этом важнейшим сегментом экономики России по-прежнему остается сектор промышленных предприятий, на которых размещаются заказы для государственных нужд. Рассматривая сегмент данных предприятий, необходимо отметить ряд их особенностей, а также механизма размещения и рынка заказов. Данный рынок обладает рядом особенностей, как по его участникам, так и процессам функционирования.

На рынке государственных заказов основными участниками являются: заказчик продукции, исполнитель заказа (предприятие), потребитель

продукции, в качестве которого могут выступать предприятия, организации, учреждения и, в конечном итоге, различные системы (организационно-технические системы). По согласованию между предприятием и заказчиком производится продукция по государственному заказу, которая поставляется в соответствующую систему.

Применительно к промышленным предприятиям, работающим на рынке государственных заказов, при реализации стратегии развития предприятия его программа развития в значительной степени связана с комплексной программой развития той организационно-технической системы, которая является потребителем продукции предприятия и развивается под контролем и сопровождением заказчика.

Соответственно, анализ перспектив развития предприятия (прежде всего, в части выполнения государственных заказов) и формирование программы предприятия также осуществляются во взаимодействии с государственным заказчиком продукции. Эти обстоятельства обусловлены особенностями данного рынка, а именно: наличие заказа на создание продукции, заданное качество продукции, фиксированные стоимости разработки и производства продукции, требуемое количество поставляемой продукции в соответствии с договором поставки и др.

Программа развития промышленного предприятия может включать в свой состав ряд частных программ (подпрограмм), например: создания новой техники, внедрения новой технологии, переподготовки и повышения квалификации персонала, формирования организационной культуры и т.д.

Программа развития предприятия определяет необходимый объем производства продукции в плановом периоде, соответствующий по номенклатуре, ассортименту и качеству требованиям стратегического плана, требуемые для этих целей ресурсы, исполнителей соответствующих задач. В тоже время она обуславливает задания по вводу в действие новых производственных мощностей, потребность в материально-сырьевых ресурсах, численности персонала, транспорте и др.

Разработка программы деятельности предприятия является первым этапом стратегического планирования, которое представляет управленческую деятельность по созданию и поддержанию стратегического соответствия между целями фирмы, ее потенциальными возможностями и шансами в сфере маркетинга. Эти обстоятельства обуслов-



лены особенностями данного рынка, а именно: наличие гарантированного спроса (заказа) на создание продукции, заданное качество продукции, фиксированные стоимости разработки и производства продукции, требуемое количество поставляемой продукции в соответствии с договором поставки и др.

Проведенный анализ (7, 9 и др.) показал, что стратегический план (программа) развития предприятия представляет собой сложное образование, она разрабатывается на основе определенных принципов и характеризуется значительным количеством различных показателей. Поэтому автором уточнены и обобщены принципы управления и показатели для обоснования долгосрочной программы развития промышленного предприятия, а также разработана их классификация.

Реализация сущности и задач планирования осуществляется на основе научных методов и принципов планирования.

Важнейшим методом долгосрочного планирования является программно-целевой метод. Программно-целевой метод – это способ формирования системы плановых решений крупных хозяйственных и научно-технических проблем. Его сущность – в отборе основных целей социального, экономического и научно-технического развития, разработке взаимоувязанных мероприятий по их достижению в намеченные сроки при сбалансированном обеспечении ресурсами и эффективном развитии производства.

Исследования в области стратегического планирования развития предприятия базируются на применении ряда принципов. К основным принципам планирования относятся: планирование по задачам (целевое планирование); оптимальное планирование; скользящее планирование; комплексное планирование; сквозное планирование; непрерывность планирования.

Принцип планирования по задачам является важнейшим принципом программного планирования, так как обеспечивает целевую направленность развития предприятия на плановом периоде. По этой причине в литературе и практической деятельности достаточно часто применяют понятие программно-целевого подхода (метода) к планированию развития. Суть принципа планирования по задачам состоит в том, что при планировании определяется перечень задач, к решению которых должны быть готовы вышестоящие органы управления в различные моменты программного периода. При

формировании перечня учитывается существующая и прогнозируемая политическая и социально-экономическая ситуация, динамика развития отрасли, объединений предприятий и т.д. Этот обширный перечень задач сводят к нескольким крупным программным задачам, для каждой из которых формируют свою целевую программу и определяют долю участия каждого предприятия в решении этих программных задач.

Совокупность сформированных программ обеспечивает решение всего круга задач, стоящих перед государством. Таким образом, данный принцип позволяет определить общую потребность в силах и средствах, дифференцированную по отраслям, и установить пропорции распределения выделенных ресурсов между ними в соответствии с долей участия в решении общих задач.

Для формирования комплексной программы развития промышленного предприятия автором предложена совокупность принципов, которая включает четыре важнейших группы (рис. 1): методологические, экономико-организационные, маркетинговые, информационно-технологические. Кроме того, на основе проведенного анализа и выполненных исследований автором обоснованы ряд показателей, которые целесообразно использовать при обосновании создания новой техники и, в целом, развития промышленного предприятия.

Разработанная система показателей представлена на рис. 2, 3 и отражает функциональные и процессные признаки развития предприятия.

По функциональному признаку выделены: общие сведения; показатели продукции; сроки создания техники и реализации программы развития; финансово-экономические показатели; показатели производственной деятельности.

По процессному признаку выделены показатели, отражающие деятельность: потребителя продукции (организационно-техническая система); заказчика продукции (органы государственного управления); исполнителя заказа (промышленное предприятие). Показатели, выделенные по процессному признаку, отражают важнейшие процессы создания новой техники и формирования программы развития промышленного предприятия.

Необходимо отметить, что результаты анализа показали, что представленные принципы и показатели, в отличие от известных, более полно учитывают требования системного подхода и специфику рынка государственных заказов.



Рис. 1. Классификация принципов управления развитием промышленного предприятия

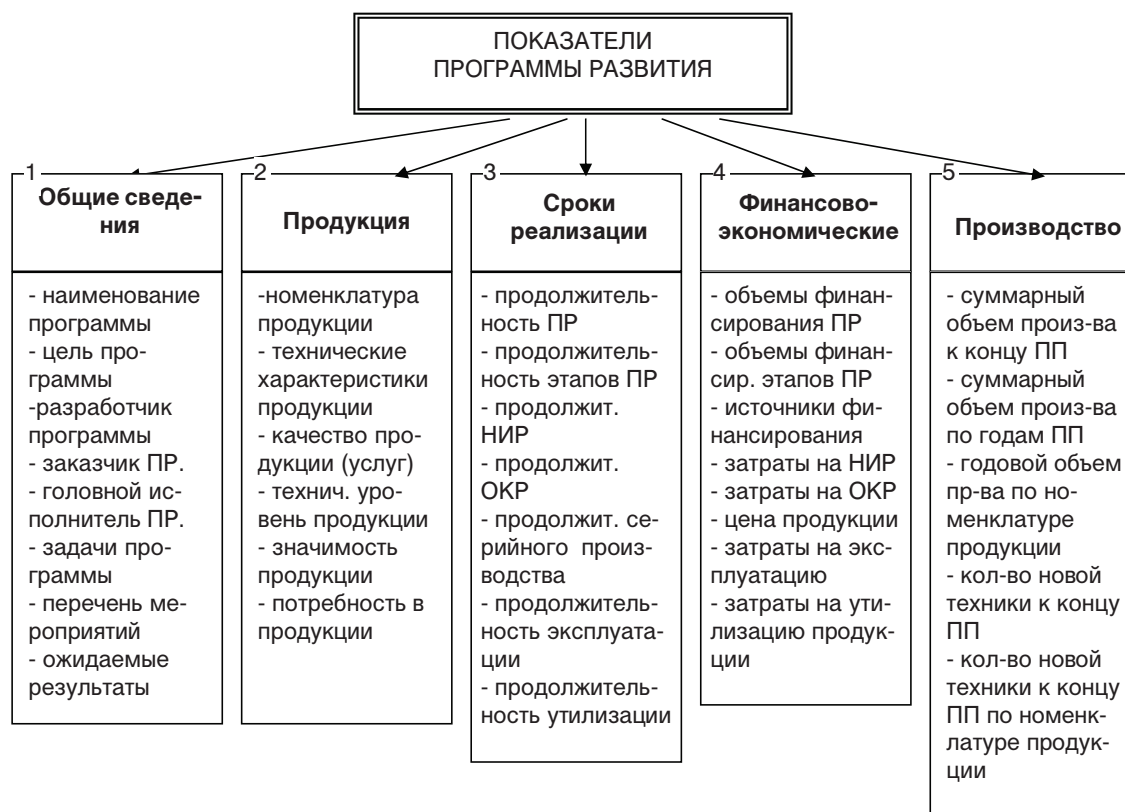


Рис. 2. Классификация показателей программы развития по функциональному признаку





Рис. 3. Классификация показателей программы развития по процессному признаку

Таким образом, на основе изложенного можно сделать следующие выводы:

– изменение экономических условий и методов хозяйствования в нашей стране сказалось как на изменении процессов создания и развития техники, так и функционировании экономики в целом. Однако программно-целевой подход и ряд основных принципов функционирования предприятия в современ-

ных условиях остаются по-прежнему актуальными при решении как долгосрочных стратегических, так и текущих оперативных вопросов по обоснованию развития промышленного предприятия;

– представленные автором принципы управления и показатели могут служить основой для формирования программ развития промышленного предприятия.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон № 94 от 21.07.2005 “О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд”.
2. Стратегическое планирование / Под ред. Уткина Э.А. М.: Ассоциация “ТАНДЕМ”. Издательство ЭКМОС, 1998.
3. Акофф И. Стратегическое управление. М.: Мир, 1991. 378 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. Учебник. М.: ИНФРА – М, 2004. 349 с.
5. Петров А.Н. Стратегическое планирование развития предприятия. СПб.: СПбГУЭиФ, 2002. 129 с.
6. Райзберг Б.А., Лобко А.Г. Программно-целевое планирование и управление. М.: ИНФРА, 2002. 428 с.
7. Поспелов Г.С., Ириков В.А. Программно-целевое планирование и управление. М.: Советское радио, 1976. 440 с.
8. Квейд Э. Анализ сложных систем. М.: Сов. радио, 1969. 231с.
9. Акофф Р. Планирование в больших экономических системах. М.: Сов. радио, 1972. 358 с.
10. Эйрес Р. Научно-техническое прогнозирование и перспективное планирование. М.: Мир, 1971. 279 с.

## К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОРЫВА РОССИИ

Инновационная деятельность создает ресурсы и является особым инструментом предпринимательства. Сущность последовательной инновационной деятельности состоит в целенаправленном и организованном поиске перемен, в последовательном анализе тех возможностей, которые несут эти перемены для экономических и социальных нововведений. Формируемые ресурсы приобретают новые качества способствовать приумножению богатства.

Инновационный прорыв – использование новых знаний, нововведений, неожиданного успеха, обусловленных насущной необходимостью модернизации существующего процесса. Прорыв – стремительное опережающее техническое и технологическое развитие, изменение потребительских свойств изделий. В медицине – под прорывом понимается появление и использование новых технологий лечения неизлечимых ранее заболеваний.

Время выбора долгосрочной стратегии инновационного прорыва определяется состоянием экономики, средой, политикой, социальными факторами. Каждый исторический период времени имеет свои измерения, свои горизонты предвидения, свою высоту инновационных волн, меняющих лицо общества. Бывают периоды сравнительно плавного, эволюционного развития, вялотекущего времени, когда будущее предопределено сложившимися в прошлом тенденциями, его очертания представляются довольно четко, горизонт предвидения и стратегических действий недалек, а инновационный поток напоминает скорее зыбь в период штиля или небольших волнений. Но наступает эпоха шторма и радикальных перемен, когда будущее затягивает завеса неопределенности, очертания окружающего мира становятся зыбкими, инновационные перемены приобретают характер девятого вала или цунами, сметающего устаревшее на своем пути.

Именно в такую эпоху бурных перемен вступило человечество на рубеже третьего тысячеле-

тия. Все стороны привычной жизни и динамики общества радикально меняются. Мир становится неузнаваемым и требует нового понимания со стороны ученых, долгосрочной стратегии государственных и политических деятелей, лидеров бизнеса, иного образа мыслей и действий ныне преобладающего поколения, несущего историческую ответственность как перед прошлыми, так и перед будущими поколениями.

В эпоху радикальных перемен предвидение будущего и основанная на нем долгосрочная стратегия становятся весьма сложным делом – но и жизненно необходимым, судьбоносным. Отказ государственной, деловой, научной элиты от дальнего видения долгосрочного стратегического горизонта почти наверняка ведет к потере перспектив, к национальной катастрофе. Это убедительно подтвердили последние два десятилетия прошлого века.

Особенно актуальна проблема выбора долгосрочной стратегии для России. Цивилизация, достигшая вершины своей тысячелетней истории в 50–60-е годы XX в., распалась из-за допущенных стратегических ошибок, неправильно выбранного курса, двинулась не вперед, к постиндустриальному обществу XXI в., а назад, в эпоху первоначального накопления капитала и стихийной игры рыночных сил, политической раздробленности. Расплачиваться за ошибки правящей элиты пришлось многострадальному народу [7].

В первые годы нового столетия с трудом удалось несколько поправить курс, остановиться у пропасти и даже попятиться назад от нее. Но слишком многое утрачено за короткий период, инерция распада и потери конкурентоспособности продолжают действовать. И до сих пор нет внятной долгосрочной государственной стратегии, обеспечивающей преодоление тяжелых последствий национальной катастрофы 90-х, выход на просторы глобализованного постиндустриального мира XXI в.



В ближайшие годы перед учеными, государственными деятелями, деловыми лидерами стоит историческая задача (и ответственность) выбора долгосрочной стратегии развития страны, как минимум, на первую половину наступившего столетия. Достаточно четко прорисовываются контуры двух вариантов этой стратегии – инерционно-рыночной и инновационно-прорывной.

Инерционно-рыночная стратегия покоится на идеологии неоллиберализма и рыночного фундаментализма, уповает на всемогущество рынка при пассивной роли государства, отказавшегося от выполнения своей стратегически-инновационной функции, на дальнейшее открытие экономики для ТНК (Технологический научный комплекс), использующих страну как источник энергосырьевых ресурсов и рынок сбыта своей продукции. Следствием такой стратегии будет откатывание страны на периферию мирового научно-технологического переворота и экономического прогресса, дальнейшая потеря конкурентоспособности экономики и ее подчинение авангардным странам и ТНК, новые бедствия для истощенного предыдущими экспериментами большинства населения, растущая угроза потери самостоятельности страны [4].

Мы стоим на позиции необходимости выбора и реализации стратегии инновационного прорыва, концентрации усилий государства, бизнеса на освоении принципиально новых, конкурентоспособных технологий и продуктов, инновационного обновления критически устаревшего производственного аппарата. Повышение роли и ответственности государства за выбор и реализацию инновационных стратегий, эффективность интеграционных процессов, за содействие повышению инновационной активности предпринимателей, позволит обеспечить высокие темпы экономического роста и социального развития.

Выбор долгосрочной стратегии инновационного прорыва означает переход к инновационному пути развития страны.

Во-первых, при выборе стратегии надо исходить из того, что определить будущее России на долгосрочную перспективу невозможно без понимания тех радикальных перемен, которые происходят и будут происходить в мировом сообществе в условиях дальнейшего развития глобализации, развертывающегося научно-технологического переворота.

Во-вторых, следует учитывать крайне неблагоприятные стартовые позиции российской экономики после затяжного глубокого кризиса 90-х годов, отбросившего страну на десятилетия назад.

Единственный путь преодоления последствий кризиса, обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции, инновационного обновления предельно устаревших основных фондов – это последовательное проведение государством и корпорациями стратегии инновационного прорыва.

В-третьих, необходимо, чтобы наука стала первоисточником инновационно-технологического прорыва, для этого нужна более осязаемая поддержка государством фундаментальных исследований, научных школ мирового уровня; органический синтез академической и отраслевой науки и высшей школы, что обеспечит омоложение кадрового потенциала, приток талантливой молодежи в эту сферу; рачительное использование отечественного фонда изобретений, лежащих в основе конкурентоспособности продукции.

В-четвертых, выбираются приоритетные направления инновационно-технологического прорыва, где можно получить наибольший экономический, социальный, экологический эффект, стать основой ускорения экономического роста. Это модернизация и опережающее развитие высокотехнологичного сектора (включая оборонно-промышленный комплекс) – локомотива распространения современного пятого и освоения перспективного шестого технологических укладов, станового хребта безопасности страны. Это реструктуризация энергосектора, переход к энергосберегающему типу воспроизводства, освоение принципиально новых технологий генерации, передачи и использования энергии. Это обширный потребительский сектор, где инновационный прорыв станет основой насыщения рынка экологически чистым отечественным продовольствием, высококачественными товарами, медикаментами, современными услугами, потеснив иностранные монополии и ТНК, которые захватили многие сегменты потребительского рынка. Тем самым плоды технологического прорыва станут доступными для населения страны.

В-пятых, вопреки распространенному мнению, что не хватает ресурсов для инновационного прорыва у истощенной длительным кризисом экономики, доказано обратное: они имеются в избытке. Но для их эффективного использования необходимо наполнить поток инвестиций инновационным содержанием. Создавая максимально благоприятный инновационный климат для притока частных отечественных инвестиций к приоритетным направлениям инновационно-технологического прорыва, легче освоить базисные инновации в производственной сфере.

В-шестых, главным условием реализации стратегии технологического прорыва является формирование в стране инновационного партнерства предпринимателей, государства, творческих личностей и общества. Только при таком партнерстве, каждый из членов которого выполняет присущие ему функции и конструктивно сотрудничает с другими, возможны переход к инновационному пути развития страны на основе избранных приоритетов, становление эффективной национальной инновационной системы. Ведущую роль в этом партнерстве должна принадлежать государству, которому пора приступить к выполнению своей важнейшей стратегическо-инновационной функции.

Предлагается инициативный проект перспективной инновационной стратегии на период до 2050 г.

Почему выбран полувековой горизонт для обоснования стратегии инновационного прорыва. Это период становления постиндустриальной гуманистически-ноосферной мировой цивилизации и интегрального социокультурного строя, период зарождения, освоения, распространения и зрелости шестого Кондратьевского цикла, период, когда поколению 20-х годов наступившего столетия предстоит осуществить стратегический выбор, отвечая на вызовы эпохи. Первая половина XXI в. – это эпоха радикальных инноваций, преобразующих лицо мира. Особенно ответственен и судьбоносен этот выбор для России, которая завершила ушедший век национальной катастрофой, скачком назад и до сих пор не имеет ясной, научно обоснованной долгосрочной стратегии преодоления последствий кризиса и возрождения российской цивилизации.

Инновационный прорыв для современной России – это реальное слагаемое быстрой модернизации страны, путь повышения качества жизни людей и конкурентоспособности экономики; что инновационная политика должна быть одним из самых приоритетных национальных проектов и потому перед запуском должна быть хорошо проработана. При этом понадобятся четкие критерии в определении приоритетов инновационной политики, долгосрочный прогноз развития как российской экономики, так и мировой; без этого не определить, где пересекаются накопленный в России интеллектуально-технологический потенциал и тенденции мировых рынков.

#### Методы реализации стратегии

Острейшая, судьбоносная проблема для России начала XXI в. – выбор и последовательная ре-

ализация долгосрочной стратегии, опирающейся на внутренние источники роста. С каждым годом становится все более очевидным, что упование на благоприятную конъюнктуру мировых рынков опасно, что эта конъюнктура в любой момент может резко измениться, как не раз бывало в прошлом. Тогда потоки мировой нефтегазовой ренты иссякнут, страна лицом к лицу окажется с обветшавшим основным капиталом, неконкурентной продукцией обрабатывающих отраслей, засильем ТНК во многих секторах экономики, с лишенной стратегического видения правящей и деловой элитой. Пока не поздно, пока гром не грянул – нужно круто менять, курс, приняв в качестве главного ориентира стратегию прорыва, инновационного обновления экономики. И сделать это должно прежде всего государство, ответственно выполняя свою стратегически-инновационную функцию – главную функцию капитана огромного, потрепанного бурями и кризисами корабля в бушующем океане. Рассмотрим роль стратегий прорыва:

1. Выбор и реализация стратегии инновационного прорыва является экономическим, научно-техническим, социальным и нравственным императивом для современной России, ее политической, деловой, интеллектуальной элиты.

Экономическим императивом – поскольку только на основе радикального инновационного обновления критически устаревших основных фондов и выпускаемой продукции возможно обеспечить конкурентоспособность российской экономики, высокие устойчивые темпы экономического роста, увеличения доходов предприятий, государства и населения. Это тем более необходимо, что в условиях глобализации и разворачивающегося научно-технологического переворота планка конкурентоспособности на мировом (а значит, и на внутреннем) рынке в ближайшие десятилетия существенно поднимется, и тот, кто отстанет, потеряет позиции, окажется под контролем мощных ТНК [7].

Научно-техническим императивом – ибо только на основе освоения и распространения кластера базисных и волны реализующих и улучшающих инноваций современного пятого и перспективного шестого технологических укладов возможно сохранить и реструктуризировать научно-технический потенциал страны, обеспечить ей достойное место в глобальном научном и технологическом пространстве

Социальным императивом – так как только на основе роста продаж инновационных товаров



и услуг на внутреннем и внешнем рынках можно обеспечить высокую занятость квалифицированного труда, достойный уровень доходов для работающих и пенсионеров, понесших крупные потери в результате антисоциальных рыночных реформ 90-х годов, необходимые ресурсы для реализации масштабных социальных программ. Лишь при реализации стратегии инновационного прорыва ст. 7 Конституции РФ, гласящая, что Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека, из красивой фразы превратится в реальную действительность.

Нравственный императив – поскольку поколение 90-х годов, получив в наследство от предыдущих поколений мощный, технологически развитый, хотя и стареющий экономический и научно-технический потенциал, за сравнительно короткий срок бездарно растратило значительную часть этого наследства, что привело к структурной и технологической деградации экономики, предельной социальной поляризации, и залезло в долг к будущим поколениям, хищнически используя природные ресурсы и наращивая внешний и внутренний долги, потеряв значительную часть цивилизационных ценностей. Только на основе реализации стратегии инновационного прорыва возможно добиться перелома сложившихся весьма опасных тенденций, передать следующим поколениям возрождающуюся страну, занимающую достойное место среди локальных цивилизаций четвертого поколения.

2. Россия имеет реальные предпосылки для реализации стратегии инновационного прорыва, перехода на путь инновационного развития на основе избранных приоритетов. Какие это предпосылки?

Во-первых, пока еще сохраняющийся мощный, многогранный интеллектуальный, научно-технический потенциал, полученный в наследство от предыдущих поколений, передовые научные и конструкторские школы, высокотехнологичные предприятия оборонно-промышленного комплекса, запас эффективных технологий двойного назначения, значительный фонд отечественных изобретений. Правда, этот потенциал быстро стареет и истощается, и если его не привести в ближайшее время в действие, он может быть безвозвратно или надолго утерян.

Во-вторых, образовательный потенциал – наличие значительного количества разносторонне подготовленных, творчески мыслящих и инициативных ученых, конструкторов, инженеров,

программистов, менеджеров, экономистов. Это и есть исходная кадровая основа для базисных инноваций. Однако и она недолговечна. Значительная часть талантливой молодежи эмигрирует либо идет в сферы коммерческой деятельности. Направленная на стандартизацию, переход на тестовую систему реформа образования ослабит творческую способность выпускников российских школ и вузов находить неожиданные эффективные решения нестандартных задач.

В-третьих, высокий уровень обеспеченности страны разнообразными природными ресурсами избавляет от необходимости тратить крупные средства на их импорт, более того – дает дополнительные возможности (включая мировую природную ренту) для инновационного обновления экономики. Но для этого нужно не копить, откладывать средства на “черный день” в виде валютных резервов Центробанка и стабилизационного фонда правительства, а направлять весомую их часть на инновационное преобразование экономики, иначе “черный день” наступит быстрее и будет более разрушительным.

В-четвертых, Россия занимает выгодное геостратегическое положение. Она является ядром пока еще не полностью распавшейся евразийской цивилизации и может стать центром инновационной трансформации СНГ, совместных выступлений с инновационной продукцией, как на внутренних рынках этих стран, так и на мировых рынках. Развивая научно-технологическое сотрудничество с быстро развивающимися экономиками Китая и Индии, страна может получить крупные рынки для инновационной продукции. Находясь на выгодных транспортных путях Восток-Запад, Север-Юг, развивая международные транспортные коридоры, страна может получать растущий объем доходов (включая мировую транспортную ренту) для инновационной трансформации экономики.

В-пятых, разговоры о том, что Россия не имеет достаточных средств для инновационного прорыва, являются обманом – вольным или невольным. В России сейчас имеется избыток капитала, который не находит инновационно-производительного применения и в крупных масштабах вывозится за границу. Инвестиции в основной капитал составили в 2003 г. около 72 млрд. долл.; однако нужно придать им инновационный характер. Капитал 25 российских миллиардеров, по оценке американского журнала “Форбс”, превышает 72 млрд. долл.; значительная его часть находится за рубежом. Валютный резерв Центробанка превысил 84 млрд.



долл., однако он размещен в основном в долларах и в американских ценных бумагах, обслуживает американскую, а не российскую экономику. К этому следует добавить стабилизационный фонд правительства; не использованные остатки средств в региональных бюджетах в размере 73 млрд. руб.; крупные ресурсы предприятий и коммерческих банков, в малой степени вкладываемых в инвестиции в основной капитал; значительные средства на руках у населения. Экономика перенасыщена свободным капиталом; не хватает желания и умения использовать его для инновационного обновления производств.

3. Реализация стратегии инновационного прорыва требует квалифицированного выбора стратегических приоритетов и выработки эффективного механизма их осуществления.

Обречена на неудачу попытка охватить все поле научно-технологического прогресса, распылив силы и средства. Необходимо выбрать сравнительно узкое поле стратегий инновационного прорыва, исходя из четких критериев: технологических потребностей экономики, определения эффективных рыночных ниш; технологического уровня, перспективной конкурентоспособности инновационных продуктов технологий; наличия отечественных заделов – фундаментальных разработок, крупных изобретений, конверсионных технологий; уровня социально-экономической эффективности инновационных продуктов и технологий. Включаемые в перечень национальных инновационных приоритетов стратегии и проекты должны быть подвергнуты инновационно-технологической экспертизе, конкурсному отбору и общественному обсуждению.

Потребуется разработка действенного механизма реализации избранных приоритетов в рамках национальной инновационной системы. Этот механизм должен включать следующее: разработку, периодическую корректировку и продление долгосрочных прогнозов социально-экономического и инновационно-технологического развития страны с учетом мировых тенденций; выбор приоритетов, разработку федеральных, региональных и межрегиональных стратегических планов и целевых программ, реализующих выбранные приоритеты; весомую государственную поддержку (прямую и косвенную) базисных инноваций в производстве и инноваций в нерыночном секторе; защиту интеллектуальной собственности и создание достаточных стимулов для ее использования, особенно изобретений. Основной принцип этого механизма – инновационное партнерство предпринимательского сектора, государства, твор-

ческих личностей и общества в осуществлении стратегического прорыва. Государство не может отказаться от прямой поддержки базисных инноваций, ограничившись созданием правового поля (кстати, до сих пор нет ни одного федерального закона в области инноваций и инновационной политики) и финансированием оборонных инвестиций. Государство должно активно выполнять одну из важнейших своих функций – инновационно-стратегическую.

4. Для реализации стратегии инновационного прорыва необходима консолидация здоровых сил общества. Что это за силы?

Во-первых, это научно-техническая интеллигенция – ученые, конструкторы, инженеры, изобретатели, главной функцией которых является производство новых знаний и их воплощение в инновации. Эта часть общества в наибольшей мере пострадала в результате резкого сокращения государственной поддержки и предпринимательского спроса. Но она в последнее время активизируется. Формируются основы новой научной парадигмы, появляются значимые изобретения.

Во-вторых, это растущий слой предпринимателей – как крупных, так и мелких, которые начинают понимать, что без науки, без инноваций невозможно обеспечить конкурентоспособность продукции, выжить и победить в конкурентной борьбе, что целью предпринимательства в рыночной экономике является не максимальная текущая прибыль, а устойчивое перспективное положение на рынке, возможность получать инновационную сверхприбыль, осваивать новые и расширять существующие рыночные ниши.

В-третьих, это часть государственных служащих, которые видят свое призвание и свой долг в повышении конкурентоспособности отечественной экономики и ее устойчивом росте на основе инновационного обновления, способны устоять перед соблазнами мздоимства и реализовать инновационно-стратегическую функцию государства.

В-четвертых – и это главное, новое поколение, поколение 20-х годов 21 в., которое воспримет тяжелое наследие, оставляемое ему поколением 90-х годов 20 в., призвано осуществить инновационную трансформацию российской экономики. Важнейший долг ученых и преподавателей, средств массовой информации – помочь новому поколению овладеть стратегическим мышлением, осознать возможности и пути перехода к инновационному пути развития. Некоторые признаки показывают, что инновационное самосознание нового поколения постепенно формируется.



Следовательно, социальные силы, способные осуществить инновационный прорыв, в России есть, они постепенно осознают свою миссию и консолидируются. Однако нельзя не замечать и противодействующих антиинновационных социальных сил. Это прежде всего значительная часть не заинтересованного чиновничества во всех его разновидностях и на всех иерархических уровнях. Это большая часть олигархического капитала, вскормленного государством в период приватизации и паразитического первоначального накопления капитала 90-х годов. Это зарубежные ТНК (Технологический научный комплекс) и монополии и предоставляющие их интересы компрадорские слои, которые установили контроль над значительной частью российской экономики и препятствуют радикальным отечественным инновациям при поддержке ВТО (Всемирная торговая организация) и других международных экономических организаций. Это лидеры мафиозных структур и наркобизнеса, которых устраивает нынешнее состояние дел.

Столкновение этих двух полярно направленных социальных сил на пространстве России определит ее судьбу на ближайшие десятилетия. Исход этого противоборства в решающей степени зави-

сит от того, сумеет ли государство явно осознать альтернативы, выбрать и эффективно реализовать стратегию инновационного прорыва. Но в стороне от ответственности за исход этого противоборства не может остаться никто. Каждому гражданину предстоит принять участие в выборе и реализации стратегии инновационного прорыва. Только так может быть обеспечено достойное будущее страны в глобальном мире XXI в., в гуманистически-ноосферном, инновационно трансформированном постиндустриальном обществе.

### Выводы

Приоритетные направления инновационного прорыва позволяют получить наибольший экономический, социальный, экологический эффект, стать основой ускорения экономического роста. К этим направлениям относятся научные исследования, продвижение новых технологий, модернизация, реструктуризация и опережающее развитие высокотехнологичного сектора, формирование инновационного партнерства.

Россия имеет реальные возможности для реализации стратегии инновационного прорыва, перехода на инновационный путь развития на основе выбранных приоритетов.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Путин В.В.** “Послание Федеральному Собранию”. 2006.
2. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 05.11. 2008 г.
3. Бизнес и инновации/ Питер Ф. Друкер, М.: ООО “И.Д. Вильямс”, 2007. 432 с.
4. **Кузык Б.Н., Яковец Ю.В.** “Россия 2050 – Стратегия инновационного прорыва”, М.: Изд-во “Экономика”, 2004.
5. **Тогоев А.М.** “Здравоохранение и национальная безопасность России”, М., 2003.
6. Инновационная энциклопедия: Этика инновационного развития и учебные пособия по инноватике, инновационной медицине.
7. **Мэттью Кирнэн.** “Обновляйся или умри”, Как создать конкурентноспособную компанию XXI века. СПб.: Изд-во “Крылов”, 2004.
8. **Тогоев А.М., Бхардвадж Л.А.** “Реформа здравоохранения Российской Федерации и инновационная медицина”. 2005.
9. Новая матрица или Логика стратегического превосходства. М.: Олма-Пресс. Институт экономических стратегий, журнал “Экономические стратегии”, 2003.
10. “Страхование здоровья за рубежом: проблемы, опыт, перспективы” // Министерство здравоохранения России НПО “Союзмединформ”, 2007.
11. **Иванов И.В., Баранов В.В., Лысак Г.И., Кирсанов О.В.** “Высокотехнологичные предприятия в эпоху глобализации”, М., 2003.

УДК 332.133.6

Молодых В.А.

## ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ОТРАСЛЕВЫХ КОМПЛЕКСОВ

Инвестиционная привлекательность территориально-отраслевых комплексов во многом зависит от степени устойчивости финансового состояния соответствующих институтов и экономической состоятельности хозяйствующих субъектов. Инвестиции определяют направление и уровень развития производства, качество и конкурентоспособность выпускаемых и поставляемых на рынок товаров, способствуют увеличению количества рабочих мест, повышая тем самым занятость населения и уровень его жизни. Таким образом, эффективное развитие региона напрямую связано с объемами реального финансирования, обновлением основного капитала, оживлением инвестиционной активности и повышением эффективности инвестиционных процессов.

Понимание характера инвестиционной деятельности, ее движущих сил первоначально при разработке адекватной структуры государственной экономической политики, в процессах улучшения общего инвестиционного климата в стране и формирования долгосрочных стратегий развития хозяйствующих субъектов.

При разработке инвестиционной политики территориальной системы целесообразно предусмотреть [3]:

- соответствие мероприятий, которые предполагается осуществить в рамках этой политики, законодательным и иным нормативным и правовым актам по вопросам регулирования инвестиционной деятельности в Российской Федерации;
- достижение экономического, научно-технического, экологического, социально-этнического эффекта;
- получение прибыли на инвестируемый капитал;
- эффективное распоряжение средствами на осуществление бесприбыльных инвестиционных проектов, но имеющих положительный неэкономический эффект;
- предоставление предприятиям государственной поддержки в целях повышения эффективности инвестиций;
- привлечение в регион субсидий и льготных кредитов отечественных, международных и иностран-

ных кредитно-финансовых учреждений;

- состояние рынков, их объемы, качество и конъюнктуру цен;
- финансово-экономическое состояние региона и предприятий, технический уровень производства, наличие незавершенного строительства, возможность привлечения в регион оборудования и основных средств по лизингу, финансовые условия инвестирования и состояние фондового рынка;
- условия страхования и получения гарантий.

Основные положения инвестиционной политики рекомендуется учитывать при принятии решений по отбору и разработке отдельных подпроектов и технико-экономического обоснования проекта развития территориальной системы в целом.

Исходным пунктом здесь служит анализ рынка. При проведении анализа рынков региона оцениваются [4]:

- географическая структура рынка;
- общие объемы реализации продукции и услуг на рынках;
- динамика потребительского спроса, прогнозируемая на период планирования;
- состояние конкуренции на рынках;
- технический уровень продукции предприятий;
- возможности повышения конкурентоспособности продукции и расширения ее рынков сбыта.

Анализ рынков завершается оценкой объемов и сроков предстоящих инвестиций. Потребность в финансовых ресурсах определяется развитием производства, необходимым для обеспечения выпуска продукции предприятиями в связи со складывающейся конъюнктурой рынка.

При разработке инвестиционной политики отдельных хозяйствующих субъектов целесообразно определять общий объем капитальных вложений предприятий региона, способы рационального использования накоплений, включая возможные сочетания различных источников финансирования и привлечения заемных средств.



Рекомендуется соблюдать соотношение объемов инвестиций с объемом активов, не позволяющее утрачивать права собственности на предприятия в случае неудачной реализации подпроектов. Также их целесообразно согласовывать между собой по объемам выделяемых ресурсов и срокам реализации исходя из критериев достижения максимального общего экономического эффекта, получаемого в ходе реализации инвестиционной политики.

Собственные средства, направляемые предприятиями на финансирование инвестиционной деятельности, могут состоять из [1]:

- свободных денежных средств, имеющихся на счетах предприятий к началу реализации подпроекта;
- средств, полученных в результате дополнительной эмиссии акций предприятий;
- денежных средств от реализации излишнего и выбывающего имущества и неамортизированных основных фондов предприятий при репрофилировании их производств;
- части доходов предприятий в форме чистой прибыли и амортизации, реинвестируемых в процессе осуществления инвестиционных подпроектов.

Выбор вариантов привлечения коммерческих кредитов и займов как источников финансирования ориентируется на получение максимального экономического эффекта от собственных средств предприятий, направляемых на инвестирование.

Эффективность инвестиционной политики региона оценивается по показателю срока окупаемости, который определяется на основе данных бизнес-планов и предварительных расчетов по обоснованию инвестиционных подпроектов в рамках реализуемой политики.

Для предприятий региона, осуществляющих инвестиционную деятельность, экономический эффект от реализации подпроектов характеризуется суммой годовых величин общего сальдо за расчетный период [3]. Сопоставимость разновременных платежей и поступлений в период проведения инвестиционной политики достигается посредством дисконтирования.

Основными показателями эффективности инвестиционных подпроектов являются отношение объема поступлений в бюджет к объему платежей из бюджета и срок окупаемости [4].

Срок окупаемости средств, направляемых на реализацию инвестиционного подпроекта, равен периоду времени от начала финансирования этого проекта до момента, когда объем направлен-

ных средств сравняется с накопленной суммой амортизации и остатка прибыли (после уплаты налогов, погашения кредитов, выплат процентов, дивидендов). Срок окупаемости инвестиционного подпроекта в целом (за счет всех источников финансирования) равен периоду времени от начала его финансирования до момента, когда объем инвестиций сравняется с суммарным объемом амортизации и чистой прибыли [6].

Влияние коммерческих рисков оценивается через вероятное изменение ожидаемой прибыльности и соответствующее уменьшение эффективности инвестиций, а защита от некоммерческих рисков, не зависящих от инвесторов, может быть осуществлена путем получения государственных гарантий или страхования инвестиций.

Критерием эффективности бесприбыльных инвестиционных подпроектов является снижение затрат на достижение соответствующего социально-этнического, научно-технического или экологического эффекта реализации этих проектов.

При использовании различных источников финансирования подпроектов, реализуемых в рамках единой инвестиционной политики региона, наряду с общим сокращением сроков их реализации согласовывается приемлемое для участников распределение платежей на протяжении периода реализации подпроектов. В случае привлечения кредитных ресурсов обеспечиваются по возможности минимальные процентные платежи и максимальные сроки их погашения.

Применение проектного (программно-целевого) управления к развитию инвестиционной сферы сопровождается рядом проблем, требующих всестороннего анализа. Отсутствие объективных критериев ранжирования приоритетов бизнес-проектов создает условия для недоиспользования имеющегося инвестиционного потенциала.

Мы согласны с мнением авторов, что возможности Ставропольского края ниже той минимальной величины инвестиций, которая смогла бы обеспечить развитие приоритетных отраслей экономики [2]. В связи с этим нами предлагается иной подход к формированию региональных приоритетов инвестиций:

- на первом этапе – накопление бюджетов развития за счет участия региональных органов управления в реализации наиболее эффективных для региона проектов;
- на втором этапе – инвестирование эффективных проектов в приоритетных отраслях.

Переход от первого этапа ко второму определяется инвестиционным потенциалом, который

региональные органы могут реализовать в приоритетных отраслях.

Для оценки региональных приоритетов инвестиционных проектов как на первом, так и на втором этапах необходим расчет региональной эффективности инвестиций, реализующий известные критерии (NPV, IRR и др.) относительно денежных потоков региональных бюджетов.

Денежные потоки региональных бюджетов, инициированные инвестиционными проектами, включают:

- изменения (прирост) доходной части бюджетов за счет увеличения налогооблагаемых баз;
- изменения (прирост) расходной части бюджетов за счет прямого финансирования проектов и/или представления льгот по налогам и кредитам, снижения расходов на социальные нужды в связи с увеличением рабочих мест и др.;
- изменения имущественного бюджета региона вследствие изменения стоимости бизнеса и недвижимости, являющейся муниципальной и/или государственной собственностью и внесенной в уставной капитал фирмы реципиента;
- прочие источники роста доходной и снижения расходной частей бюджета.

Денежные потоки региональных бюджетов дисконтируются по ставке, соответствующей риску органа управления регионом. Обоснована необходимость учета следующих рисков:

- риск, определяющийся характеристиками проекта (маркетинговый риск, технический риск и др.);
- риск, определяющийся финансовым состоянием и качеством менеджмента фирмы реципиента;
- риск своевременности и полноты налоговых платежей;
- риск ликвидности;
- риск структуры региональных инвестиций;
- региональный риск (риск инвестиций в регион).

Для различных видов инвестиционных проектов совокупность факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность, отличается. Их отбор осуществляется на основе экспертного опроса с использованием методов системного анализа, в частности, принципа Парето, согласно которому из множества факторов, отбираются только те, для которых не выполняется следующее неравенство:

$$f_i(x^*) > f_i(x), \quad (1)$$

где  $f_i$  – инвестиционная привлекательность проекта;  $i = 1, \dots, n$  – варианты стратегии инвестора;

$x, \dots, x^*$  – множество факторов инвестиционной привлекательности.

Для определения количественного показателя привлекательности варианта инвестирования, отобранным факторам на основании экспертного опроса приданы удельные веса с учетом базовой инвестиционной стратегии. Далее каждому фактору присваивается соответствующий балл (рейтинг), отражающий реализуемость выбранного проекта. Сумма взвешенных рейтингов всех факторов характеризует относительную привлекательность данного варианта инвестирования.

После отбора инвестиционных проектов необходимо определить механизмы его финансирования. При существующей системе выделения бюджетных средств, когда имеет жесткая фиксация их доли, эффективность использования снижается и не может достигать возможных максимумов. Для решения данной проблемы предлагается экономико-математическая модель, позволяющая гибко настраивать величину доли бюджетного финансирования и позволяющая максимизировать эффективность использования бюджетных средств или социальный эффект от реализации проектов.

Социальная целесообразность вложения ресурсов в определенный инвестиционный проект определяется с помощью показателя относительного недопотребления  $W_i$ :

$$W_i = \frac{H_i - b_i}{H_i} * 100, \quad i = 1, \dots, n, \quad (2)$$

где  $H_i$  – норматив потребности в товарах (услугах) на душу населения;  $b_i$  – показатель фактического среднедушевого потребления.

Условие равенства степени относительного недопотребления для всех категорий товаров и услуг определяется целевой функцией пропорционального развития. Получившийся ранжированный ряд разбивается на интервалы, внутри которых показатели  $W_i$  признаются равноприоритетными.

Для товаров и услуг, попавших в один и тот же интервал, осуществляется ранжирование по показателю удельных капиталовложений для каждого инвестиционного проекта. Финансовые средства в полном объеме выделяются на реализацию тех проектов, которые попадают по социальному приоритету в соответствующие первые ранги и по экономическому приоритету – в последний ранг ресурсного обеспечения.

Процедура реализации двухкритериальной задачи представлена в виде следующего алгоритма.



1. Определяется потребность в обязательном финансировании для социально значимых инвестиционных проектов.

2. Вычисляется общая величина лимита средств  $L$ , подлежащих распределению между оставшимися проектами:

$$L = V - S,$$

где  $V$  – общая сумма имеющихся ресурсов;  $S$  – часть средств, использованных в соответствии с этапом 1.

3. Определяются показатели недопотребления по отдельным видам услуг и оценивается степень их социальной значимости.

4. Проводится ранжирование приоритетности реализации инвестиционных проектов.

5. Определяется число фирм-претендентов на участие в социальных программах развития региона

6. Осуществляется распределение имеющегося объема финансовых средств  $L$ .

Апробация результатов моделирования была проведена на примере инвестиционных проектов, реализуемых в Минераловодском районе Ставропольского края. При этом нами были отобраны проекты исходя из разработанной методики, и которые можно условно разделить на 2 группы: имеющие выраженную социальную и коммерческую направленность (табл. 1).

Предложенная процедура с одной стороны позволяет экономить бюджетные средства или же повышать социальный эффект от реализации

проектов. Например, при реализации федеральной целевой программы “Жилище” в г. Георгиевске возможно увеличение доли внебюджетных средств до 42,5%, т.е. экономия составит около 16 млн. руб., при этом число фирм-участников будет равно трем. Однако, следует учитывать, что при выборе такого варианта финансирования стоимость квадратного метра жилья повысится, что снизит социальную отдачу от реализации проекта. Поэтому оптимальным, на наш взгляд, является оптимизация по социальному эффекту, исходя из которого, доля бюджетных средств увеличится до 73,2%, а стоимость жилья снизится на 12%. Строительство молочного комплекса, выставочного зала и развлекательных комплексов являются коммерческими проектами, поэтому инвестиционные ресурсы должны выделяться по принципу максимизации бюджетного эффекта. Таким образом, региональным органам власти следует определять приоритетность софинансирования предлагаемых инвестиционных проектов исходя из социальной или бюджетной эффективности, а предлагаемая модель может являться эффективным инструментом принятия окончательных решений. Механизм смешанного финансирования обеспечивает привлечение средств частных фирм больше, чем в случае непосредственного финансирования фирмами проектов. При этом наибольшую приоритетность должны иметь проекты, связанные с модернизацией существующей инфраструктуры, которые могут полностью финансироваться из бюджета.

Таблица 1

Результаты модельных расчетов при смешанном финансировании проектов

| Проект                                                         | Общий объем необходимых средств, млн. руб. | Доля внебюджетных средств, % |                |                | Число фирм-участников* |                |
|----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|------------------------------|----------------|----------------|------------------------|----------------|
|                                                                |                                            | Ф                            | O <sub>1</sub> | O <sub>2</sub> | O <sub>1</sub>         | O <sub>2</sub> |
| ФЦП “Жилище” (обеспечение жильем молодых семей), г. Георгиевск | 389,8                                      | 38,4                         | 42,5           | 26,8           | 3                      | 1              |
| ФЦП “Жилище” (обеспечение жильем молодых семей), г. Пятигорск  | 387,4                                      | 35,2                         | 36,3           | 27,9           | 2                      | 1              |
| Региональный конгресс-центр на 2000 мест, г. Пятигорск         | 900,0                                      | 44,4                         | 61,4           | 35,2           | 4                      | 2              |
| Молочный комплекс на 1200 коров                                | 1620,0                                     | 47,5                         | 71,3           | 43,4           | 3                      | 1              |
| Спортивный комплекс, г. Георгиевск                             | 546,0                                      | 46,9                         | 76,4           | 31,2           | 3                      | 2              |
| Выставочный зал, г. Лермонтов                                  | 42,0                                       | 40,5                         | 88,4           | 28,5           | 2                      | 1              |
| Развлекательный парк, г. Кисловодск                            | 365,0                                      | 44,4                         | 81,2           | 40,1           | 2                      | 2              |
| Развлекательный комплекс, г. Кисловодск                        | 2030,0                                     | 44,3                         | 77,2           | 33,7           | 5                      | 2              |

\* – число фирм-участников при существующей системе финансирования равно 1; Ф – фактическая структура финансирования; O<sub>1</sub> – оптимизация по бюджетному эффекту; O<sub>2</sub> – оптимизация по социальному эффекту.

Проведенная оптимизация позволяет вырабатывать комплекс предложений по корректировке намеченных планов организации финансирования социально значимых проектов в Ставропольском крае. Решение по включению инвестиционного проекта в региональную инвестиционную программу должно содержать обоснование способа участия органа управления регионом в реализации проекта. Выделяются следующие основные способы участия:

- представление налоговых, льгот реципиентам. Анализ показал, что это наиболее рискованный способ участия, ибо льготы по проекту превращаются в льготы фирме и должной отдачи не дают (стимулируют потребление, но не накопление);
- прямое финансирование инвестиционного проекта за счет бюджета (редко применяемый способ высокого уровня риска в основном для проектов социальной направленности);
- представление льготных кредитов (риск зависит от условий кредитного договора и финансового состояния реципиента);
- представление гарантий коммерческим банкам за кредит реципиента (риск зависит от условий кредитного договора);
- участие органов управления регионом в уставном капитале фирмы, инициирующей проект (анализ показал, что имущественный взнос органа управления в уставный капитал реципиента – наименее рискованный и наиболее эффективный способ участия).

Таким образом, региональный эффект определяется денежными потоками, уровнем и способом участия органа управления и реализации инвестиционного проекта. Оптимизация региональной инвестиционной программы по критерию экономического эффекта и ограничениям на уровень риска наиболее адекватна целям органов управления регионом. Основными принципами ее постановки должно стать следующее:

- региональная отдача должна учитывать как изменения бюджета (прямые и косвенные), так стоимости капитала фирм, принадлежащей соответствующему органу управления;
- расчеты региональной отдачи инвестиционных проектов проводятся по нормам дисконтирования, учитывающим риск;
- социальные и экологические результаты, не нашедшие отражения в показателях экономической эффективности, учитываются в ограничениях или в целевых функциях;
- целевая функция и ограничения учитывают способ участия органа управления в реализации проекта;
- проекты включаются в программу, если участие органа управления обеспечивает их финансовую состоятельность;
- модель оптимальной инвестиционной программы региона целесообразно построить в виде экспертной системы, допускающей варианты расчетов в зависимости от совокупности инструментов регионального управления.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бочаров В.В.** Инвестиционный менеджмент // Учеб. пособие. СПб.: "Питер", 2004. 352 с.
2. **Игнатов В.Г., Бутов В.И.** Южная Россия и ее регионы. М.: МарТ, 2007. 320 с.
3. **Сухинова С. Е.** Региональная специфика инвестиционного климата. Волгоград: Волгогр. гос. ун-т, 2004. 79 с.
4. **Самогородская М. И.** Проблемы формирования региональной инвестиционной политики // Регионология. 2003. № 3. С. 206–212.
5. **Черненко О. Б.** Методика отбора инвестиционных проектов о федеральные и региональные программы // Федеративное отношение и региональная социально-экономическая политика. 2002. № 6. С. 63–69.
6. **Черняк В.З.** Управление инвестиционными проектами : учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. 351 с.



УДК 658.114.02

Новиков А.О., Бабкин А.В.

## АНАЛИЗ ПОДХОДОВ И МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В развитии современного предприятия существенную роль играет состояние и динамика его инновационного потенциала. Для определения рациональных размеров инновационного потенциала, который должно иметь эффективно функционирующее предприятие, а также для получения корректных оценок влияния инновационного потенциала предприятия на развитие национальной экономики, необходимо иметь четкое определение, во-первых, понятия инновационного потенциала, а во-вторых, его состава.

В настоящее время вопросам формирования инновационного потенциала в экономической литературе уделяется достаточно много внимания [6, 7], однако существующая информация зачастую носит отрывочный и противоречивый характер и не имеет однозначного трактования. Для оценки инновационного потенциала промышленного предприятия, первоначально следует конкретизировать в теоретическом обороте экономическую категорию “инновационный потенциал предприятия”, а затем наполнить ее конкретным функциональным содержанием для практического применения в части оценки инновационного потенциала.

С этой целью в статье авторами проводится анализ подходов и методов оценки инновационного потенциала предприятия, и рассматриваются следующие взаимосвязанные задачи:

- **произвести анализ понятия инновационного потенциала предприятия;**
- **определить сущность и структуру инновационного потенциала предприятия;**
- **проанализировать подходы и методы оценки инновационного потенциала предприятия.**

Проведем анализ понятия инновационный потенциал предприятия (ИПП), предложенного различными авторами [1–5].

Общее понятие ИПП предлагает Ахметова Н.Н., определяя ИПП как “...совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности” [1].

Более расширенное определение ИПП предлагают Сафонов Е.Н., Паламаренко Г.А., а также Ко-

робейников О.П., Трифилова А.А., Коршунов И.А., на наш взгляд, их подходы достаточно схожи.

Так, Сафонов Е.Н., Паламаренко Г.А. отмечают, что сильным в инновационном смысле считается предприятие, обладающее в полной мере научным и производственно-техническим потенциалом, включающим в себя:

- **квалифицированные научные кадры;**
- **материально-техническое обеспечение,** которое существенно влияет на уровень научно-технических решений, а также сроки создания и освоения нововведений. Включает в себя научный инструментарий, оборудование, приборы, а также уровень его новизны в технологическом смысле, наличие опытно-экспериментальной базы;
- **информационно-методическое обеспечение.** Отражает опыт исследований и разработок, существующий научно-технический задел, а также степень информации о проводимых в данных областях разработках;
- **организационное обеспечение.** Формирует направленность научно-технической деятельности, а также отвечает за организацию ее связей с другими подразделениями предприятия.

Коробейников О.П., Трифилова А.А., Коршунов И.А. отмечают, что для осуществления инновационной деятельности необходимо наличие инновационного потенциала предприятия, который характеризуется как совокупность различных ресурсов, включая [2]:

- **интеллектуальные (технологическая документация, патенты, лицензии, бизнес-планы по освоению новшеств, инновационная программа предприятия);**
- **материальные (опытно-приборная база, технологическое оборудование, ресурс площадей);**
- **финансовые (собственные, заемные, инвестиционные, федеральные, грантовые);**
- **кадровые (лидер-новатор; персонал, заинтересованный в инновациях; партнерские и личные связи сотрудников с НИИ и вузами; опыт проведения НИР и ОКР; опыт управления проектами);**
- **инфраструктурные (собственные подразделения НИОКР, отдел главного технолога, отдел маркетинга новой продукции, патентно-правовой**

отдел, информационный отдел, отдел конкурентной разведки);

– **иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности.**

Более детально к вопросу оценке ИПП подошли Косолапов О. В., Гиренко-Коцуба О.А. [3]. Их точка зрения заключается в том, что инновационный потенциал организации в общем виде включает предполагаемые или уже мобилизованные ресурсы и организационный механизм (организационная структура и т.д.) для достижения поставленной цели в области наукоемких технологических процессов, новых видов продуктов или их модификации, а также новых услуг. Это мера готовности организации выполнять поставленные инновационные задачи. Инновационная деятельность включает в себя не только инновационный процесс преобразования научного знания в новые виды продуктов, технологий и услуг, но и маркетинговые исследования рынков сбыта товаров, конкурентной среды, а также комплекс управленческих и организационно-экономических мероприятий, которые в своей совокупности приводят к инновациям.

Формированию и использованию инновационного потенциала в условиях глобальной информатизации общества и становления “информационной экономики” посвящены работы С. Дятлова, Р. Нижегородцева, С. Никитина.

ЕА. Монастырский под инновационным потенциалом понимает совокупность [4]:

1) продуктов, находящихся на разных стадиях разработки, освоения или расширения производства; 2) возможностей финансовых, технологических, научно-технических и кадровых создавать, производить и совершенствовать продукцию; 3) умений организовать разработку, производство, продажу товаров, лучших, чем у конкурентов, наиболее полно соответствующих настоящим и будущим требованиям покупателей, своевременную замену продуктов, не пользующихся спросом. Оценкой инновационного потенциала промышленного предприятия является интегральной системной характеристикой и может быть измерен, путем оценки инновационной восприимчивости, инновационной активности и конкурентоспособности.

Исследованию проблем формирования и поддержки инновационного потенциала предприятий в условиях переходной экономики посвящены работы Г.И. Жица [10] и Д.И. Кокурина. Достаточно прозрачными и полными в вопросах исследования инновационного потенциала можно считать выводы

Г.И. Жица. По его мнению, под инновационным потенциалом понимается количество экономических ресурсов, которые в каждый конкретный момент общество может использовать для своего развития. Эти ресурсы распределяются между тремя основными секторами (сегментами, направлениями) макросистемы: научно-техническим, образовательным, инвестиционным. В результате этого распределения формируются: научно-технический потенциал (сегмент или комплекс), образовательный потенциал (сегмент или комплекс), инвестиционный потенциал (сегмент или комплекс). Совокупность названных сегментов и формирует инновационный потенциал макросистемы. Таким образом, величина инновационного потенциала рассчитывается как совокупный итоговый результат деятельности трех следующих сегментов инновационного потенциала: наука – образование – инвестиции. Однако это сложение не предполагает получение необходимого результата методом прямого суммирования, а определяется как некая равнодействующая их взаимного влияния.

В выявлении сущности инновационного потенциала не менее интересен подход С.И. Кравченко и И.С. Кладченко [5]. По их мнению, углубленный анализ сущности и содержания категории “инновационный потенциал” вполне целесообразно осуществлять, опираясь на составные категории – “потенциал” и “инновация”. Так, понятие “потенциал” происходит от латинского слова “*potentia*”, которое означает силу, мощь, возможность, способность, существующую в скрытом виде и способную проявиться при определенных условиях. В специальном смысле – это степень возможного проявления какого-либо действия, какой-либо функции. Таким образом, вне привязки к конкретной сфере, потенциал можно рассматривать, как способность материи переходить от возможности к реальности, от одного состояния в другое (например, от старого к новому). При этом потенциал – это мера единства достигнутого, которое может быть использовано с определенной целью, и возможного, т.е. достижимого при определенных условиях.

Значительный вклад в разработку проблем постиндустриального общества и инновационной экономики внесли зарубежные ученые: Д. Белл, П. Друкер, Д. Кларк, Г. Менш, Р. Портер, Б. Санто, Р. Солоу, Б. Твисс, Р. Фостер, Й. Шумпетер и др.

Разнообразие подходов к определению и характеристике инновационного потенциала вполне объяснимо, так как это сложное понятие характеризуется с позиций специалистов различных экономических направлений.



Принимая во внимание вышеизложенное, категорию “инновационный потенциал” можно трактовать как способность системы к трансформации фактического порядка вещей в новое состояние с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей (субъекта-новатора, потребителя, рынка и т.п.). При этом эффективное использование инновационного потенциала делает возможным переход от скрытой возможности к явной реальности, т.е. из одного состояния в другое (а именно, от традиционного к новому). Следовательно, инновационный потенциал – это своего рода характеристика способности системы к изменению, улучшению, прогрессу.

На основе проведенного анализа подходов к характеристике инновационного потенциала

предприятия предлагается его трехуровневая структура, представленная на рис. 1[6].

Инновационный потенциал предприятия бесмысленно измерять без оценки способности его практической реализации. Ранжирование составляющих инновационного потенциала позволяет выявить критические факторы, влияющие на конечный результат. Но помимо ресурсов, необходимо наличие еще одного элемента для эффективной реализации инновационного потенциала, а именно развитой инновационной культуры. В структуре инновационного потенциала (ИП) необходимо выделить еще два важнейших элемента: бизнес-процессы и ценности.

Охарактеризовать исследуемый объект можно посредством выделения различных его видов с помощью классификации (рис. 2, табл. 1) [7].

Таблица 1

**Классификация инновационного потенциала**

| Виды потенциала                            | Характеристика класса                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| С точки зрения роста эффективности системы |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 1. Ресурсный потенциал                     | Факторный показатель, являющийся базовым для развития системы. В его основе лежит оценка следующих основных компонентов, имеющих различное функциональное назначение: материально-технические, информационные, финансовые, человеческие и другие виды ресурсов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 2. Инфраструктурный потенциал              | Связующая составляющая между ресурсным и результативным потенциалом. Выражается в способности системы на принципах коммерческой результативности привлекать ресурсы для инициирования, создания и распространения различного рода новшеств. Включает оценку ресурсов государственной поддержки для создания благоприятного инновационного климата, а также инфраструктурные ресурсы инновационной сферы (наличие и дальнейший рост инвестиционных институтов, свободных экономических зон, технопарков, бизнес инкубаторов, инновационных и информационных центров, центров трансфера технологий) |
| 3. Результативный потенциал                | Целевая функция инновационного потенциала, выражающаяся в росте новых или усовершенствованных потребительских товаров или услуг, росте числа малых инновационных предприятий и показателей их экономической эффективности, росте наполняемости бюджетов различных уровней, росте благосостояния населения региона и страны в целом                                                                                                                                                                                                                                                                |
| По уровням инновационной деятельности      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 1. Инновационный потенциал страны          | Объективные предпосылки (возможности) страны для осуществления инновационной деятельности и роста эффективности функционирования экономической системы на более качественной основе                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 2. Инновационный потенциал региона         | Способность региона для привлечения ресурсов с целью его инновационного развития. Совокупность региональных инновационных систем, объединенных единой целью (устойчивое развитие страны) и действующих в рамках государственной экономической политики и законодательства. Способствует формированию инновационного потенциала страны в целом                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 3. Отраслевой инновационный потенциал      | Способность отрасли к развитию на более качественной основе. В основе оценки лежат теория продолжительности “деловых циклов” и смены технологических укладов экономической системы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 4. Инновационный потенциал предприятия     | Способность предприятия к развитию через инновационно-инвестиционную деятельность. Оценивается с помощью выявления жизненного цикла предприятия, анализа и прогнозирования финансового состояния, анализа инновационных качеств, предполагаемой к выпуску продукции                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |



Продолжение табл. 1

| Виды потенциала                                                                    | Характеристика класса                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5. Инновационный потенциал проекта                                                 | Способность предприятия реализовать инновационную идею в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, новой или усовершенствованной услуги. Оценку можно дать с помощью показателей, характеризующих совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, информационные, научно-технические и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационного проекта             |
| По способам фактического использования ресурсов                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 1. Явный (наличный, статический)                                                   | Характеризует непосредственно те ресурсы и способы их использования, которыми обладает система в определенный промежуток времени и в определенной ситуации                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 2. Скрытый (возможный, динамический)                                               | Характеризует скрытую перспективу, заложенную в ресурсах, то есть существующие возможности                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Позволяющий отделить реальные возможности субъекта хозяйствования от перспективных |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 1. Используемый потенциал                                                          | Потенциал, который фактически используется системой для реализации поставленных целей                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 2. Неиспользуемый потенциал                                                        | Существующий в скрытом виде либо явный, но по определенным (объективным или субъективным) причинам не включенный в список конкурентных преимуществ, т.е. так называемый резерв                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 3. Желаемый потенциал                                                              | Потенциал, уровень и состав которого по выделяемым параметрам функционирования максимально приближен к оптимальному, то есть своего рода идеальный случай                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| По роли человеческого капитала в реализации идей инновационного характера          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 1. Человеко-ориентированный потенциал                                              | Потенциал объекта (системы), в структуре которого определяющую роль играет человеческий капитал, которому отдается преимущество при решении различного рода задач. Как правило, он характерен для молодых предприятий, выходящих на рынок. Ставя перед собой главную цель – закрепиться на рынке, они в максимальной степени активизируют и реализуют возможности личности (руководителя-лидера, кадрового персонала), используя при этом творческий подход к решению проблем и “демократические” методы управления                                |
| 2. Техничко-ориентированный потенциал                                              | Потенциал объекта (системы), в структуре которого преобладает материально-техническая составляющая, что подразумевает наличие и использование в качестве главного конкурентного преимущества различного рода овеществленных ресурсов (включая информацию, преобразованную и материализованную). Как правило, такой вид инновационного потенциала присущ “старожилам” рынка инноваций, которые, обладая достаточным опытом и финансовыми возможностями, сопротивляются конкуренции, прежде всего, путем активизации имеющихся материальных ресурсов |
| По критерию соответствия возможностей достижению желаемой цели                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 1. Релевантный инновационный потенциал                                             | Потенциал, возможности которого соответствуют условиям достижения желаемых целей, содержанию выполняемых функций, условиям эффективного функционирования                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 2. Нерелевантный потенциал                                                         | Потенциал, качественные и количественные характеристики которого не соответствуют условиям достижения поставленных целей, содержанию выполняемых функций, условиям эффективного функционирования. Адекватен состоянию, когда налицо несоответствие “амбиции и амуниции”                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| По уровню использования издержек производства                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 1. Максимальный реальный                                                           | При котором, максимальный инновационный продукт за счет дополнительных затрат практически не увеличивается, причем предельные издержки на его увеличение резко возрастают                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

Окончание табл. 1

| Виды потенциала | Характеристика класса                                                                                                            |
|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2. Эффективный  | При котором предельный доход от инновационной деятельности равен маржинальным издержкам при соответствующем спросе и предложении |
| 3. Оптимальный  | При котором инновационная деятельность достигается минимальными издержками                                                       |

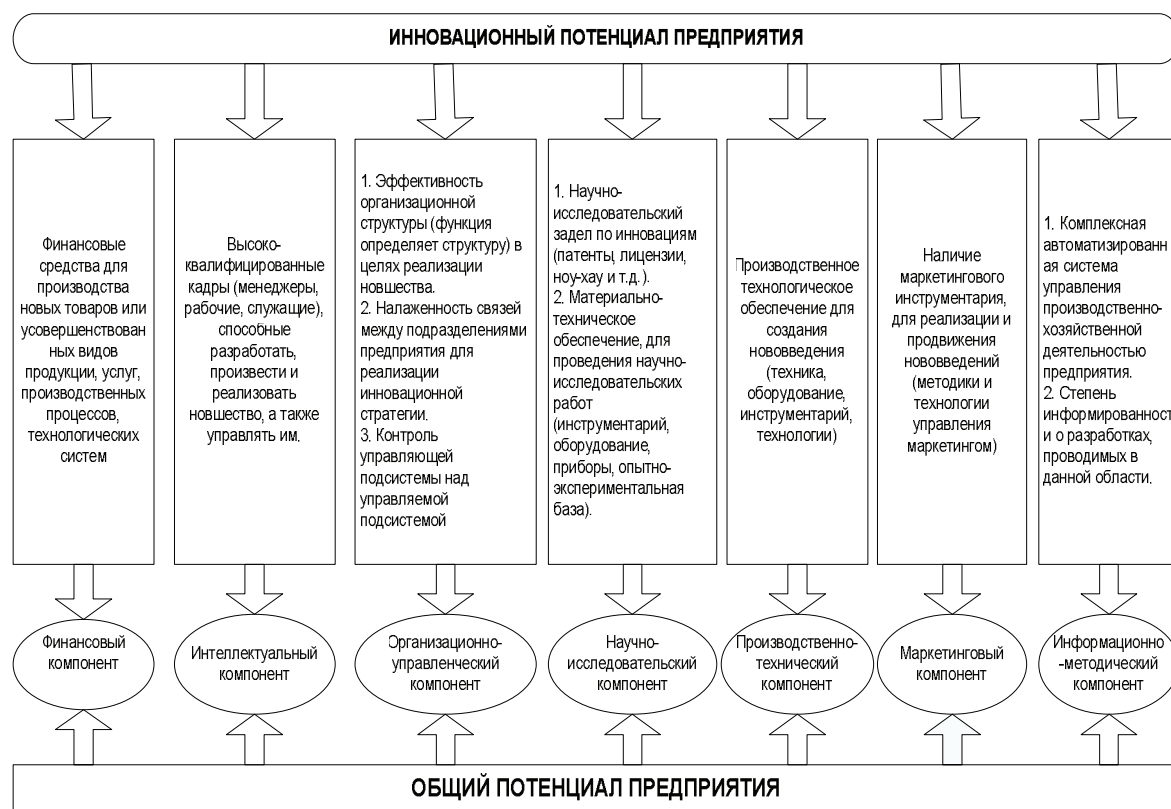


Рис. 1. Структура инновационного потенциала промышленного предприятия

Однако в отношении инновационного потенциала следует отметить, что неоднозначность и сложность данной категории затрудняет выделение независимых его видов и, таким образом, делает невозможным формирование четкой единой классификации. Авторами [7] была разработана классификация инновационного потенциала, основанная на базе существующих в экономической литературе подходов. Необходимо отметить, что полное перечисление всех возможных видов инновационного потенциала невозможно. Каждый регион или предприятие само (в зависимости от назначения и условий функционирования) вправе формировать собственную классификацию, в наибольшей степени соответствующую реальности и поставленным задачам.

Анализ отечественной и зарубежной литературы позволил выявить, что инновационный потенциал, являясь частью всех компонентов общего потенциала предприятия, таких как: финансовый, интеллектуальный, организационно-управленческий, научно-исследовательский, производственно-технический, маркетинговый и информационно-методический, обеспечивает возможности устойчивого развития предприятия, рассматривается как источник развития в моделях экономического роста.

В последнее время большое внимание уделяется вопросам оценки инновационного потенциала различных экономических систем. Сложившиеся к настоящему времени научно-методические подходы к оценке инновационного потенциала социально-экономических систем не имеют четко

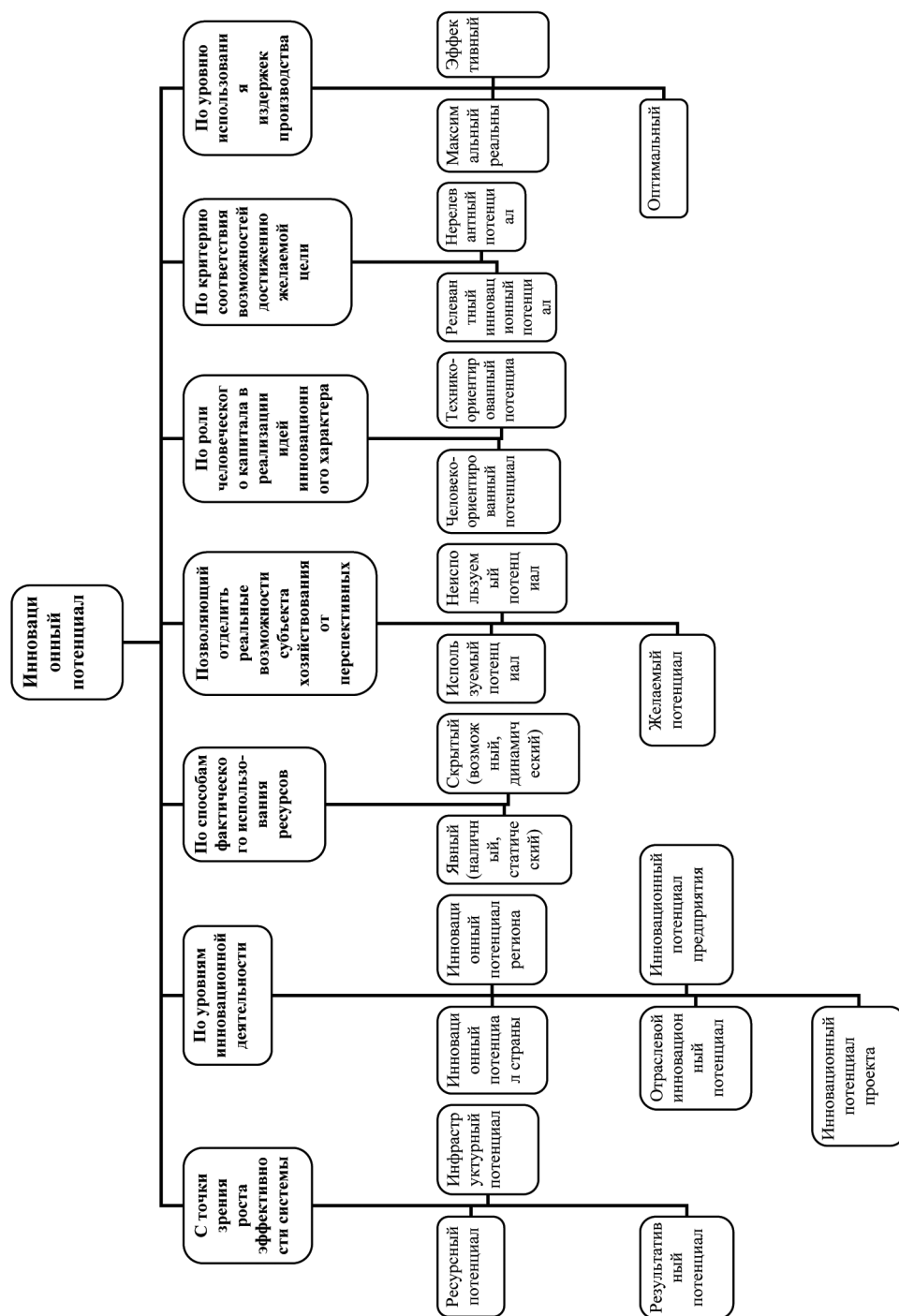


Рис. 2. Классификация инновационного потенциала



выраженной отраслевой специфики и носят обобщающий характер. В силу этого представляется очевидным наличие различных по характеру и величине оценок его параметров.

Оценка инновационного потенциала предприятия позволяет проанализировать финансовую устойчивость предприятия к инновационному развитию. Определение типа инновационного потенциала позволяет определить правильность выбранного направления инновационного развития с позиций сегодняшнего и будущего финансового состояния предприятия и сформировать стратегию инновационного развития и коммерциализации новых технологий.

Можно выделить подходы к оценке инновационного потенциала предприятия: прогностический, диагностический и сравнительный [5].

*Прогностический подход* предполагает формирование концептуальной модели инновационного потенциала предприятия, которая включает поэлементные модели научно-информационной, материально-технической, кадровой и финансовой составляющих. Для оценки состояния необходимо сопоставить концептуальную модель с фактическим состоянием анализируемого объекта, двигаясь от фактического состояния к концептуальной модели.

*Диагностический подход*, как правило, является первой стадией разработки проектов совершенствования управления инновационным потенциалом и позволяет сопоставить и выбрать эффективные решения его развития, выявить причину сбоев в управлении и условия их устранения.

При диагностическом подходе качественной оценке способствуют следующие условия:

– информация о значениях диагностических параметров инновационного потенциала должна быть достоверной;

– необходимо знать взаимосвязь диагностических параметров с целью возможности оценки состояния всего объекта.

*Сравнительный подход* имеет большое значение при оценке инновационного потенциала на сопоставимых предприятиях. Для правильного сравнения необходимо добиться сопоставимости показателей. Однако здесь есть ряд существенных трудностей. Повысить сопоставимость можно заменой абсолютных величин относительными, приведением данных к одинаковой оценке, одинаковому объему производства, устранением случайных влияний, более широким использованием средних величин и другими способами. Однако методики доведения показателей до полной сопоставимости не существует, в том числе и потому, что ряд параметров инновационного потенциала предприятия может носить только качественный характер.

Поэтому, для того чтобы оценка при сравнительном подходе носила объективный характер, необходимо использовать два пути:

– **сравнивать однотипные элементы**, подразделения, процессы, функции, посредством которых осуществляется управление инновационным потенциалом предприятия;

– **использовать экономико-математические методы**.

Рассмотренные подходы к оценке инновационного потенциала предприятия не обособлены друг от друга, находятся в неразрывной взаимосвязи и дополняют друг друга при определенных условиях.

Проанализировав литературу, посвященную оценке инновационного потенциала [8–18], попытались сгруппировать методы оценки инновационного потенциала предприятия (рис. 3 и табл. 2).

Таблица 2

Анализ методов оценки инновационного потенциала предприятия

| Источники                                                                                         | Описание метода                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трифилова А.А. Анализ инновационного потенциала предприятия // Инновации, № 6, 2003. С. 67–72 [8] | В статье рассматривается финансовый аспект инновационного потенциала организации. Автор анализирует финансовую устойчивость и способность организации к проведению инновационной деятельности.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Горбунов В.Л., Матвеев П.Г. Методика оценки инновационного потенциала предприятия [9]             | Предлагается проводить оценку состояния предприятия по целому ряду критериев, характеризующих его инновационный потенциал. Для автоматизации расчетов по выбранным критериям, проектируется база данных, которая по каждому разделу формирует интегральную оценку, которая получается как результат вычисления рейтинговых оценок специальных индикаторов по каждому разделу. По каждой из характеристик автоматически вычисляется интегральная оценка, которая формируется как средняя оценка по все разделам. В каждой характеристике эксперту показывается вычисленная оценка по изложенному алгоритму. |

Продолжение табл. 2

| Источники                                                                                                                                                                                                                                                                 | Описание метода                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Жиц Г.И. Методология управления формированием и эффективным использованием инновационного потенциала экономических систем Дис. д-ра экон. наук, Саратов, 2001</p> <p>Жиц Г. И. Инновационный потенциал высшей школы: параметры / СГТУ. -Саратов, 2001. 178 с. [10]</p> | <p>Первый подход, общепринятый, определяет инновационный потенциал как совокупность ресурсов, которые предназначены для использования в инновационной деятельности, или, иначе говоря, представляет количественную характеристику ресурсного обеспечения инновационной деятельности. Величина инновационного потенциала организации при его традиционной трактовке описывается формулой следующего вида.</p> $IP = \sum_{i=1}^n R_i$ <p>Можно трансформировать предыдущую формулу следующим образом:</p> $IP = \sum_{i=1}^n A_{cft} + \sum_{j=1}^m CC_j + \sum_{k=1}^K WS_k$ <p>Второй подход. Инновационный потенциал трактуется, как способность системы обеспечить достижение желаемого результата, то есть, прежде всего, как качественная категория. Инновационный потенциал можно получить, рассчитав следующие показатели: инновационной восприимчивости, масштабы производства новой продукции, величина востребованности произведенных новшеств и соответствие производимых новшеств мировому уровню. Полученные, таким образом, коэффициенты позволяют оценить размеры инновационного потенциала системы. Величина инновационного потенциала, оцениваемая по указанным параметрам, в свою очередь, представляет коэффициент, величина которого изменяется в пределах 0 – 1:</p> $P_i^s = \frac{R_i}{R_o} \times \frac{N_i}{N_o} \times \frac{N_{ir}}{N_i} \times \frac{N_{ii}}{N_{ir}} = \frac{R_i}{R_o} \times \frac{N_{ii}}{N_o}$ <p>Таким образом, размер инновационного потенциала системы, представляет относительный показатель, который определяется как произведение доли новых ресурсов, на долю новшеств, экспортируемых за рубеж. Поскольку данный показатель в идеале равен единице, можно сформулировать главное требование к его параметрам, которое описывается выражением следующего вида:</p> $P_i^s = \lim \frac{R_i}{R_o} \times \frac{N_{ii}}{N_o} = 1$ |
| <p>Харин А.А., Коленский И.Л. Управление инновациями (под ред. Ю.В. Шленова). М.: Высшая школа, 2003. 252 с [11].</p>                                                                                                                                                     | <p>В книге инновационный потенциал предприятия определяется, как мера его готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели или программы инновационных стратегических изменений. Инновационные возможности предприятия исследуются по ряду факторов, каждый из которых оценивается по 10-балльной шкале.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <p>Анисимов Ю.П., Пешкова И.В., Солнцева Е.В. Методика оценки инновационной деятельности предприятия. // Инновации. 2006. № 11 [12].</p>                                                                                                                                  | <p>При анализе каждой составляющей инновационного потенциала рассматриваются различные параметры оценки, определяется их значение и важность для предприятия. Общий показатель составляющей инновационного потенциала рассчитывается путем суммы произведений важности параметра на его значение. Интегральный показатель инновационного потенциала для предприятия определяется по формуле:</p> $I_i = I_{fi} * K_{f_i} + I_{n-ti} * K_{n-t_i} + I_{ifi} * K_{if_i} + I_{iki} * K_{ik_i}, \quad I_i \in [0;1],$ $K_{f_i} + K_{n-t_i} + K_{if_i} + K_{ik_i} = 1$                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <p>Зинченко В.И., Губин Е.П., Монастырный Е.А., Пушкаренко А.Б., Тюльков Г.И. Принципы разработки и применения методики комплексной оценки инновационного потенциала промышленного предприятия // Инновации. 2005. № 5 [4].</p>                                           | <p>Метод имеет нижеприведенную структуру:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Тест-анкета. Оценка видения первого руководителя стратегии развития предприятия.</li> <li>2. Функциональные разделы: <ul style="list-style-type: none"> <li>- готовность предприятия создавать конкурентоспособную продукцию, рынок инновационной продукции предприятия,</li> <li>- менеджмент инновационного производства,</li> <li>- готовность персонала предприятия к инновационной деятельности,</li> <li>- экономические показатели инновационной деятельности предприятия.</li> </ul> </li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |



| Источники                                                                                                                                                                                 | Описание метода                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                           | <p>3. Интегральные оценки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- инновационная восприимчивость,</li> <li>- инновационная активность,</li> <li>- конкурентоспособность.</li> </ul> <p>4. Итоговая оценка. Области преимуществ и зоны рисков.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Косолапов О.В., Гиренко-Коцуба О.А. Инновационный потенциал в оценке конкурентоспособности предприятий [3].                                                                               | Количественно, инновационный потенциал предлагается оценивать, используя систему базовых показателей.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Маслова И.Ю. Управление инновационными процессами на предприятиях машиностроения, Нижний Новгород - 2007 [13].                                                                            | <p>Метод комплексной оценки инновационного потенциала промышленного предприятия включает в себя:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- индикаторы оценки состояния инновационных процессов</li> <li>- оценки по индикатору</li> <li>- профиль зрелости</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Евстигнеев А.Н. Аналитическая информационная система оценки потенциала технического вуза на основе нейросетевых технологий (на примере АлтГТУ имени И.И. Ползунова), Барнаул – 2006 [14]. | <p>Инновационный потенциал оценивается аналитическими формулами и методами, основанными на искусственных нейронных сетях (индуктивное представление знаний). Под нейросетью понимается сложная вектор-функция:</p> $F^p(a, x) = \sum_{i=0}^{m_{k+1}} (a_{i,k+1}^{k+1} \cdot f_{i,k}^k(a^k, f^{k-1}(\dots, f^2(a^2, f^1(a^1, x)))))$ <p>В общем случае модель оценки инновационного потенциала организации можно представить в виде следующей формулы:</p> $R = F_1(N_{11}(N_{111}(x_{1111} \dots x_{1115}, F_{1114}(x_{11141}, x_{11142})), N_{112}(x_{1121} \dots x_{1126}, N_{113}(x_{1131} \dots x_{1134}, F_{1132}(x_{11321}, x_{11322})), x_{114}), N_{12}(x_{121} \dots x_{1216}, F_{125}(x_{1251}, x_{1252})), F_{13}(N_{131}(x_{1311} \dots x_{13110}, F_{132}(x_{1321}, x_{132\_11})), x_{14}),$ <p>где R – результат оценки, x – исходные показатели, F() – функция формализованной зависимости, N() – нейросетевая функция.</p> |
| Зацман И.М. Полидоменные модели в системах оценки инновационного потенциала и результативности научных исследований // ИПИ РАН, Москва [15].                                              | Инновационный потенциал можно оценить, используя модели интеллектуальных автоматизированных систем (полидоменные модели). Полидоменные модели, включают лексико-семантический, информационный, алгоритмический, математический, биоинформационный, геоинформационный и другие компоненты.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Беляева Е. С. Совершенствование управления инновационной деятельностью промышленного предприятия на основе оценки инновационного потенциала, Барнаул – 2007 [16].                         | Сущность оценки инновационного потенциала заключается в создании предпосылок и условий эффективного управления инновационной деятельностью. Автор, считает более рационально применять относительные показатели, расчет которых легко произвести по доступному как для внутренних, так и для внешних аналитиков кругу параметров.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Макаренко О. В., Формирование инновационного потенциала промышленного предприятия на принципах бенчмаркинга, Новосибирск, 2006 [6].                                                       | Автором предложено использовать бенчмаркинг для оценки инновационного потенциала предприятия. Первые два этапа использования бенчмаркинга для формирования инновационного потенциала представляют собой его оценку. Разработанная методика комплексной оценки инновационного потенциала как этапа бенчмаркингового процесса объединяет пять взаимосвязанных аспектов: 1) систематизация и группировка показателей оценки по структурным компонентам ИП; 3) сравнительный анализ показателей; 4) компонентов структуры ИП; 5) интегральная оценка инновационного потенциала предприятия.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

Окончание табл. 2

| Источники                                                                                                                                                                                       | Описание метода                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Панчева Л. А. Формирование эффективной системы управления инновационным потенциалом промышленного предприятия на принципах инвестиционно-производственного менеджмента, Орел. 2006 [17].</p> | <p>На основе существующих моделей анализа и оценки эффективности разработана экономико-математическая модель оценки инновационного потенциала предприятия.</p> <p>Основные положения данной методики представляют последовательность следующих друг за другом восьми этапов.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. На основе анализа устанавливаются индикаторы оценки ИП.</li> <li>2. Определяется группа экспертов.</li> <li>3. На основании анкет с оценками экспертов рассчитывается результирующий рейтинг ИП путем алгебраического суммирования значений оценок индикаторов по формуле:</li> </ol> $R_{\text{ИП}} = \sum_{i=1}^n X_i$ <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Ранжирование рейтинга ИП предприятий.</li> <li>5. Результаты экспертных оценок обрабатываются с помощью экономико-математической модели ранговой корреляции.</li> <li>6. Выявление групп индикаторов, имеющих наибольший удельный вес в общем рейтинге ИП.</li> <li>7. Определяется уровень инновационного потенциала предприятий относительно максимального его значения.</li> <li>8. Рассчитывается степень равномерности развития ИП. Степень равномерности находится по формуле:</li> </ol> $K_p = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n  (K_i - K_{\text{инт}}) }{n}$ <p>Анализ формулы показывает, что степень равномерности имеет размерность от 0,5 до 1. Интегральный уровень может быть рассчитан по формуле:</p> $K_{\text{инт}} = \frac{\sum_{i=1}^n k_i}{n}$ <p>где <math>K_i</math> – уровень составляющих ИП; <math>K_{\text{инт}}</math> – уровень интегрального показателя; <math>n</math> – количество составляющих, используемых в оценке.</p> |
| <p>Алексеев А.Г. Оценка потенциала инновационного развития промышленного предприятия, СПб. 2008 [18].</p>                                                                                       | <p>Предложена комплексная оценка потенциала инновационного развития промышленного предприятия:</p> $K_{\text{и.п.}} = \sum_{i=1}^n k_i Y_i$ <p>Комплексный показатель инновационного потенциала предприятия:</p> $K_{\text{э.п.}} = k_1(m_1X_1 + m_2X_2 + m_3X_3 + m_4X_4) + k_2(m_5X_5 + m_6X_6 + m_7X_7 + m_8X_8 + m_9X_9) + k_3(m_{10}X_{10} + m_{11}X_{11} + m_{12}X_{12} + m_{13}X_{13} + m_{14}X_{14}) + k_4(m_{15}X_{15} + m_{16}X_{16} + m_{17}X_{17}) + k_5(m_{18}X_{18} + m_{19}X_{19} + m_{20}X_{20}).$                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

Сравнительный анализ методов и результатов их применения показал, что в большинстве работ инновационный потенциал предприятия оценивается как интегральный показатель. Расчёт интегрального показателя позволяет анализировать и сравнивать с другими предприятиями, но присутствуют и методологические упущения, вызывающие недостаточную достоверность по-

лученных результатов. Во многих методиках при определении инновационных параметров экономического развития применяются экспертные балльные оценки учитываемых факторов. Однако данные оценки являются субъективными и обычно сглаживают или “сжимают” реальный разброс характеристик. Поэтому, должны использоваться статистические и количественные характеристики.

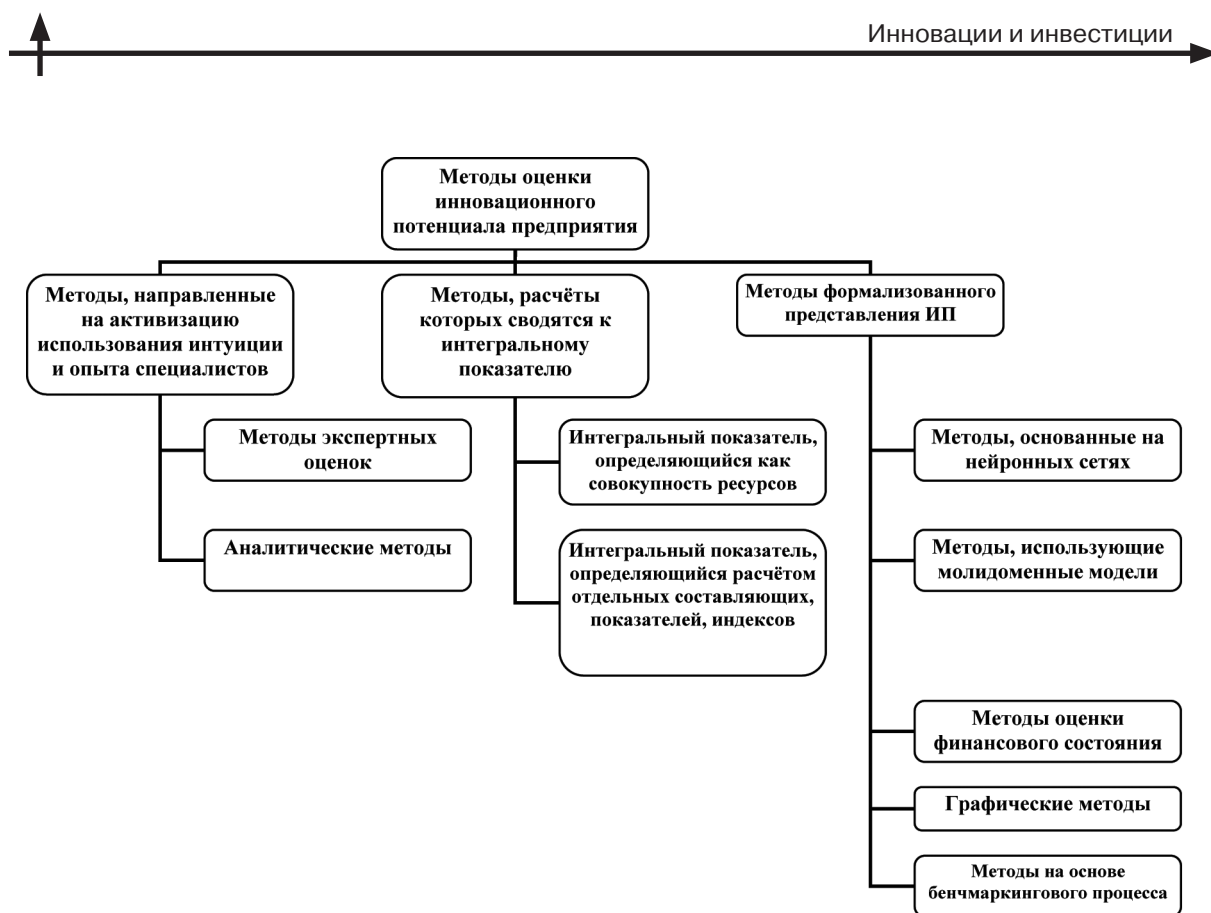


Рис. 3. Методы оценки инновационного потенциала предприятия

Значительные недостатки также имеют широко применяемые методы свода частных показателей в интегральный показатель - методы “суммы баллов” и “суммы ранговых мест”. Особенно сомнительным представляется сочетание таких методов оценки с применением различных весовых коэффициентов значимости частных показателей (или весовых баллов). Определение величин весовых коэффициентов значимости опять-таки производится экспертным путем, дополняя субъективную балльную оценку показателей не менее субъективной оценкой их значимости.

В заключение хотелось бы отметить, что проведенный анализ методов оценки иннова-

ционного потенциала показал, что нет единой методики, существуют различные подходы. Отсутствует также научное обоснование необходимого и достаточного числа и состава показателей, оценивающих инновационный потенциал. Расчет и анализ показателей в отечественной практике ограничен как недостатком соответствующей информации, так и отсутствием собственно методики их расчета в разрезе основных составляющих инновационного потенциала. Представляется, что данным вопросам в условиях формирования глобального инновационного общества необходимо уделять больше внимания.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Ахметова Н. Н.** Один из подходов к определению сущности элементов инновационно-инвестиционной модели (<http://www.anrb.ru/isei/cf2002/c504.htm>).
2. **Коробейников О.П., Трифилова А.А., Коршунов И.А.** Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 3.
3. **Косолапов О.В., Гиренко-Коцуба О.А.** Инновационный потенциал в оценке конкурентоспособности

предприятий // Урало-Сибирская научно-практическая конференция.

4. Принципы разработки и применения методики комплексной оценки инновационного потенциала промышленного предприятия / В.И. Зинченко, Е.П. Губин, Е.А. Монастырный, А.Б. Пушкаренко, Г.И. Тюльков // Инновации. 2005. № 5.

5. **Кравченко С.И., Кладченко И.С.** Исследование сущности инновационного потенциала // Научные труды Донецкого национального технического университета.

Серия: экономическая. Вып. 68. Донецк, ДонНТУ, 2003. С. 88–96.

6. **Макаренко О.В.** Формирование инновационного потенциала промышленного предприятия на принципах бенчмаркинга // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Новосибирск, 2006.

7. **Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития: монография** / В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий, Л.В. Минько, В.П. Таров, Л.Н. Чайникова, О.И. Летунова. М.: “Издательство Машиностроение-1”, 2007.

8. **Трифилова А.А.** Анализ инновационного потенциала предприятия // *Инновации*, № 6, 2003. С. 67–72.

9. **Горбунов В.Л., Матвеев П.Г.** Методика оценки инновационного потенциала предприятия.

10. **Жиц Г.И.** Инновационный потенциал высшей школы: параметры / СГТУ. Саратов, 2001. 178 с.

11. **Харин А.А., Коленский И.Л.** Управление инновациями // Под ред. Ю.В. Шленова. М.: Высшая школа, 2003. 252 с.

12. **Анисимов Ю.П., Пешкова И.В., Солнцева Е.В.** Методика оценки инновационной деятельности предприятия. // *Инновации*. 2006. № 11

13. **Маслова И.Ю.** Управление инновационными процессами на предприятиях машиностроения // Ав-

тореферат дис-ции на соискание ученой степени к.э.н. Нижний Новгород 2007. С. 24.

14. **Евстигнеев А.Н.** Аналитическая информационная система оценки потенциала технического вуза на основе нейросетевых технологий (на примере АлтГТУ имени И.И. Ползунова) // Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.т.н. Барнаул. 2006. С. 23.

15. **Зацман И.М.** Полидоменные модели в системах оценки инновационного потенциала и результативности научных исследований // ИПИ РАН, Москва.

16. **Беляева Е. С.** Совершенствование управления инновационной деятельностью промышленного предприятия на основе оценки инновационного потенциала // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук Барнаул. 2007. С. 24.

17. **Панчева Л.А.** Формирование эффективной системы управления инновационным потенциалом промышленного предприятия на принципах инвестиционно-производственного менеджмента / Автореферат диссертации на соискание ученой степени, к.э.н. Орел. 2006. С. 19.

18. **Алексеев А.Г.** Оценка потенциала инновационного развития промышленного предприятия / Автореферат диссертации на соискание ученой степени, к.э.н. СПб. 2008. С. 17.

УДК 330.341.1:332.122

*Понамаренко С.А.*

## ИНДИКАТОРЫ И ЭЛАСТИЧНОСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНАХ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Индикаторами являются основные показатели формирования, функционирования и развития любой экономической системы: на макро-, мезо-, микро- и мини-уровнях. Их архитектура определяется спецификой различных систем с учётом целей развития и взаимосвязей между ними.

Индикативное управление осуществляется на основе соответствующей совокупности функций: направляющего анализа, оценки и диагностики; прогнозирования и планирования; организирования и регулирования; мониторинга и мотивации по основным характеристикам воспроизводственного развития (размерам и структуре, ресурсам и издержкам, результатам и эффективности) с учётом инструментария нормирования, контрактации, бюджетирования, инжиниринга и инвестиционного проектирования с целью повышения эффек-

тивности, устойчивости и надёжности функционирования экономических систем.

Для этого должна быть сформирована соответствующая система базовых индикаторов инновационной деятельности, которыми являются, во-первых, ресурсы (в рамках институционального обеспечения, численности персонала и подготовки научных кадров, а также характеристик интенсивности), во-вторых, итоги и результативность, в-третьих, эффективность использования ресурсного потенциала, то есть, производительность общественного труда.

Индикатор “институционального обеспечения инновационной деятельности” федеральных округов и субъектов Федерации определяется совокупностью показателей, отражающих численность и соотношение организаций, выполнявших исследования и разработки, ведущих подготовку



научных кадров через аспирантуру и докторантуру, осуществляющих инновационно-внедренческую деятельность.

Индикатор “трудовых ресурсов, занятых исследованиями и разработками” в региональной экономике включает систему характеристик численности и структуры занятых, а также подготовки научных кадров через аспирантуру и докторантуру (прием, численность, выпуск всего, в том числе с защитой диссертаций), осуществляющих инновационный поиск в процессе получения соответствующих учёных степеней.

Индикатор “материальных ресурсов инновационной деятельности” аргументируется совокупностью показателей, свидетельствующих об объёмах, основных элементов и структуре внутренних затрат на исследования и разработки по видам издержек (включая условно-постоянные и условно-переменные) и работ, капитальных вложений на воспроизводство материально-технической базы, размеры технологических издержек, их соотношения с внутренними затратами.

Индикатор “результативности инновационной деятельности” определяется совокупностью показателей, включающих количество поданных заявок и выданных патентов, созданных и использованных передовых производственных технологий, объём инновационной продукции, а также разнообразные расчётные характеристики, с позиций соотношения патентов и заявок, инновационной продукции на 1 рубль соответствующих затрат, ее доли в валовом региональном продукте.

Индикатор “эффективности инновационной деятельности” формируется системой характеристик, обеспечивающих оценку и использование, с одной стороны, имеющихся объективных инновационных возможностей, с другой стороны, инновационно-экономических ресурсов (формирующихся в рамках инновационной составляющей, капитальных вложений, основных фондов и населения, занятого в экономике) с учётом их взаимосвязи с валовым региональным продуктом.

В конечном итоге, индикативная оценка инновационной деятельности региональных экономических систем осуществляется на основе анализа 67 конкретных показателей, последовательно характеризующих индикаторы институционального обеспечения, наличия трудовых и материальных ресурсов, полученных итогов и оценки эффективности функционирования инновационной сферы [1, 2].

На первом этапе изучается система институционального обеспечения с позиций числа органи-

заций, выполнявших исследования и разработки, ведущих подготовку аспирантов и докторантов, осуществляющих инновационно-активную деятельность, а также выявляются соответствующие закономерности динамических трансформаций.

Сущность второго этапа заключается в исследовании численности и структуры персонала (в том числе, исследователей, с учётом их остепенённости), функционирования системы подготовки научных кадров, осуществляется моделирование временных тенденций изучаемых показателей, с прогнозом на ближайшую перспективу.

Логика третьего этапа определяется измерением и моделированием интенсивности инновационной деятельности с позиций объёмов и структуры внутренних затрат (по видам затрат, начиная от оплаты труда с отчислениями, и заканчивая прочими текущими расходами, а также работ – фундаментальные и прикладные исследования, разработки).

На четвёртом этапе исследования выявляются закономерности динамических трансформаций итогов инновационной деятельности, включающих подачу заявок и итоговую выдачу патентов, число созданных и использованных передовых производственных технологий, объёмы инновационных товаров (работ, услуг), характеристики результативности.

Идеология пятого этапа расчётов заключается в интегральной сопоставимой оценке, как инновационных возможностей регионов (определяемых характеристиками институционального обеспечения, трудовых и материальных ресурсов), так и инновационных итогов (включающих подачу патентных заявок и выдачу охранных документов на изобретения и полезные модели, передовые производственные технологии и полученную инновационную продукцию), с учётом значимости исследуемых конкретных показателей. Исходя из этих расчётов, осуществляется оценка эластичности, то есть, восприимчивости, инновационной деятельности.

Соответственно, на шестом этапе выявляются зависимости валового регионального продукта (в динамике – по Северо-Западному федеральному округу; в статике за 2006 г. – по регионам СЗФО) от инновационной составляющей, инвестиций в основной капитал и занятых в экономике, с исследованием значимости и взаимозаменяемости каждого из анализируемых факторов.

На основе проведенного корреляционно-регрессионного анализа, в рамках седьмого этапа, осуществляется расчёт нормативного валового



регионального продукта, возможного при конкретных факторах воспроизводства и прочих равных условиях. Сопоставление фактических и расчётных характеристик ВРП даёт возможность провести оценку использования имеющихся объективных возможностей в соизмеримом выражении, то есть, производительности общественного труда.

Имеющиеся по Северо-Западному федеральному округу данные позволяют, в рамках ситуационно-трансформационного анализа за 1997–2006 гг., выявить ряд специфических, подтверждённых материалами соответствующего корреляционно-регрессионного моделирования, закономерностей развития региональной инновационной деятельности.

Во-первых, динамизм конкретных показателей институционального обеспечения характеризуется криволинейными функциями, в рамках которых наблюдаются различные тенденции. Число организаций, выполнявших исследования и разработки, после определённой колеблемости в дефолтовом и в постдефолтовом годах, в последнее время последовательно снижается.

Наряду с этим, число организаций, ведущих подготовку аспирантов и докторантов, в последние годы существенно увеличилось. При этом, количество инновационно-активных организаций изменяется по вогнутой модели с существенным приростом, начиная с 2004 г.

Во-вторых, численность персонала, как в целом, так и исследователей по Северо-Западному федеральному округу, после резкого снижения в дефолтовые и постдефолтовые годы, в дальнейшем продолжала сокращаться.

В-третьих, позитивная динамика наблюдается: по выпуску аспирантов и докторантов, с итоговой защитой диссертаций; количеству использованных передовых технологий; поданным заявкам и выданным патентам на изобретения; объёмам сопоставимых, в оценке по 2006г., затрат (на технологические инновации) и соответствующей продукции; сопоставимым внутренним текущим затратам на исследования и разработки (включая соответствующие основные структурные элементы, в том числе, оплату труда с социальными отчислениями и инвестиции в основной капитал).

В конечном итоге, в-четвёртых, судя по одной из интегральных характеристик уровня инновационной деятельности, удельный вес объёмов инновационной продукции в валовом региональном продукте (то есть, валовой добавленной стоимости в текущих ценах), значительно колеблется по годам анализируемой динамики.

Судя по расчётам в сопоставимых оценках, в 1997 г. он составлял 7,08%, в 1998–1999 гг. упал до 2,61–2,31%, в рамках постдефолтовых возможностей увеличился до 4,07% в 2001 г., при некотором последующем снижении с определённым ростом в конце анализируемого ряда (на уровне 3,11% в 2006 г.).

В-пятых, в рамках расчётов прогнозных характеристик, исходя из экстраполяции на основе корреляционно-регрессионного моделирования, в ближайшей перспективе возможен рост практически всех показателей инновационной деятельности, особенно с позиций выпуска научных кадров с защитой диссертаций, созданных и использованных передовых производственных технологий, подачи заявок и выдачи патентов, объёмов инновационной продукции.

Как показывает исследование, существенные различия конкретных показателей инновационной деятельности наблюдаются по регионам Северо-Западного федерального округа. Как правило, они выше всего по Санкт-Петербургу, а также по некоторым позициям (например, использованным технологиям) – в Вологодской области. При этом самые низкие характеристики свойственны Псковской области, а также Новгородской и республике Коми.

Вместе с тем, разнообразные и разнокачественные показатели (число организаций и передовых производственных технологий, численность персонала и выпуска исследователей с учёными степенями, количество заявок и патентов, объёмы затрат и инновационной продукции) не сравнимы между собой, что затрудняет сопоставимую оценку инновационных возможностей (ресурсов) и итогов (результатов).

Для решения этой проблемы разработана и реализована методика, включающая балльную оценку показателей, обоснование коэффициентов их весомости, интегральную оценку инновационных ресурсов и итогов, с расчётом характеристик использования имеющихся объективных возможностей, как в динамике по тому или иному объекту, так и в статике – за последний год по регионам Северо-Западного федерального округа.

При этом, по стоимостным характеристикам, несоизмеримым в динамике вследствие влияния ценового фактора, осуществляется корректировка (с учётом инфляционных характеристик) внутренних затрат на исследования и разработки, расходов на технологические инновации, объёмов инновационной продукции.



В итоге, сопоставимая расчётная стоимость инновационной продукции (в оценке по последнему, в анализируемой динамике, году) в целом по Северо-Западному федеральному округу составила в 1997 г. 89789 млн. руб. (при фактическом объёме 14562 млн. руб.). В дефолтовом 1998г. она снизилась до 31679 млн. руб., с дальнейшим повышением, особенно в 2001г. (60960 млн. руб.), с последующим снижением, включая 2005г., с тенденцией роста с 2006г. (67415 млн. руб.).

Балльная оценка конкретных социально-экономических характеристик рассчитывается посредством сопоставления каждого из 67 показателей с их средними уровнями: в динамике – со среднегодовыми, в статике – со средними за последний 2006 г., в расчёте на один регион СЗФО.

Применительно к сопоставимым объёмам инновационной продукции по СЗФО, при средней характеристике за 1997–2006 гг. на уровне 49475 млн. руб., соответствующие оценки в динамике колеблются от 181,5 баллов в 1997 г. до 64 в 1998 г., 108,3–123,2 в 2000–2001гг. и 136,3 баллов в 2006 г.

С учётом рассчитанных частных баллов конкретных социально-экономических показателей и соответствующих коэффициентов весомости (детерминации), определяются интегральные характеристики инновационных возможностей и результатов.

По Северо-Западному федеральному округу динамика (за 1997–2006 гг.) рассчитанных средних баллов описывается криволинейной функцией, судя по которой, после относительно низких характеристик в 1998–1999 гг. (84,2–91 балла по инновационным возможностям и 63–72,1 баллов по соответствующим результатам), в дальнейшем, на фоне определённой колеблемости, эти характеристики возрастают до 117,2 и 149 баллов в 2006г.

Отношение балльных оценок инновационных итогов к возможностям характеризует эластичность инновационной деятельности (в динамике по одному объекту, или в статике по их совокупности), которая свидетельствует о том, на сколько процентов возрастают результаты, при увеличении имеющегося инновационного потенциала на один процент.

Судя по расчётам, проведенным в целом по СЗФО, в 1998 г. уровень использования имеющихся инновационных возможностей характеризовался коэффициентом эластичности на уровне 0,748%, в 1999–2000 гг. также наблюдается инфраэластичность, ибо соответствующий коэффициент меньше единицы. В дальнейшем, в 2001 г., 2003 г.

и 2005–2006 гг. наблюдается ультраэластичность, ибо, в расчёте на 1% инновационного потенциала, инновационные результаты составляли, соответственно, 1,169%, 1,011% и 1,008–1,271%.

Вместе с тем, итоги функционирования (с позиций объёмов валового регионального продукта) и результативность национальной экономики определяется не только инновационными возможностями, но также экономическими ресурсами, к которым, прежде всего, относятся занятые в экономике и инвестиции в основной капитал, динамика которых характеризуется определёнными тенденциями. Судя по индексам физического объёма, ВРП за 1997–2006 гг. увеличился в 1,71 раза.

Численность занятых в экономике, после некоторого снижения в дефолтовом 1998г. (6373 тыс. чел.), в дальнейшем увеличивается до 6714–6801 тыс. чел. в 2004–2006 гг., в итоге за анализируемый период – на 4,9%. Сопоставимые, в оценке по 2006г., инвестиции в основной капитал характеризуются аналогичной закономерностью развития, при существенно больших темпах роста, в 3,4 раза, прежде всего, за счёт Санкт-Петербурга.

Как показали расчёты по Северо-Западному федеральному округу за 1997–2006 гг., по мере трансформаций воспроизводственных факторов (инвестиционных возможностей, занятости в экономике и вложений в основной капитал), по существу, аналогично изменяются объёмы сопоставимого, в оценке по 2006 г., ВРП: после некоторого снижения в 1998г., далее наблюдается их непрерывное и значительное увеличение.

Исходя из балльных характеристик инновационных возможностей, занятых в экономике и инвестиций в основной капитал и рассчитанных коэффициентов весомости, можно определить расчетные параметры валового регионального продукта, которые опосредуются исследуемыми факторами, при прочих равных условиях, характеризуя воспроизводственные возможности территориальной экономики.

Расчёты показали, что в 1997 г. объективный потенциал регионов СЗФО составлял 78,5 балла (в сопоставимом стоимостном выражении, в оценке по 2006г., 1267117 млн. руб.). После существенного снижения в дефолтовом 1998г. (1182429 млн. руб. или 73,2 балла), в дальнейшем наблюдается непрерывное увеличение анализируемого показателя – до 2045181 млн. руб. (126,7 балла) в 2006 г. Таким образом, воспроизводственные возможности Северо-Западного федерального округа за 1997–2006гг. возросли в 1,61 раза, при среднегодовом приросте на уровне 129677 млн. руб.

Аналогичные расчёты выполнены по регионам СЗФО за 2006г. Исследование показало наличие огромной асимметрии между регионами, как по частным характеристикам инновационной деятельности, так и интегральным, в том числе, по балльной оценке, к средне-региональным данным по РФ, объективных возможностей (от 11,2 балла по Псковской области до 729,7 баллов по Санкт-Петербургу, с полярной разницей, составляющей 65,2 раза); соответствующих итогов (по этим же субъектам Федерации от 11,4 балла до 503,3 балла, то есть, разница превышает 44,1 раза). При этом, эластичность инновационной деятельности варьирует от 1,855% по Вологодской до 0,546% по республике Коми.

В настоящее время оценка эффективности экономической деятельности (по регионам и субъектам хозяйствования) осуществляется на основе одного или нескольких частных показателей, прежде всего, производительности живого труда. Кроме того, анализируются уровни фондоотдачи (использования материально-технической базы), инвестицеотдачи (с позиций производительности капитальных вложений) и другие.

Однако, при построении этих показателей нарушен принцип адекватности, так как в каждой из приведенных характеристик целое, в числителе, являющееся результатом экономической деятельности, делится на частное, один из факторов их совокупности, хотя итог (валовой внутренний продукт, валовой региональный продукт, выручка, прибыль и пр.) является следствием функционирования трудовых, материальных и иных ресурсов.

Поэтому, каждый из частных показателей, характеризующих отдачу тех или иных ресурсов, во-первых, является завышенным, по сравнению с реальной оценкой, во-вторых, ни один из них не позволяет получить корректную оценку, которая должна отражать производительность общественного (живого и прошлого) труда. Кроме того, расчёты частных характеристик эффективности региональной экономики СЗФО за 1997–2006 гг. свидетельствуют об их разнонаправленности, не позволяющей осуществить единую оценку.

Выход из этой ситуации заключается в поиске механизма, позволяющего соизмерить разнокачественные факторы воспроизводственного процесса (занятые в экономике, основные фонды, инвестиции в основной капитал, инновационные возможности) в сопоставимом балльном или стоимостном выражении. Фундаментом таких расчётов является приведенная ранее технология, базирующаяся, как на системе показателей, так

и совокупности методов и приёмов познания, включающих ситуационный и индексный анализ, группировки, корреляционно-регрессионное моделирование.

В этом случае, частное от деления полученного результата (по регионам – валового регионального продукта или оборота; по субъектам хозяйствования – выручки или прибыли) на интегральную факторную характеристику позволяет осуществить корректную оценку производительности общественного труда.

Как показали расчёты, стоимостные сопоставимые уровни инновационно-экономических возможностей регионов СЗФО за 2006 г., определяемые живым и прошлым трудом, с позиций занятых в экономике, основных фондов, инвестиций в основной капитал и инновационной составляющей, колеблются от 1144035 млн. руб. по Санкт-Петербургу, 303861 млн. руб. по Ленинградской области до 64469–86190 млн. руб. по Псковской и Новгородской областям, тогда как соответствующие характеристики ВРП варьируют от 811704 и 265405 млн. руб. до 49404 и 73203 млн. руб.

В итоге, частное от деления характеристик валового регионального продукта на расчётные параметры инновационно-экономических возможностей характеризует интегральную оценку производительности общественного труда по регионам Северо-Западного федерального округа.

По изучаемым субъектам Федерации она колеблется в значительных размерах, по сравнению со средне-региональным (100%-ым) уровнем по РФ. В рамках СЗФО лучше всего используется имеющийся воспроизводственный потенциал по Мурманской и Вологодской областям (114,1 и 107,4%), тогда как по другим регионам эта оценка ниже средней по РФ: 71% по Санкт-Петербургу, 76,6 и 79,8% по Псковской и Калининградской областям.

Результаты проведенного исследования позволяют сделать следующие выводы:

1. Система индикаторов, свидетельствующих об указателях инновационной деятельности, характеризует, во-первых, имеющиеся ресурсы (в рамках институционального обеспечения, численности персонала и подготовки научных кадров, а также характеристик интенсивности), во-вторых, итоги и результативность, в-третьих, эффективность использования потенциала, с позиций производительности общественного труда.

2. Предложена технология индикативной оценки инновационной деятельности регионов, включающая семь этапов последовательных расчётов,



начиная от ситуационно-трансформационного анализа и заканчивая интегральным измерением эластичности использования инновационного потенциала и инновационно-экономических возможностей региональной экономики.

3. По регионам Северо-Западного федерального округа наблюдаются существенные различия конкретных показателей инновационной деятельности. Как правило, они выше всего по Санкт-Петербургу, а также по некоторым позициям (например, использованным технологиям) – в Вологодской области, а самые низкие характеристики свойственны Псковской и Новгородской областям, республике Коми.

4. Для сопоставимой оценки характеристик инновационной деятельности разработана и реализована методика, включающая балльную оценку исходных показателей, обоснование коэффициентов их весомости, интегральную оценку инновационных ресурсов и итогов, с измерением использования имеющихся объективных возможностей, как в динамике по СзФО, так и за 2006 г. по регионам округа.

5. Балльные характеристики инновационной деятельности СзФО, после низких параметров в 1998–1999 гг. (84,2–91 балла по инновационным возможностям и 63–72,1 баллов по соответст-

вующим результатам), в дальнейшем, на фоне определённой колеблемости, возрастают до 117,2 и 149 баллов в 2006г. Эластичность использования имеющихся инновационных возможностей характеризуется коэффициентами, возрастающими в динамике от 0,748% в 1998г. до 1,271% в 2006г.

6. Интегральная оценка инновационных ресурсов, занятых в экономике и инвестиций в основной капитал, с учётом коэффициентов весомости, позволила определить воспроизводственные возможности СзФО, колеблющиеся от 73,2 баллов в 1998г. (в сопоставимом стоимостном выражении 1182429 млн. руб.) до 126,7 балла (2045181 млн. руб.) в 2006г., с увеличением за анализируемый период более чем в 1,7 раза.

7. Сопоставимые уровни инновационно-экономических возможностей регионов СзФО за 2006г., определяемые живым и прошлым трудом, варьируют от 1144035 млн. руб. по Санкт-Петербургу и 303861 млн. руб. по Ленинградской области до 64469–86190 млн. руб. по Псковской и Новгородской областям. Лучше всего используется имеющийся воспроизводственный потенциал по Мурманской и Вологодской областям (114,1 и 107,4%), тогда как по другим регионам округа эта оценка ниже средней по Российской Федерации.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. М.: Росстат. 2007.

2. Индикаторы инновационной деятельности. М.: ВШЭ. 2007.

## МЕТОДИКА ОПТИМАЛЬНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ МЕЖДУ УРОВНЯМИ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Одной из ключевых проблем в совершенствовании межбюджетных отношений РФ является оптимизация распределения бюджетных доходов между субъектом и центром. Закрепление объема налоговых поступлений за регионом осуществляется на основе компромисса между стремлением к увеличению доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ и увеличением разрыва налоговых поступлений на душу населения между регионами, которое приводит к увеличению выравнивающей составляющей в межбюджетных отношениях РФ. Данная проблема должна решаться путем увеличения самостоятельности регионов за счет финансовой самообеспеченности территорий при минимальном участии федерального бюджета в системе выравнивания регионов.

Повышение доли собственных доходов региональных и местных бюджетов, а именно в части налогов способствует решению следующих задач:

- повышению заинтересованности органов регионального управления в наращивании бюджетно-налогового потенциала территорий;
- создание условий для саморазвития регионов;
- минимизации встречных бюджетных потоков.

В качестве критериев разграничения налогов между уровнями бюджетной системы принято использовать следующие показатели: равномерность распределения налоговой базы; мобильность налоговой базы; связь с уровнем благосостояния населения; экономическая эффективность [1]. Содержание этих критериев состоит в следующем:

- равномерность размещения налоговой базы: чем выше неравномерность размещения налоговой базы, тем выше предпосылки для централизации данных налоговых поступлений;
- территориальная мобильность налоговой базы: чем выше возможности для перемещения налоговой базы между регионами, тем выше предпосылки для централизации данных налоговых поступлений;

– наличие связи с благосостоянием населения, проживающего на данной территории: налоги, у которых присутствует связь с доходом или имуществом населения, разумнее закреплять за территориальными бюджетами;

– экономическая эффективность: за регионами должны закрепляться те налоги, налоговая база которых в наибольшей степени зависит от экономической усилий государственных органов власти регионов и муниципалитетов.

Для решения задачи оптимизации распределения налоговых доходов предлагается методика закрепления налогов за тем или иным уровнем бюджетной системы. Методика состоит из нескольких блоков. Каждый блок использует один из вышеописанных критериев. Первый блок использует для распределения налогов показатель равномерности. Это связано с тем, что неравномерность распределения налоговой базы между субъектами РФ вызывает необходимость выравнивания бюджетной обеспеченности регионов, при этом возникает огромный дисбаланс по собственным доходам между регионами.

Степень неравномерности налоговых поступлений между регионами можно определить многочисленными показателями. Однако при расчете статистики по доходам на душу населения, не учитывается влияние региональных факторов и условий на объем расходов консолидированного бюджета субъекта РФ.

Бюджетное ограничение предполагает, что сумма налоговых поступлений при новом разграничении налогов не должна превышать уже существующие суммы налоговых доходов и получаемой финансовой помощи на выравнивание:

$A(l) \leq \text{Nal}(l) + \text{Tr}(l)$ , где  $A(l)$  – объем налоговых поступлений в консолидированный бюджет  $l$ -го субъекта РФ при новом разграничении налогов;  $\text{Nal}(l)$  – объем налоговых поступлений в консолидированный бюджет  $l$ -го субъекта РФ при существующем разграничении налогов;  $\text{Tr}(l)$  – дотации на выравнивание из ФФПР для  $l$ -го субъекта РФ.



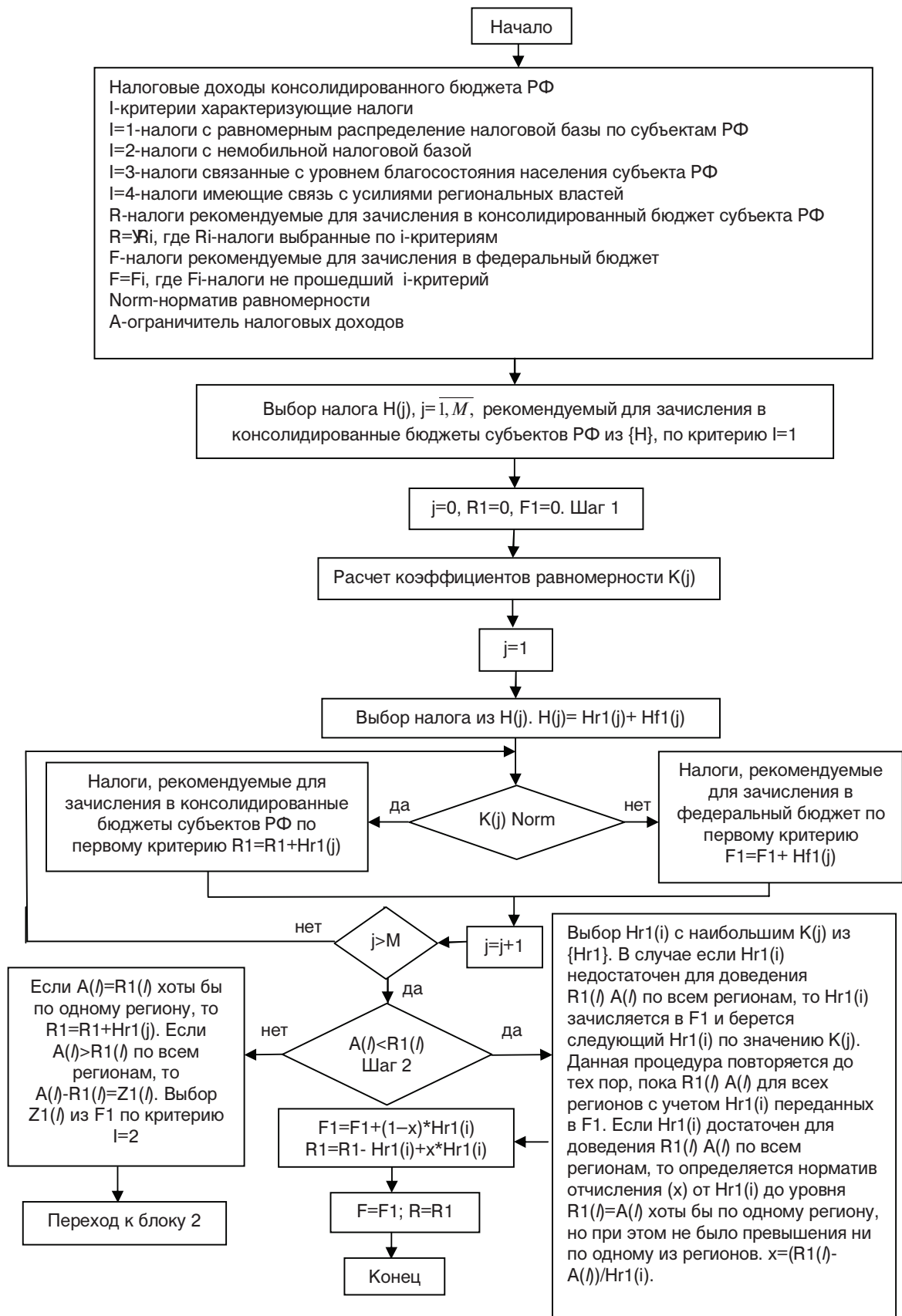


Рис 1. Блок 1: Распределение налоговых доходов между уровнями бюджетной системы РФ по первому критерию

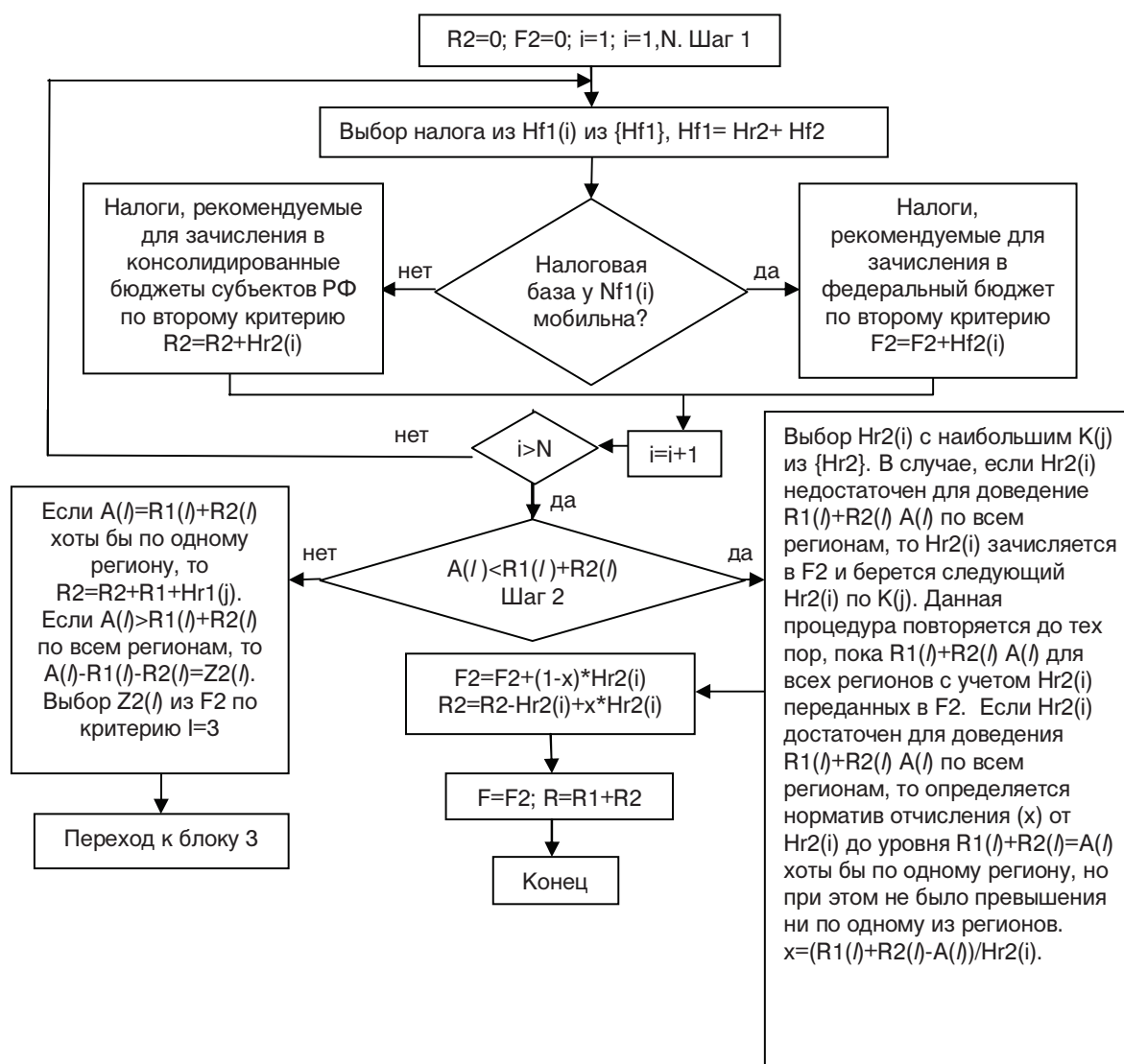


Рис. 2. Блок 2: Распределение налоговых доходов между уровнями бюджетной системы РФ по второму критерию

Рассмотрим подробнее предлагаемую методику. В первом блоке методики производится расчет по следующим шагам (рис. 1):

Шаг 1. Расчет коэффициента равномерности для всех субъектов РФ по  $j$ -му количеству налогов. Сравнение коэффициентов по  $j$ -ым налогам с нормой (Norm). Если коэффициент по  $j$ -му налогу входит в диапазон  $0 \leq K(j) \leq \text{Norm}$ , то данные налоги рекомендуются для зачисления в консолидированные бюджеты субъектов РФ по первому критерию. Следовательно, те налоги, не вошедшие в данный диапазон, рекомендуются для зачисления в федеральный бюджет.

Шаг 2. Сравнение рекомендованных для зачисления в консолидированные бюджеты субъектов РФ налоги с бюджетным ограничением по

каждому региону. Если сумма рекомендованных налогов хотя бы по одному региону превышает бюджетное ограничение по данному региону  $Rr1(l) - A(l) > 0$ , независимо от значений по другим регионам, то объем налоговых доходов уменьшаем на сумму превышения  $(Rr1(l) - A(l))$ . К уменьшению берется тот налог, который имеет максимальный коэффициент равномерности среди данных налогов. Если объем данного налога больше превышения  $(Hr1(i) \geq Rr1(l) - A(l))$ , то у данного налога рассчитываем норматив  $(x)$ , который будет применен для всех регионов. Если объем данного налога меньше превышения  $(Hr1(i) < Rr1(l) - A(l))$ , то данный налог распределяем в пользу федерального бюджета и берется следующий налог, имеющий максимальную

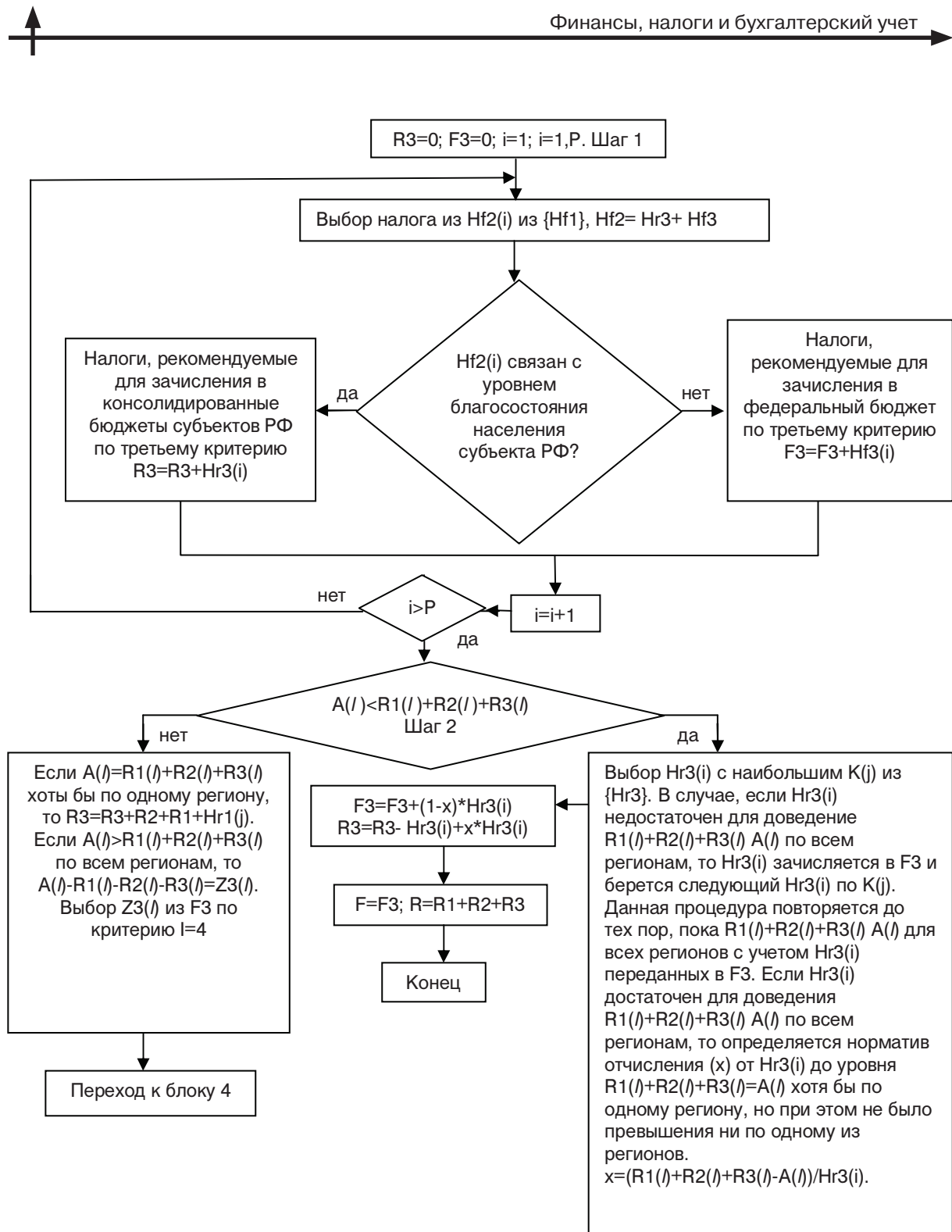


Рис. 3. Блок 3: Распределение налоговых доходов между уровнями бюджетной системы РФ по третьему критерию

величину коэффициента. Данная процедура проводится до тех пор, пока сумма налога не будет больше или равна сумме превышения  $(Hr1(i) \geq R1(l) - A(l))$ . Если бюджетное ограничение по всем субъектам РФ больше объема налогов, то недостаток средств компенсируется

из налогов, зачисленных в федеральный бюджет (F1) по первому критерию. Если по одному из регионов объем рекомендуемых налогов равно бюджетному ограничению, а по остальным бюджетное ограничение больше суммы налогов, то берется данное количество налогов.

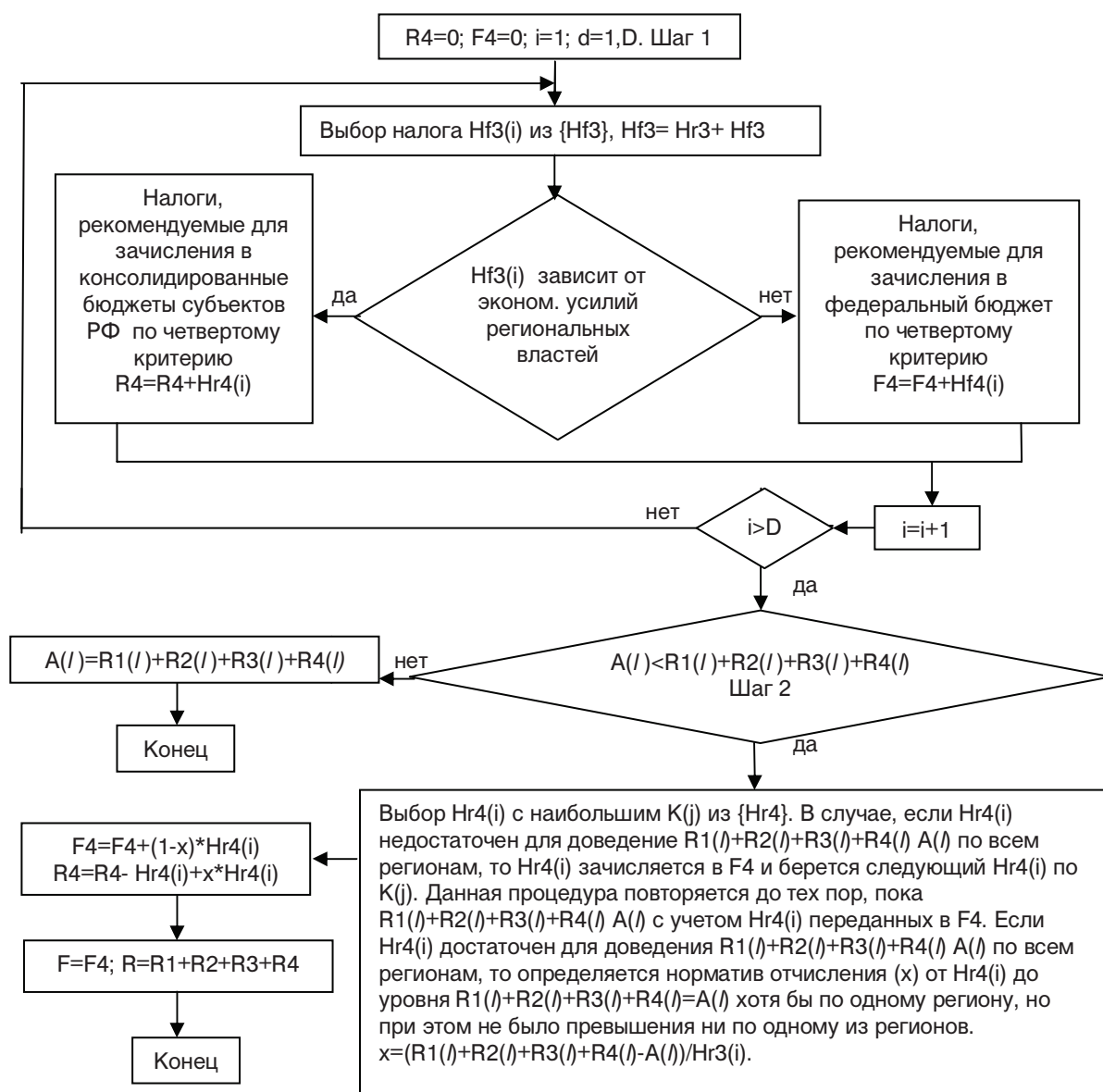


Рис. 4. Блок 4: Распределение налоговых доходов между уровнями бюджетной системы РФ по четвертому критерию

Второй блок использует критерий – мобильность налоговой базы. Данный показатель был взят вторым критерием из-за того, что он позволяет оценить потери бюджета в случае перемещения налоговой базы в другой регион. Поэтому не закрепление налогов с недвижимой базой за субъектами РФ ставит регионы в уязвимое положение в отношении стабильности поступления доходов. Во втором блоке методики производится расчет по следующим шагам (рис. 2):

Шаг 1. Определяется мобильность налоговой базы налога и отнесение налогов с недвижимой базой в консолидированный бюджет субъекта РФ.

Шаг 2. Дальнейшая процедура аналогично шагу 2 блока 1. Если требуются дополнительные налоговые отчисления до уровня бюджетного ограничения ( $A(l)$ ), то используется третий критерий.

Третий блок использует критерий – наличие связи с благосостоянием населения, проживающего на данной территории. Данный критерий важен для стимулирования государственных органов власти субъектов РФ в создании условий для увеличения доходов и имущества населения своей территории. В третьем блоке методики производится расчет по следующим шагам (рис 3):

Шаг 1. Налоги, у которых налоговая база



связана с доходами граждан и их имуществом, то их следует закреплять за консолидированными бюджетами субъектов РФ.

Шаг 2. Дальнейшая процедура аналогично шагу 2 блока 1. Если требуются дополнительные налоговые отчисления до уровня бюджетного ограничения ( $A(I)$ ), то используется четвертый критерий.

Четвертый блок использует критерий – налоговые базы, которые зависят от экономических усилий региональных и местных органов власти. Субъекты и муниципалитеты могут создавать благоприятные условия для увеличения поступлений по отдельным налогам, которые позволяют улучшать социально-экономическое положение региона. В четвертом блоке методики производится расчет по следующим шагам (рис. 4):

Шаг 1. Налоги, у которых база зависит от экономических усилий субъекта РФ, рационально закреплять за консолидированным бюджетом субъекта РФ.

Шаг 2. Дальнейшая процедура аналогично шагу 2 блока 1.

Преимущество данной методики в том, что распределение налогов происходит с точки зрения равномерности, что приводит к сокращению дотаций из ФФПР и увеличению у регионов бюджетной самообеспеченности [2]. В то же время в методике, кроме выравнивания, выполняется функция стимулирования в связи с тем, что налоги распределяются и по остальным основным критериям. Таким образом, методика позволяет оптимизировать существующую структуру налогов по уровням бюджетной системы РФ.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Курляндская Г.В., Николаенко Е.И., Шишкин Д.В. Децентрализация публичной власти и межбюджетные отношения в регионах России <http://www.fpcenter.ru/>.

2. Методика распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации <http://www.minfin.ru/>.

УДК 336.71.04

*Воронцов Б.В.*

### ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА ФИНАНСИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Тенденция вывода инвесторами средств из рискованных активов затронула и российский рынок. По данным Банка России, в третьем квартале 2007 г. впервые с первого квартала 2006 г. наблюдался чистый вывоз капитала частным сектором (в размере 7,6 млрд долл.). В результате глобальных проблем с ликвидностью значительно возросла стоимость заимствований для российских кредитных организаций (рис. 1–3, табл. 1).

Доходность ряда банковских выпусков возросла на 200–300 базисных пунктов, котировки кредитных дефолтных спрэдов крупнейших российских банков, отражающие кредитный риск, заметно возросли (рис. 2). При этом на рынке наблюдалось не только повышение стоимости заимствований, но и заметное сокращение объемов доступного финансирования, в связи с нежеланием инвесторов нести риски. В таких условиях многие банки переносили на другие сроки выпуски своих рублевых займов и евро-

облигаций, а также секьюритизацию ипотечных портфелей.

Некоторые компании и банки, активно привлекавшие в последние годы финансирование на внутреннем облигационном рынке, столкнулись со сложностями, связанными с рефинансированием обязательств. В последние годы, когда рынок корпоративных облигаций быстро развивался, эмитенты активно выпускали бумаги с возможностью досрочного погашения. Наличие оферты позволяло снизить доходность, при этом в условиях избыточной ликвидности вероятность исполнения оферты была невысокой. В условиях неблагоприятной конъюнктуры многие инвесторы предпочитали воспользоваться правом досрочного погашения, несмотря на значительное увеличение купонной ставки эмитентом. Например, в сентябре банками и компаниями было выкуплено почти 50% облигаций по оферте.



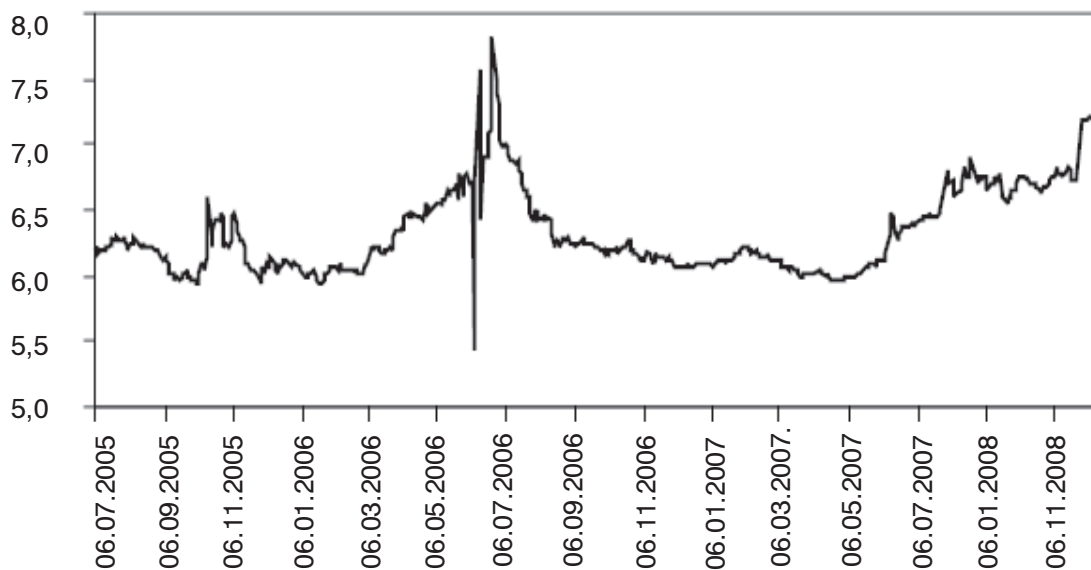


Рис. 1. Доходность еврооблигаций ВТБ с погашением 30.06.2035 г. (%)

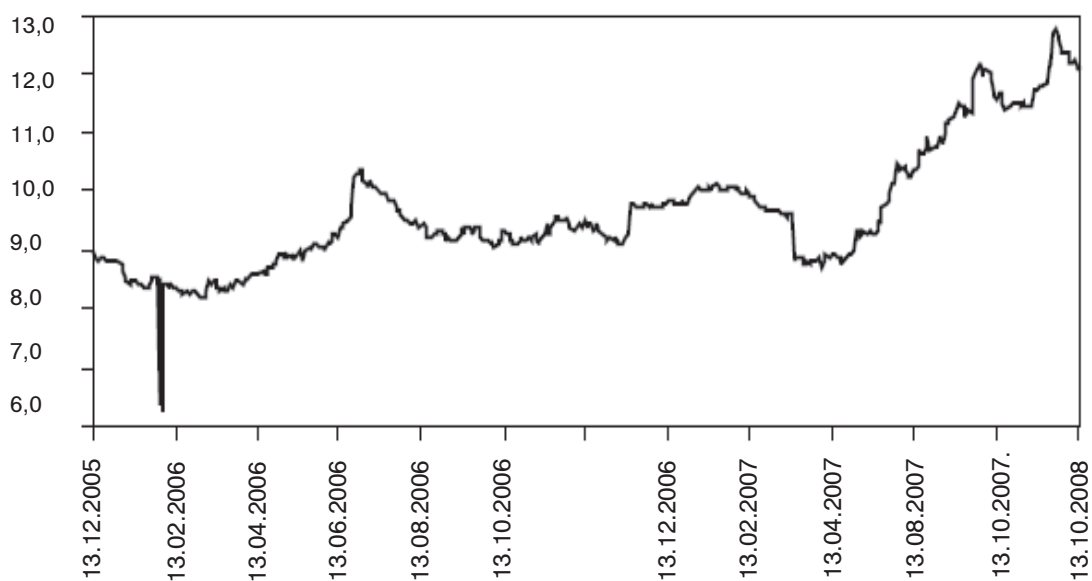


Рис. 2. Доходность еврооблигаций Русского стандарта с погашением 16.12.2015 г. (%)

Таблица 1

Динамика доходности рублевых облигаций российских банков, 2008 г. (в %)

| Выпуск              | Дата погашения (оферты) | 29.06 | 31.08 | 01.10 | 01.11 | 30.11 |
|---------------------|-------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| АИЖК, 7             | 15.07.2006              | 7,28  | 7,74  | 7,92  | 7,53  | 7,67  |
| Банк "Союз",        | 24.04.2008              | 7,49  | 8,19  | 8,98  | 9,57  | 9,56  |
| Газпромбанк, 1      | 27.01.2011              | 6,99  | 7,41  | 8,03  | 7,48  | 8,08  |
| Банк "Зенит", 2     | 16.02.2009              | 7,74  | 9,30  | 9,77  | 9,42  | 9,98  |
| МОИА, 1             | 21.12.2010              | 8,47  | 9,15  | 9,67  | 10,70 | 11,33 |
| Росбанк, 1          | 15.02.2009              | 6,95  | 7,01  | 8,57  | 7,88  | 8,00  |
| Россельхозбанк, 2   | 16.02.2011              | 7,09  | 8,08  | 8,34  | 7,82  | 8,2   |
| Русский стандарт, 4 | 03.03.2008              | 7,43  | 9,64  | 13,54 | 11,99 | 11,91 |
| ХКФ Банк, 2         | 05.11.2010 (15.05.2009) | 9,15  | 10,17 | 14,14 | 11,77 | 12,43 |

Источник: ММВБ.

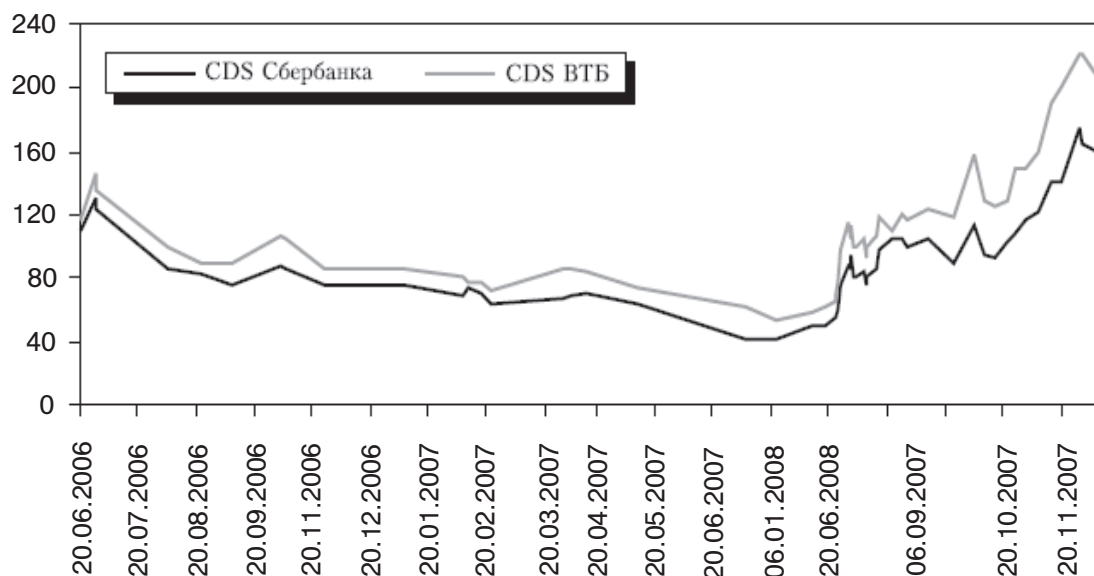


Рис. 3. Котировки кредитных дефолтных свопов по 5-летним обязательствам Сбербанка и ВТБ, GFI

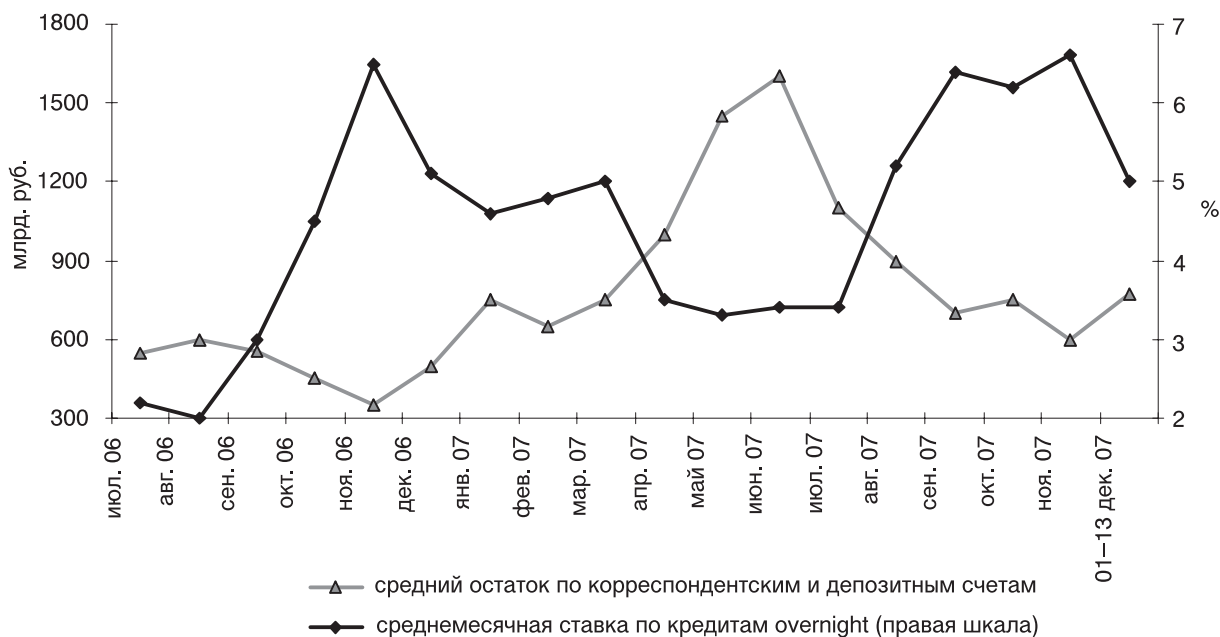


Рис. 4. Показатели ликвидности банковской системы

На фоне глобального кризиса ликвидности на российском рынке снижался объем ликвидных активов банковского сектора. В июне 2008 г. сумма остатков на корреспондентских и депозитных счетах в ЦБ превышала 1700 млрд руб., а в ноябре – первой половине декабря средняя величина ликвидных активов оставалась на уровне 650 млрд руб. (рис. 4).

Среднемесячные ставки по кредитам *overnight* в сентябре-ноябре 2008 г. превышали 6%. В таких условиях банки значительно увеличили спрос на кредитные средства Банка России (табл. 2).

Несмотря на довольно напряженную ситуацию с ликвидностью, очевидно, что последствия ипотечного кризиса в США и глобального реструктурирования рисков на мировом финансовом рынке для российских банков и страны в целом были гораздо менее ощутимыми, чем могли бы быть в случае большей зависимости банков от внешнего финансирования.

В табл. 3 в качестве примера представлены показатели структуры пассивов российских и казахстанских банков в 2008г.

Таблица 2

Использование банками механизмов рефинансирования ЦБ (млрд руб.)

| Инструмент регулирования ликвидности              | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | 10 мес. 2008 г. |
|---------------------------------------------------|---------|---------|---------|-----------------|
| Операции кредитования Банка России                | 3086,7  | 6046,2  | 11324,1 | 10793,47        |
| Операции прямого РЕПО                             | 582,3   | 1479,1  | 1958,5  | 3949,7          |
| Сделки “валютный своп” (по среднемесячному курсу) | 159,5   | 15,5    | 5,0     | 176,4           |

Таблица 3

Показатели структуры пассивов российских и казахстанских банков, 2008 г.

|                    | Активы на 01.10, млрд долл.* | Внешний долг, млрд. долл. | Доля внешних займов в пассивах на 01.07, % | Вклады населения 01.10, млрд. долл.* | Доля в пассивах на 01.10, % |
|--------------------|------------------------------|---------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------|
| Банки II уровня РК | 94,79                        | 45,92                     | 50,14                                      | 11,62                                | 12,3                        |
| Российские банки   | 730,71                       | 131,0                     | 19,66                                      | 189,80                               | 26,0                        |

\* Пересчитано по официальному курсу тенге и рубля к доллару на 01.10.2007. Источники: Банк России, Национальный Банк Республики Казахстан.

Доля внешнего финансирования в пассивах казахстанских банков на 1 июля 2007 г. превысила 50% (табл. 3). В результате кризиса ликвидности риски банков существенно возросли, и инвесторы стали активно выводить свои средства. Валютные международные резервы Казахстана снизились на 25,5% с 23,4 млрд долл. в июле до 17,4 млрд долл. в октябре. Рейтинговое агентство Moody's 1 ноября снизило рейтинги крупнейших казахстанских банков. На 2-й ступени был снижен рейтинг Казкоммерцбанка, для которого характерна максимальная доля внешней задолженности. Самый высокий рейтинг (Ваа3, на 1 позицию ниже, чем до кризиса) оказался у Народного банка Казахстана, у которого доля иностранных заимствований заметно ниже. Акции казахстанских банков за последние полгода подешевели на 20–50%.

Банковский сектор России в гораздо меньшей степени подвержен волатильности мирового финансового рынка в силу относительно слабой зависимости кредитных организаций от внешнего финансирования (внешний долг российских банков на 1 июля 2008г. составил 131 млрд долл., что соответствует 19,7% активов банковской системы). В структуре привлеченных средств российских банков заметно выше доля менее зависимого от внешней конъюнктуры источника ресурсов – вкладов населения (26% в объеме пассивов против 12,3% у казахстанских банков второго уровня).

Некоторые последствия мирового кризиса ликвидности очень быстро отразились на российском рынке, вызвав недостаток ликвидности банковского сектора, резкое замедление роста операций у банков, активно использовавших внешние источники фондирования. В то же время данный кризис сопровождался системной переоценкой рисков инвесторами всего мира, и его влияние на российский банковский сектор будет носить достаточно долгосрочный характер.

Данные Банка России показывают, что проблемы, обусловленные мировым дефицитом ликвидности, пока не привели к заметному снижению темпов роста кредитного портфеля российских банков. В сентябре объем кредитов, предоставленных нефинансовым организациям, увеличился на 3,9%, объем задолженности физических лиц – на 3,5%. В октябре кредиты нефинансовым организациям возросли на 3,5%, физическим лицам – на 3,8%.

Ипотечные кредиты по-прежнему увеличивались опережающим темпом по сравнению с другими сегментами рынка кредитования физических лиц. За 9 месяцев прирост задолженности по ипотеке составил 107,9% (по всем кредитам физическим лицам – 41,6%). При этом в третьем квартале 2008г., несмотря на проблемы некоторых участников рынка, обусловленные ограничением возможностей фондирования из-за кризиса в США, ипотечные кредиты продолжали демонс-



трировать уверенный рост: в июле-сентябре их объем увеличился на 29,9% (в то время как кредиты населению в целом увеличились на 13,7%).

Однако рост кредитного портфеля в последние месяцы не сопровождался соответствующим увеличением активов: в ноябре банки показали минимальный темп прироста активов с февраля 2006 г. – 0,3%. Российские банки наращивали кредиты во многом за счет перераспределения структуры активов (уменьшение денежных средств, средств на счетах в ЦБ РФ, вложений в ценные бумаги).

Для обеспечения дальнейшего развития кредитных операций банки должны будут увеличить объемы привлечения ресурсов. В условиях удорожания средств на мировом финансовом рынке и ограничения объема доступных ресурсов доля внешнего финансирования сократится, и банки будут все чаще обращаться к внутреннему источнику пассивов – депозитам населения. Хотя депозиты – относительно дорогой ресурс (ставки по долгосрочным вкладам часто не ниже, чем доходности облигаций тех же банков с аналогичным сроком погашения, при этом их привлечение требует развитой инфраструктуры), это гораздо более стабильный источник фондирования. Ставка по депозитам, как правило, фиксирована, что минимизирует риск. Активизация банков на рынке вкладов обусловлена также необходимостью рефинансирования привлеченных ранее долгосрочных займов, срок которых подходит к концу, и стремлением кредитных организаций улучшить свой норматив долгосрочной ликвидности.

Переориентация банков на использование депозитов населения как более стабильного источника фондирования будет способствовать дальней-

шему усилению конкуренции между банками на рынке вкладов и росту уровня ставок. Одновременно повышение спроса на кредиты со стороны компаний и населения, а также необходимость поддержания уровня прибыльности приведет к увеличению ставок и по размещаемым ресурсам. Повышение процентных ставок по кредитам и депозитам будет способствовать усилению стимулов к росту сбережений населения.

Однако мировой кризис ликвидности обусловил существенный рост спроса со стороны банков на средства рефинансирования Банка России. Активное расходование бюджетных средств, вложение средств Стабилизационного фонда и доходов бюджета в уставные капиталы институтов развития привели к увеличению объема ликвидности на денежном рынке. Четвертый квартал 2008 года оказался пока еще более спокойным периодом для эмитентов (табл. 4). Однако в первом квартале 2009г. вероятно возобновление напряженности на денежном рынке. Существенный объем платежей по погашению бумаг запланирован на апрель 2009г. В таких условиях вновь можно ожидать увеличения спроса кредитных организаций на средства рефинансирования Банка России. В связи с этим банки будут заинтересованы в увеличении объема ликвидных активов (ОФЗ, ОБР, субфедеральных и корпоративных облигаций, еврооблигаций), которые могут быть предметом залога по кредитам ЦБ и инструментами по операциям РЕПО.

Можно ожидать, что кризис станет одним из факторов качественного изменения характера развития российского банковского сектора – перехода от фазы бурного роста, когда банки стремились выходить на новые рынки и получать прибыль,

Таблица 4

## Погашения и оферты российских эмитентов

| Период      | Объем погашения корпоративных облигаций, млрд руб. | Объем оферт по корпоративным облигациям, млрд руб. | Объем погашения еврооблигаций, млн долл. |
|-------------|----------------------------------------------------|----------------------------------------------------|------------------------------------------|
| сент. 2007  | 5,4                                                | 21,4 (реализовано 10,4)                            | 2557,1                                   |
| окт. 2007   | 13,9                                               | 29,4 (реализовано 12,6)                            | 232,2                                    |
| нояб. 2007  | 13,3                                               | 35,0                                               | 1005,0                                   |
| дек. 2007   | 26,7                                               | 41,7                                               | 1336                                     |
| январ. 2008 | 1,3                                                | 9,4                                                | 485,0                                    |
| июнь 2008   | 1,7                                                | 25,4                                               | 340,0                                    |
| нояб. 2008  | 9,3                                                | 35,6                                               | 316,8                                    |
| апр. 2009   | 20,8                                               | 57,9                                               | 2350,1                                   |
| май 2009    | 9,5                                                | 27,6                                               | 1198,0                                   |
| июнь 2009   | 20,2                                               | 57,8                                               | 518,1                                    |

Источник: расчеты автора по данным Cbonds.

удовлетворяя масштабный неохваченный спрос населения и компаний на кредитные продукты и в меньшей степени заботясь о будущем развитии, к периоду более сбалансированного роста, когда они будут также нацелены на поддержание долгосрочных отношений с клиентами, повышение качества риск-менеджмента.

В ближайшее время, вероятно, темпы роста банковских операций продолжат снижаться, но при этом более рискованный капитал, ориентированный на получение доходов в краткосрочном периоде, сменится более консервативными и долгосрочными инвестициями, что приведет к повышению стабильности российской банковской системы, создаст основу для ее долгосрочного

роста. Росту устойчивости банковского сектора будет также способствовать изменение структуры фондирования банков: снижение доли внешних заимствований и увеличение доли депозитов.

В качестве выводов необходимо отметить, что активизация спроса банков на кредиты ЦБ РФ будет способствовать дальнейшей трансформации денежно-кредитной политики Банка России. В условиях снижения сальдо торгового баланса банки будут получать все меньше ликвидности за счет притока валюты, и спрос на инструменты рефинансирования Банка России будет увеличиваться. Это позволит Банку России перейти к использованию процентной ставки в качестве главного инструмента денежно-кредитной политики.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Банковское дело / Под ред. О.И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2003. 378 с.
2. Банки на развивающихся рынках. В 2-х томах. Пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 2007.
3. Молчанов В.А. Коммерческий банк в современной России. Теория и практика. М.: Финансы и статистика, 2008. 439 с.
4. Общая теория денег и кредита: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.
5. Долан Э.Дж. и др. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Пер. с англ. Л., 2004.
6. Банковская система России. Настольная книга банкира. В 3-х тт. М., Финансы и статистика, 2007.
7. Кроуф В.Р. Развитие системы коммерческих банков в России // Финансы и кредит. 2002. № 3.
8. Сергеев А.И. Современное состояние и проблемы банковской системы России // Деньги. 2008. № 12.
9. Борисова А.А. Собственный капитал банка и его структура // Финансы и кредит. 2002. № 2.
10. Александров А.И. Формирование и распределение прибыли банка // Финансы. 2002 № 4.
11. Россия в цифрах, 2007, 2008. С. 452.
12. Социально-экономическое положение России. 2008. С. 229.
13. [www.cbr.ru/statistics/credit\\_statistics](http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics)
14. [www.minfin.ru/ru/stabfund/statistics](http://www.minfin.ru/ru/stabfund/statistics)
15. [www.rts.ru](http://www.rts.ru)

УДК 336.153

Вещунова Н.Л., Кочинев Ю.Ю.

### ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ОТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Порядок формирования финансового результата от деятельности организаций в бухгалтерской отчетности установлен Положением Минфина РФ ПБУ 18/02 “Учет расчетов по налогу на прибыль организаций”. В указанном Положении рассматриваются общие принципы формирования информации, но отсутствуют конкретные рекомендации по оценке и отражению в бухгалтерской отчетности постоянных и временных разниц между суммами прибыли (убытка) в бухгалтерском и налоговом учете,

вследствие чего разработка таких рекомендаций является весьма актуальной задачей.

Как показывает практика, возможны следующие варианты соотношения финансовых результатов в бухгалтерском и налоговом учете:

- а) в бухгалтерском учете – прибыль, в налоговом учете также прибыль;
- б) в бухгалтерском учете – прибыль, в налоговом учете – убыток;
- в) в бухгалтерском учете – убыток, в налоговом учете – прибыль;





г) в бухгалтерском учете – убыток, в налоговом учете также убыток.

Рассмотрим эти варианты.

Получим выражения для чистой прибыли применительно к вариантам а) и б). В случае, если в бухгалтерском учете организацией получена прибыль, то чистая прибыль, подлежащая отражению в бухгалтерской отчетности, должна быть сформирована следующим образом:

$$\text{ЧП} = \text{Пдн} - (\text{Ур} + \text{ПНО} - \text{ПНА}), \quad (1)$$
где ЧП – чистая прибыль организации; Пдн – прибыль до налогообложения; Ур – условный расход по налогу на прибыль; ПНО – постоянное налоговое обязательство; ПНА – постоянный налоговый актив.

Текущий налог на прибыль, подлежащий отражению в налоговой декларации, в соответствии с ПБУ 18/02 определяется из следующего выражения:

$$\text{Нпр} = \text{Ур} + \text{ПНО} - \text{ПНА} + \text{ОНА} - \text{ОНО}, \quad (2)$$
где Нпр – текущий налог на прибыль; Ур – условный расход по налогу на прибыль; ПНО – постоянное налоговое обязательство; ПНА – постоянный налоговый актив; ОНА – отложенный налоговый актив; ОНО – отложенное налоговое обязательство.

Выражение (2) преобразуем к виду:

$$\text{Ур} + \text{ПНО} - \text{ПНА} = -\text{ОНА} + \text{ОНО} + \text{Нпр}.$$

Подставляя выражение для суммы (Ур + ПНО – ПНА) в формулу чистой прибыли (1), получаем

$$\begin{aligned} \text{ЧП} &= \text{Пдн} - (-\text{ОНА} + \text{ОНО} + \text{Нпр}) = \\ &= \text{Пдн} + \text{ОНА} - \text{ОНО} - \text{Нпр}. \end{aligned} \quad (3)$$

Если организацией по результатам отчетного года получена прибыль и в бухгалтерском и в налоговом учете (вариант а), то чистая прибыль, подлежащая отражению в бухгалтерской отчетности, может определена из выражения (1).

Рассмотрим численный пример. Пусть в организации сформирована бухгалтерская

прибыль (прибыль до налогообложения) в сумме Пдн = 1000 тыс. руб. Разницы между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью составили: постоянные (превышение расходов в бухгалтерском учете над расходами в налоговом учете) – 100 тыс. руб., постоянные (превышение доходов в бухгалтерском учете над доходами в налоговом учете) – 150 тыс. руб.; вычитаемые временные – 200 тыс. руб., налогооблагаемые временные – 50 тыс. руб. Таким образом, налогооблагаемая прибыль будет равна 1100 тыс. руб. (1000 + 100 – 150 + 200 – 50).

Тогда условный расход по налогу на прибыль составит  $\text{Ур} = 1000 \times 0,2 = 200$  тыс. руб. (где 0,2 – ставка налога на прибыль).

Постоянные и временные налоговые активы и обязательства будут равны: ПНА =  $150 \times 0,2 = 30$  тыс. руб.; ПНО =  $100 \times 0,2 = 20$  тыс. руб.; ОНА =  $200 \times 0,2 = 40$  тыс. руб.; ОНО =  $50 \times 0,2 = 10$  тыс. руб.

Текущий налог на прибыль, исчисленный из выражения (2), составит:

$$\text{Нпр} = \text{Ур} + \text{ПНО} - \text{ПНА} + \text{ОНА} - \text{ОНО} = 200 + 20 - 30 + 40 - 10 = 220 \text{ тыс. руб.}$$
 (20% от налогооблагаемой прибыли, равной 1100 тыс. руб.).

Чистая прибыль, подлежащая отражению бухгалтерской отчетности, в соответствии с выражением (1) будет равна:

$$\begin{aligned} \text{ЧП} &= \text{Пдн} - (\text{Ур} + \text{ПНО} - \text{ПНА}) = \\ &= 1000 - (200 + 20 - 30) = 810 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

Порядок отражения полученных значений в бухгалтерском учете представлен в табл. 1.

Полученные данные должны быть отражены в бухгалтерской отчетности (отчете о прибылях и убытках) следующим образом:

- по строке “Прибыль до налогообложения” – 1000 тыс. руб.;
- по строке “Отложенные налоговые активы” – 40 тыс. руб.;

Таблица 1

Отражение в учете операций по финансовому результату в соответствии с ПБУ 18/02

| № оп. | Содержание операции                                           | Корреспондирующие счета |                  | Сумма, тыс. руб. |
|-------|---------------------------------------------------------------|-------------------------|------------------|------------------|
|       |                                                               | Д                       | К                |                  |
| 1.    | Бухгалтерская прибыль организации на конец налогового периода |                         | Сальдо на сч. 99 | 1000             |
| 2.    | Отражен в учете условный расход по налогу на прибыль          | 99                      | 68               | 200              |
| 3.    | Отражено в учете ПНО                                          | 99                      | 68               | 20               |
| 4.    | Отражено в учете ПНА                                          | 68                      | 99               | 30               |
| 5.    | Отражено в учете ОНА                                          | 09                      | 68               | 40               |
| 6.    | Отражено в учете ОНО                                          | 68                      | 77               | 10               |

- по строке “Отложенные налоговые обязательства” – (10) тыс. руб.;
- по строке “Текущий налог на прибыль” – (220) тыс. руб.;
- по строке “Чистая прибыль” – 810 тыс. руб.

Справочно по строке “Постоянные налоговые обязательства” отражается сумма 20 тыс. руб.; по строке “Постоянные налоговые активы” – 30 тыс. руб.

Если организацией по результатам отчетного года в бухгалтерском учете получена прибыль, а в налоговом учете – убыток (вариант б), то текущий налог на прибыль равен нулю, и чистая прибыль, подлежащая отражению в бухгалтерской отчетности, может быть получена с помощью выражения (3), в котором  $H_{пр} = 0$ .

Особенностью данного случая будет то, что налоговый убыток необходимо отразить в составе отложенного налогового актива (ОНА), который в последующие годы будет возвращаться при переносе убытка прошлых лет на будущее в соответствии со ст. 283 НК РФ. Рассмотрим эту ситуацию на численном примере.

Пусть организацией, как и в предыдущем примере, сформирована бухгалтерская прибыль (прибыль до налогообложения) в сумме  $P_{дн} = 1000$  тыс. руб. Разницы между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью составили: постоянные (превышение расходов в бухгалтерском учете над расходами в налоговом учете) – 100 тыс. руб., постоянные (превышение доходов в бухгалтерском учете над доходами в налоговом учете) – 150 тыс. руб.; вычитаемые временные – 50 тыс. руб., налогооблагаемые временные – 1200 тыс. руб. Таким образом, в налоговом учете формируется убыток в размере 200 тыс. руб. ( $1000 + 100 - 150 + 50 - 1200$ ).

Условный расход по налогу на прибыль составит  $Ур = 1000 \times 0,2 = 200$  тыс. руб. (где 0,2 – ставка налога на прибыль). Постоянные и временные налоговые активы и обязательства будут равны:  $ПНА = 150 \times 0,2 = 30$  тыс. руб.;  $ПНО = 100 \times 0,2 = 20$  тыс. руб.;  $ОНА = 50 \times 0,2 = 10$  тыс. руб.;  $ОНО = 1200 \times 0,2 = 240$  тыс. руб.

Кроме того, в учете, как было отмечено выше, должен быть сформирован отложенный налоговый актив по налоговому убытку  $ОНА = 200 \times 0,2 = 40$  тыс. руб.

Поскольку в налоговом учете сформирован убыток, то текущий налог на прибыль  $H_{пр} = 0$ .

Чистая прибыль, подлежащая отражению в бухгалтерской отчетности, согласно выражению (3) составит:

$$ЧП = П_{дн} + ОНА - ОНО =$$

$$= 1000 + (10 + 40) - 240 = 810 \text{ тыс. руб.}$$

Порядок отражения полученных значений в бухгалтерском учете представлен в табл. 2.

Полученные данные должны быть отражены в бухгалтерской отчетности (отчете о прибылях и убытках) следующим образом:

- по строке “Прибыль до налогообложения” – 1000 тыс. руб.;
- по строке “Отложенные налоговые активы” – 50 тыс. руб. (40 + 10);
- по строке “Отложенные налоговые обязательства” – (240) тыс. руб.;
- по строке “Текущий налог на прибыль” – (прочерк);
- по строке “Чистая прибыль” – 810 тыс. руб.

Справочно по строке “Постоянные налоговые обязательства” отражается сумма 20 тыс. руб.; по строке “Постоянные налоговые активы” – 30 тыс. руб.

Таблица 2

Отражение в учете операций по финансовому результату в соответствии с ПБУ 18/02

| № оп. | Содержание операции                                           | Корреспондирующие счета |    | Сумма, тыс. руб. |
|-------|---------------------------------------------------------------|-------------------------|----|------------------|
|       |                                                               | Д                       | К  |                  |
| 1.    | Бухгалтерская прибыль организации на конец налогового периода |                         | 99 | 1000             |
| 2.    | Отражен в учете условный расход по налогу на прибыль          | 99                      | 68 | 200              |
| 3.    | Отражено в учете ПНО                                          | 99                      | 68 | 20               |
| 4.    | Отражено в учете ПНА                                          | 68                      | 99 | 30               |
| 5.    | Отражено в учете ОНА                                          | 09                      | 68 | 10               |
| 6.    | Отражено в учете ОНО                                          | 68                      | 77 | 240              |
| 7.    | Отражено в учете ОНА по налоговому убытку                     | 09                      | 68 | 40               |

При переносе убытков отчетного периода на прибыль следующих отчетных периодов сумма отложенного налогового актива, сформированного по налоговому убытку текущего налогового периода, будет погашаться (Д сч. 68, К сч. 09).

Теперь получим выражения для чистого убытка применительно к вариантам в) и г). В случае, если организация в отчетном году в бухгалтерском учете получила убыток, то чистый убыток, подлежащий формированию на счете 99, будет равен:

$$\begin{aligned} -\text{ЧУ} &= -\text{У} - \text{ПНО} + \text{ПНА} + \text{Уд} = \\ &= -\text{У} - (\text{ПНО} - \text{ПНА} - \text{Уд}), \end{aligned} \quad (4)$$

где ЧУ – чистый убыток, сформированный на счете 99; У – убыток, полученный по данным бухгалтерского учета; ПНО – постоянное налоговое обязательство; ПНА – постоянный налоговый актив; Уд – условный доход по налогу на прибыль, рассчитываемый в соответствии с ПБУ 18/02.

Текущий налог на прибыль в этом случае равен:

$\text{Нпр} = \text{ПНО} - \text{ПНА} + \text{ОНА} - \text{ОНО} - \text{Уд}$ , (5)  
где Нпр – текущий налог на прибыль, рассчитанный по правилам налогового учета; Уд – условный доход по налогу на прибыль; ПНО – постоянное налоговое обязательство; ПНА – постоянный налоговый актив; ОНА – отложенный налоговый актив; ОНО – отложенное налоговое обязательство.

Из формулы (5) получим выражение для суммы (ПНО – ПНА – Уд) :

$$\text{ПНО} - \text{ПНА} - \text{Уд} = \text{Нпр} - \text{ОНА} + \text{ОНО},$$

Подставляя выражение (ПНО – ПНА – Уд) в формулу (4), получаем выражение для чистого убытка:

$$-\text{ЧУ} = -\text{У} - (\text{Нпр} - \text{ОНА} + \text{ОНО}). \quad (6)$$

Рассмотрим вариант в). Пусть в организации получен бухгалтерский убыток в сумме У = 1000 тыс. руб. В учете отражены разницы между

бухгалтерским и налоговым учетом: постоянные (превышение расходов в бухгалтерском учете над расходами в налоговом учете) – в сумме 600 тыс. руб., постоянные (превышение доходов в бухгалтерском учете над доходами в налоговом учете) – 100 тыс. руб.; вычитаемые временные – в сумме 700 тыс. руб., налогооблагаемые временные – в сумме 50 тыс. руб.

Таким образом, в налоговом учете сформирована прибыль в сумме 150 тыс. руб. (–1000 + 600 – 100 + 700 – 50 = + 150 тыс. руб.).

Условный доход по налогу на прибыль составит  $\text{Уд} = 1000 \times 0,2 = 200$  тыс. руб. Постоянные и временные налоговые активы и обязательства будут равны:  $\text{ПНА} = 100 \times 0,2 = 20$  тыс. руб.;  $\text{ПНО} = 600 \times 0,2 = 120$  тыс. руб.;  $\text{ОНА} = 700 \times 0,2 = 140$  тыс. руб.;  $\text{ОНО} = 50 \times 0,2 = 10$  тыс. руб.

В этом случае чистый убыток организации, подлежащий отражению в бухгалтерской отчетности, определяется по формуле (4) и будет равен:

$$\begin{aligned} -\text{ЧУ} &= -\text{У} - \text{ПНО} + \text{ПНА} + \text{Уд} = \\ &= -1000 - 120 + 20 + 200 = -900 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

Сумма текущего налога на прибыль составит:

$\text{Нпр} = \text{ПНО} - \text{ПНА} + \text{ОНА} - \text{ОНО} - \text{Уд} = 120 - 20 + 140 - 10 - 200 = 30$  тыс. руб. (20% от налогооблагаемой прибыли в сумме 150 тыс. руб.).

Отражение в бухгалтерском учете операций по формированию финансового результата в этом случае представлено в табл. 3.

В отчете о прибылях и убытках будет отражено:

- по строке “Убыток до налогообложения” – (1000) тыс. руб.;
- по строке “Отложенные налоговые активы” – 140 тыс. руб.;
- по строке “Отложенные налоговые обязательства” – (10) тыс. руб.;

Таблица 3

Отражение в учете операций по финансовому результату в соответствии с ПБУ 18/02

| № оп. | Содержание операции                                          | Корреспондирующие счета |    | Сумма, тыс. руб. |
|-------|--------------------------------------------------------------|-------------------------|----|------------------|
|       |                                                              | Д                       | К  |                  |
| 1     | Бухгалтерский убыток организации на конец налогового периода | 99                      |    | 1000             |
| 2     | Отражен в учете условный доход по налогу на прибыль          | 68                      | 99 | 200              |
| 3     | Отражено в учете ПНО                                         | 99                      | 68 | 120              |
| 4     | Отражен в учете ПНА                                          | 68                      | 99 | 20               |
| 5     | Отражено в учете ОНА                                         | 09                      | 68 | 140              |
| 6     | Отражено в учете ОНО                                         | 68                      | 77 | 10               |

- по строке “Текущий налог на прибыль” – (30) тыс. руб.;
- по строке “Чистый убыток” – (900) тыс. руб.

Справочно по строке “Постоянные налоговые обязательства” будет отражена сумма 120 тыс. руб.; по строке “Постоянные налоговые активы” – 20 тыс. руб.

Если же и в бухгалтерском и в налоговом учете организации получен убыток (вариант г), то определение чистого убытка организации производится по формуле (6), в которой налог на прибыль  $N_{пр} = 0$ . Тогда формула (6) преобразуется к виду:

$$-ЧУ = -У + ОНА - ОНО.$$

Особенностью данной ситуации является необходимость отражения убытка в налоговом учете в составе отложенных налоговых активов (ОНА), которые будут погашаться в следующие годы, при переносе убытков прошлых лет на будущее в соответствии со ст. 283 НК РФ.

Рассмотрим вариант г). Пусть в организации получен бухгалтерский убыток  $У = 1000$  тыс. руб. В учете отражены разницы между бухгалтерским и налоговым учетом: постоянные (превышение суммы расходов в бухгалтерском учете над расходами в налоговом учете) – в сумме 200 тыс. руб., постоянные (превышение суммы доходов в бухгалтерском учете над доходами в налоговом учете) – в сумме 100 тыс. руб., вычитаемые временные – в сумме 200 тыс. руб., налогооблагаемые временные – в сумме 50 тыс. руб. Таким образом, в налоговом учете формируется убыток в сумме 750 тыс. руб. ( $-1000 + 200 - 100 + 200 - 50 = -750$  тыс. руб.).

Условный доход по налогу на прибыль, как и в предыдущем примере, составит  $Уд = 1000 \times 0,2 = 200$  тыс. руб. Постоянные и временные налоговые

активы и обязательства будут равны: ПНА =  $100 \times 0,2 = 20$  тыс. руб.; ПНО =  $200 \times 0,2 = 40$  тыс. руб.; ОНА =  $200 \times 0,2 = 40$  тыс. руб.; ОНО =  $50 \times 0,2 = 10$  тыс. руб. Кроме того, в учете, как было отмечено выше, должен быть сформирован отложенный налоговый актив по налоговому убытку  $ОНА = 750 \times 0,2 = 150$  тыс. руб.

Чистый убыток, подсчитанный с помощью выражения (6), составит:

$$-ЧУ = -У + ОНА - ОНО = -1000 + (40 + 150) - 10 = -820 \text{ тыс. руб.}$$

В табл. 4 представлено отражение операций по формированию финансового результата в рассматриваемом случае.

В отчете о прибылях и убытках будет отражено:

- по строке “Убыток до налогообложения” – (1000) тыс. руб.;
- по строке “Отложенные налоговые активы” – 190 тыс. руб. (40+150);
- по строке “Отложенные налоговые обязательства” – (10) тыс. руб.;
- по строке “Текущий налог на прибыль” – (прочерк);
- по строке “Чистый убыток” – (820) тыс. руб.

Справочно по строке “Постоянные налоговые обязательства” будет отражена сумма 40 тыс. руб.; по строке “Постоянные налоговые активы” – 20 тыс. руб.

В последующие налоговые периоды при списании налогового убытка прошлых лет за счет прибыли суммы сформированного налогового актива будут погашаться (Д сч. 68, К сч. 09).

Как показывает практика, у бухгалтеров часто возникают затруднения при формировании финансовых результатов в случае корректировки налога

Таблица 4

Отражение в учете операций по финансовому результату в соответствии с ПБУ 18/02

| № оп. | Содержание операции                                          | Корреспондирующие счета |    | Сумма, тыс. руб. |
|-------|--------------------------------------------------------------|-------------------------|----|------------------|
|       |                                                              | Д                       | К  |                  |
| 1     | Бухгалтерская убыток организации на конец налогового периода | 99                      |    | 1000             |
| 2     | Отражен в учете условный доход по налогу на прибыль          | 68                      | 99 | 200              |
| 3.    | Отражено в учете ПНО                                         | 99                      | 68 | 40               |
| 4.    | Отражен в учете ПНА                                          | 68                      | 99 | 20               |
| 5.    | Отражено в учете ОНА                                         | 09                      | 68 | 40               |
| 6.    | Отражено в учете ОНО                                         | 68                      | 77 | 10               |
| 7.    | Отражено в учете ОНА по налоговому убытку                    | 09                      | 68 | 150              |



на прибыль, ошибочно рассчитанного в прошлых налоговых периодах. Поправки в ПБУ 18/02, внесенные приказом Минфина РФ от 11 февраля 2008 г. № 23н, предписывают особым образом отражать в бухгалтерской отчетности суммы налога на прибыль в этом случае.

В бухгалтерском учете прибыли и убытки прошлых лет, выявленные в отчетном году, включаются в состав прочих доходов и расходов организации текущего периода (на счете 91 «Прочие доходы и расходы»).

В налоговом учете ошибки, допущенные при расчете налога на прибыль, должны быть исправлены в том налоговом периоде, в котором была допущена ошибка.

Таким образом, в бухгалтерском учете данные доходы (расходы) формируют финансовый результат отчетного периода, а в налоговом учете данные доходы (расходы) в налоговую базу отчетного периода не включаются, что приводит к появлению постоянных налоговых активов при недоплате налога и постоянных налоговых обязательств при переплате налога.

Рассмотрим на примере порядок формирования финансового результата в случае, если в прошлые периоды была переплата налога.

Допустим, что организация в третьем квартале 2009 г. обнаружила ошибку в расчете налога на прибыль за 2008 г.: не была учтена амортизация основных средств в сумме 100 000 руб. В результате данной ошибки в 2008 г. был переплачен налог на прибыль в сумме 24 000 руб.  $(100\,000 \times 0,24)$ .

Неучтенная в 2008 г. амортизация в бухгалтерском учете 2009 года включается в прочие расходы организации, как убытки прошлых лет, выявленные в отчетном году: Д сч. 91, К сч. 02 – 100 000 руб. Поскольку в налоговую базу 2009 г. данные расходы не включаются (они включаются в налоговую базу того периода, в котором была допущена ошибка), то по возникшей постоянной разнице между бухгалтерским и налоговым учетом формируется постоянное налоговое обязательство ПНО = 24 000 руб.  $(100\,000 \times 0,24)$ .

Пусть за 9 месяцев 2009 г. сумма бухгалтерской прибыли составила Пдн = 1 000 000 руб. (с учетом убытков прошлых лет, выявленных в отчетном периоде). Условный расход по налогу на прибыль  $Ур = 200\,000$  руб.  $(1\,000\,000 \times 0,20)$ . Текущий налог на прибыль за 9 месяцев 2009 г. составит:

$$\begin{aligned} \text{Нпр} &= Ур + \text{ПНО} = 200\,000 + 24\,000 = \\ &= 224\,000 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Переплата налога на прибыль за 2008 г. в

сумме 24 000 руб. разниц в бухгалтерском и налоговом учете не создает, но подлежит отражению в учете 2009 г. следующим образом: Д сч. 68, К сч. 99 – 24 000 руб.

Таким образом, сумма налога, подлежащая к уплате в отчетном периоде, равна 200 000 руб.  $(224\,000 - 24\,000)$ , и в отчете о прибылях и убытках отразится следующим образом:

- по строке 150 «Текущий налог на прибыль» – 224 тыс. руб.;
- по строке 151 «Переплата налога на прибыль за 2008 г.» – (24) тыс. руб.

Теперь рассмотрим пример формирования финансового результата в случае, если в прошлые периоды была недоплата налога.

Допустим, что организация в третьем квартале 2009 г. обнаружила ошибку в расчете налога на прибыль за 2008 г.: не была учтена выручка в сумме 118 000 руб., в том числе НДС – 18 000 руб. В результате данной ошибки в 2008 г. был недоплачен налог на прибыль в сумме 24 000 руб.  $[(118\,000 - 18\,000) \times 0,24]$ .

Неучтенный в 2008 г. доход включается в прочие доходы организации, как доходы прошлых лет, выявленные в отчетном году: Д сч. 62, К сч. 91 – 118 000 руб.; Д сч. 91, К сч. 68 НДС – 18 000 руб. Поскольку в налоговую базу 2009 г. данные доходы не включаются (они включаются в доходы того периода, в котором была допущена ошибка), то по постоянной разнице, возникшей между бухгалтерским и налоговым учетом, формируется постоянный налоговый актив в сумме ПНА = 24 000 руб.  $[(118\,000 - 18\,000) \times 0,24]$  – Д сч. 68, К сч. 99.

За 9 месяцев 2009 г. сумма бухгалтерской прибыли составила 1 000 000 руб. (с учетом прибыли прошлых лет, выявленной в отчетном периоде). Условный расход по налогу на прибыль  $Ур = 200\,000$  руб.  $(1\,000\,000 \times 0,20)$ . Текущий налог на прибыль за 9 месяцев 2009 г. составит:

$$\begin{aligned} \text{Нпр} &= Ур - \text{ПНА} = \\ &= 200\,000 - 24\,000 = 176\,000 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Недоплата налога на прибыль за 2008 г. в сумме 24 000 руб. разниц между бухгалтерским и налоговым учетом не создает и подлежит отражению в учете 2009 г. следующим образом: Д сч. 99, К сч. 68 – 24 000 тыс. руб.

Таким образом, сумма налога, подлежащего к уплате за отчетный период, составляет 200 000 руб.  $(176\,000 + 24\,000)$  и в отчете о прибылях и убытках отразится следующим образом:

- по строке 150 «Текущий налог на прибыль» – 176 тыс. руб.;



• по строке 151 “Недоплата налога на прибыль за 2008 г.” – 24 тыс. руб.

С учетом выражений для определения чистой прибыли (1) и (3), приведенных в настоящей статье, а также предложенных рекомендаций по формированию и отражению в бухгалтерской отчетности финансовых результатов от деятельности организации, отчетность организации мо-

жет быть сформирована в полном соответствии с требованиями ПБУ 18/02 Минфина РФ. Данное обстоятельство имеет немаловажное значение для пользователей отчетности (собственников организации), поскольку распределению между ними может подлежать только чистая прибыль, определенная в соответствии с порядком, изложенным в настоящей статье.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Положение по бухгалтерскому учету “Учет расчетов по налогу на прибыль организаций” ПБУ 18/02: Приказ Минфина России от 19.11.2002 № 114н.

2. Инструкция по применению Плана счетов

бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций: Приказ Минфина России от 31.10.2000 № 94н.

3. Налоговый кодекс РФ (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ.

УДК 336.77

Савруков А. Н.

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Недостаточная проработанность практических аспектов ипотечного кредитования в Российской Федерации, долгосрочный характер ипотечных кредитов, высокая стоимость жилья, а также присущий ему капитальный характер, обуславливает необходимость развития жилищного кредитования с использованием механизмов государственной поддержки.

Вопросы развития системы ипотечного жилищного кредитования в России с использованием механизмов государственной поддержки, в связи с низкой обеспеченностью жильем и огромным разрывом между ценами на жилье и реальными располагаемыми доходами населения, имеют особое значение и актуальность.

Исследование зарубежного опыта решения данной проблемы показало, что в большинстве

стран существуют программы развития и поддержки жилищного сектора, которые можно разделить на:

- 1) программы, реализуемые государственными организациями и агентствами;
- 2) программы негосударственных организаций;
- 3) частные программы, т.е. в основном финансируемые частными компаниями [1].

Формы государственной поддержки за рубежом можно классифицировать следующим образом (см. табл. 1).

Обобщение и систематизация зарубежного опыта государственной поддержки ипотеки показало, что в зарубежных странах существуют два вида оказания государственной поддержки в рамках ипотечного кредитования

Таблица 1

Формы государственной поддержки ипотечного кредитования

| Этап ипотечного кредитования                                     |                                                             |
|------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| Предварительное накопление                                       | Погашение ипотечного кредита                                |
| дотации и льготы при регулярном накоплении собственного капитала | субсидирование процентной ставки или первоначального взноса |
| налоговые скидки на суммы сбережений                             |                                                             |
| освобождение от налогов процентных доходов                       | снижение налоговой базы                                     |
| субсидии (дотации)                                               | поручительства                                              |



1) *на этапе предварительного накопления* – дотации и льготы при регулярном накоплении собственного капитала – поддержка целевого накопления на жилищное строительство;

2) *на этапе погашения ипотечного кредита* – дотации и льготы прямого и косвенного сокращения долгов по жилищной ссуде [2].

Из табл. 1 видно, что виды государственной поддержки, применяемые при различных схемах жилищного финансирования в различных странах многообразны и их можно классифицировать следующим образом:

1) *сберегательные премии* за хранение средств на целевых вкладах на жилищное строительство. Это ежегодные процентные добавки к сумме, которая была положена на целевой вклад. Бонус становится частью вклада: на него со следующего года начисляются проценты;

2) *налоговые скидки на суммы сбережений*. Вкладчики строительных сбережений имеют возможность суммы сбережений вычесть из облагаемого подоходным налогом дохода как особые затраты;

3) *освобождение от налогов процентных доходов*. Проценты, начисляемые на жилищные накопительные вклады, освобождены от налогов;

4) *субсидии (дотации)*. Прямые государственные дотации, получаемые при покупке собственной квартиры или при проведении ремонта;

5) *субсидирование процентной ставки или первоначального взноса*, т.е. частичное или полное возмещение процентных выплат, а также обязательства возмещать разницу между процентной ставкой, предлагаемой банком (не обязательно фиксированной), и некоторой базовой ставкой, которая определяется исходя из среднестатистического уровня дохода населения;

6) *скидка на проценты по кредиту и/или на погашение кредита*. Проценты по кредиту или суммы взноса в счет погашения долга вычитаются до определенной максимальной суммы или неограниченно из базиса налоговых расчетов;

7) *снижение налоговой базы* – частичное или полное исключение из налогооблагаемого дохода процентных выплат по закладным или кредиту на покупку жилья либо прибыли от его продажи;

8) *поручительства*. По государственным поручительствам обязанности по выполнению обязательств возлагаются на специализированные учреждения (напр., в США “Fannie Mae”, “Freddie Mac”).

9) *государственные гарантии выплат по закладным и платежам инвесторам по закладным*, выпущенным при секьюритизации. Дополнительно-

ные гарантии позволяют банкам выдавать кредиты более широкому кругу лиц, не увеличивая риск и не снижая собственный кредитный рейтинг;

10) *субсидирование строительства* – освобождение от НДС и других налогов, скидки на приобретение земли под строительство, прямые субсидии и т.п.;

Анализ особенностей государственной поддержки в зарубежных странах позволил сделать вывод, что государственная поддержка во многом определяет профиль ипотечного кредитования, формирующийся в стране. Наиболее ярко эта ситуация прослеживается в Венгрии, где сосуществуют банковская и небанковская формы ипотеки. Несмотря на государственное субсидирование небанковской ипотеки, она не получила значительного распространения [3]. Это обусловлено тем, что параметры субсидирования по различным видам ипотечных кредитов примерно одинаковы (одни и те же сроки, процентные ставки), но при использовании механизма небанковской ипотеки существует период сбережения, который значительно снижает привлекательность этого метода финансирования приобретения жилья.

В то же время высокий уровень государственной поддержки и доступность банковской ипотеки для населения с низким уровнем дохода увеличивают уровень рисков в банковской системе и повышают вероятность кризиса “плохих долгов” в финансовом секторе. В связи с этим важно отметить, что государство должно проводить сбалансированную политику поддержки финансовых механизмов развития жилищного сектора, что позволит создать предпосылки для устойчивости сектора финансового.

Перечень социальных программ в области ипотечного кредитования, реализуемых государством, зависит от макроэкономической ситуации и проводимого политического курса [5]. Почти во всех странах с переходной экономикой существуют специальные жилищные программы, ориентированные на поддержку социально незащищенных слоев населения. Приоритетное направление для государства – поддержка малообеспеченных граждан, направленная на улучшение условий их проживания. Кроме того, во многих странах существуют целевые жилищные программы поддержки для приобретения жилья молодыми семьями. Финансирование подобных программ по стимулированию развития жилищного сектора происходит в основном за счет бюджетных средств, в связи с этим объем этих программ зависит от экономической ситуации в стране.

Обобщение опыта государственной поддержки ипотечного кредитования за рубежом позволило сделать вывод, что реализация программ по внедрению массовой системы жилищного кредитования в большинстве развивающихся стран не принесла желаемых результатов. Основные причины такого положения следующие:

1) *отсутствие единой государственной политики*: зачастую одновременно рассматривалось несколько вариантов развития ипотечного кредитования, что на практике приводило к ненужной конкуренции между ними и подмене первоначальных целей;

2) *фрагментарность государственной поддержки*: одновременная реализация нескольких программ жилищного кредитования не давала нужного эффекта, так как финансирование со стороны государства было явно недостаточным; иногда выделенной поддержки не хватало даже на создание первоначальной базы для реализации программ;

3) *отсутствие объективных ориентиров* и параметров оценки эффективности субсидирования;

4) *высокая степень аффилированности различных участников* (коррупция при распределении субсидий, неадекватная система управления собранными денежными средствами).

Существующие виды государственной поддержки жилищного сектора в России можно разделить на следующие категории:

1) целевая поддержка функционирования определенной системы ипотечного кредитования;

2) обеспечение жильем граждан, относящихся к социально незащищенным категориям.

В настоящий момент в РФ государство ориентируется на создание системы банковского жилищного кредитования, т.к. все виды государственной поддержки нацелены на создание институциональной среды и условий функционирования банков.

В рамках государственной поддержки банковской ипотеки, в соответствии с подпрограммой «Свой дом», в 1997 г. было создано Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), основными задачами которого стали развитие ипотечного законодательства, выработка единых стандартов и развитие рынка ипотечных ценных бумаг [4]. Несмотря на государственную поддержку системы банковского жилищного кредитования, ее динамика определяется ставками кредитования и возможностями привлечения средств, а также объемами рефинансирования. Согласно условиям деятельности АИЖК, кредиты,

которые могут быть рефинансированы, должны соответствовать определенным требованиям, а их могут выполнить только граждане с доходами выше среднего уровня.

Анализ динамики функционирования АИЖК на рынке ипотеки показал, что на данный момент государственная поддержка АИЖК выражается в двух основных формах:

1) внесение средств федерального бюджета в качестве взноса в уставный капитал с целью увеличения его капитализации;

2) субсидиарная ответственность Российской Федерации по заимствованиям АИЖК в виде предоставления государственных гарантий на каждый выпуск долговых ценных бумаг АИЖК, размещаемый на фондовом рынке.

Проблема обеспечения жильем социально незащищенных граждан, которая в связи с увеличением дифференциации населения по доходам еще больше обострилась, решается государством как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов федерации и местных властей. Объем средств, выделяемых для ее решения, варьирует в зависимости от региона. В некоторых областях существуют специальные программы, направленные на обеспечение жильем граждан, относящихся к категории социально незащищенных.

Исследование структуры государственной поддержки показало, что помимо государственной поддержки АИЖК, в РФ получили также развитие такие формы, как субсидирование процентной ставки и налоговые льготы участника процесса ипотечного кредитования.

Исследование показало, что в регионах получило широкое распространение субсидирование процентной ставки по ипотечному кредиту, которое реализуется за счет бюджетов субъектов РФ. Данная форма государственной поддержки позволяет повысить доступность ипотечных кредитов, однако при росте объемов ипотечного кредитования увеличивает расходы региональных бюджетов и ограничивает круг граждан, которые могут воспользоваться данной льготой ввиду недостатка средств бюджетов субъектов РФ.

При приобретении недвижимости с использованием ипотечного кредита (займа) заемщик может снизить налогооблагаемую базу по налогу на доходы физических лиц на сумму стоимости жилья, но не более 2 млн. руб. и на величину процентов, уплачиваемых по кредитному договору.

Специфика и содержание налоговых льгот для участников процесса ипотечного кредитования представлены в табл. 2.

Таблица 2

**Характеристика налогообложения ипотечных операций в РФ**

| Вид налога                                                                                                                                                                                                                   | 2004 год                                                                                                                                                                                                           | Начиная с 2005 года                                                                                                                                                                                                                           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| НДС при купле-продаже земельных участков и жилых помещений                                                                                                                                                                   | 18%                                                                                                                                                                                                                | 0%                                                                                                                                                                                                                                            |
| Госпошлина за нотариальное удостоверение договоров ипотеки жилых помещений                                                                                                                                                   | 1,5% от суммы сделки                                                                                                                                                                                               | 200 руб.                                                                                                                                                                                                                                      |
| Госпошлина за удостоверение договора ипотеки другого недвижимого имущества                                                                                                                                                   | 1,5% от суммы сделки                                                                                                                                                                                               | 0,3% стоимости имущества, но не более 3 тыс. руб.                                                                                                                                                                                             |
| Налог на доходы физических лиц                                                                                                                                                                                               | При приобретении жилья в собственность заемщик имеет право снизить налогооблагаемую базу по НДФЛ на стоимость недвижимости, но не более 1 млн. руб., а также на величину процентов, затраченных на выплату кредита | При приобретении жилья в собственность заемщик имеет право снизить налогооблагаемую базу по НДФЛ на стоимость недвижимости, но не более 2 млн. руб. (принято в 2008г.), а также на величину процентов, затраченных на выплату кредита (займа) |
|                                                                                                                                                                                                                              | Не облагается НДФЛ вся вырученная сумма при продаже жилья, находившегося в собственности не менее 5 лет                                                                                                            | Не облагается НДФЛ вся вырученная сумма при продаже жилья, находившегося в собственности не менее 3 лет, под вычет попадают и проценты по кредитам, взятым на приобретение квартиры или строительство жилья                                   |
| Налог на сумму экономии при получении кредитов и ссуд с процентной ставкой ниже 2/3 ставки рефинансирования ЦБ, если эти кредиты используются на покупку или строительство жилья                                             | 35%                                                                                                                                                                                                                | 13%                                                                                                                                                                                                                                           |
| Налог на прибыль от дохода в виде процентов по государственным и муниципальным ценным бумагам и по облигациям с ипотечным покрытием, которые будут эмитированы после 1 января 2007 года                                      | 24%                                                                                                                                                                                                                | 15%                                                                                                                                                                                                                                           |
| Налог на прибыль от дохода в виде процентов по муниципальным ценным бумагам, эмитированным на срок не менее трех лет до 1 января 2007 года, а также по облигациям с ипотечным покрытием, эмитированным до 1 января 2007 года | 24%                                                                                                                                                                                                                | 9%                                                                                                                                                                                                                                            |
| Налог на прибыль ипотечных агентов                                                                                                                                                                                           | 24%                                                                                                                                                                                                                | 0%                                                                                                                                                                                                                                            |

Таким образом, анализ позволяет сделать вывод, что в РФ осуществляется государственная поддержка ипотечного кредитования и развитие осуществляется в основном, за счет увеличения объемов предоставления государственных гарантий и увеличения количества субъектов РФ, которые осуществляют субсидирование ставок по ипотечным кредитам.

Перечисленные меры по государственной поддержке ипотечного кредитования оказывают

положительное влияние на динамику выдачи ипотечных кредитов и обеспечения населения жильем, однако, в условиях ограниченности бюджетных ресурсов, необходимо дальнейшее совершенствование форм и методов государственной поддержки ипотеки, а также обеспечение комплексного характера проводимых мероприятий.

Вместе с тем, обязательства государства по предоставлению поддержки должны быть долго-

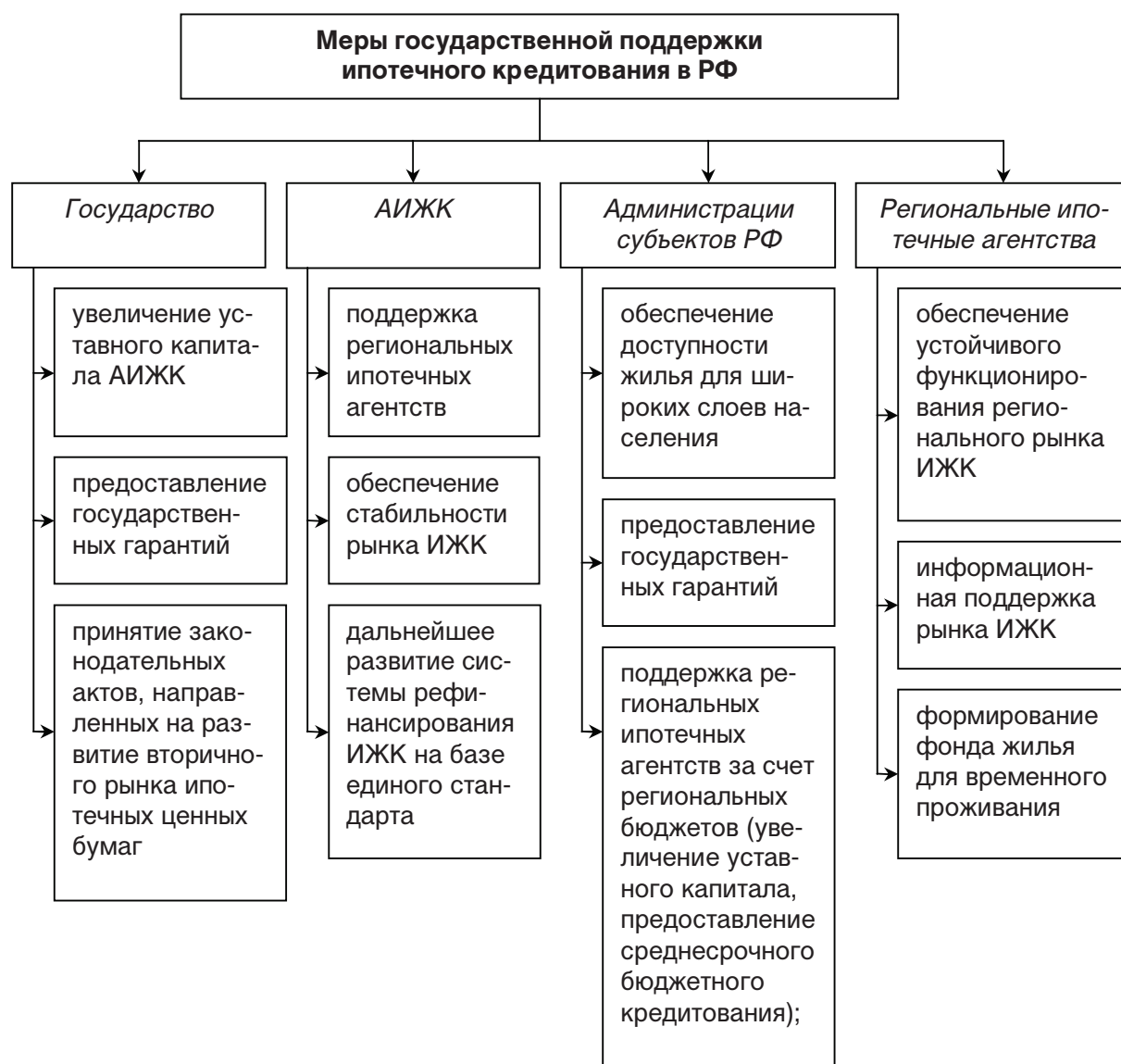


Рис. 1. Предлагаемые мероприятия по совершенствованию государственной поддержки ипотечного кредитования в РФ

срочными и предсказуемыми. Исполнение этих обязательств должно отвечать принципам полноты и своевременности исходя из ежегодной динамики рынков капитала и жилья.

В аспекте вышеизложенного, учитывая важность и остроту жилищной проблемы и недостаточное развитие ипотеки в России, предлагается комплекс мер по совершенствованию государственной поддержки ипотечного кредитования в РФ (см. рис. 1).

В рамках государственной поддержки на уровне субъекта РФ, обеспечение доступности жилья для широких слоев населения можно осуществить за счет: реализации новых ипотечных продуктов,

направленных на поддержку наименее обеспеченных слоев населения; реализация социальных федеральных и региональных программ; участие в инвестиционных проектах, реализуемых с участием администраций субъектов РФ

Поддержка региональных институтов развития за счет региональных бюджетов может быть обеспечена за счет увеличения уставного капитала региональных ипотечных агентств, предоставление среднесрочного бюджетного кредитования.

Обеспечение устойчивого функционирования регионального рынка ипотечного жилищного кредитования заключается в дальнейшем формировании инфраструктуры рынка; обеспечении высоко-





го качества услуг, в т. ч. выдача, сопровождение ипотечных кредитов; диверсификации источников привлечения денежных средств и др.

Усилия региональных ипотечных агентств и региональных администраций должны быть направлены на формирование фонда жилья для временного проживания, в т. ч. за счет жилых помещений, являющихся предметом залога, на которое было обращено взыскание, но не реализованных по решению суда и перешедших на баланс кредитной организации, который предназначен для переселения заемщиков, не выполняющих свои обязательства по кредитным договорам на период реализации и недвижимости, на которое по решению суда обращено взыскание. Это

существенно упростит процедуру получения кредитором возмещения по кредиту и увеличит привлекательность ипотечного кредитования для кредитных организаций.

Таким образом, в работе обобщен зарубежный опыт, проведен анализ форм в РФ, а также предложены рекомендации по совершенствованию методов государственной поддержки и стимулированию ипотечного кредитования в РФ.

Реализация предложенных мер по совершенствованию государственной поддержки ипотечного кредитования будет способствовать развитию инфраструктуры ипотечного рынка, увеличению объемов выдачи кредитов и снижению остроты жилищной проблемы населения РФ.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Аверченко В.А.** Принципы жилищного кредитования / В. Аверченко, Р. Весели, Г. Наумов, Э. Файкс, И. Эргл. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 261 с.

2. **Косарева. Н.Б.** Основы ипотечного кредитования / Науч. ред., рук. авт. колл. Н.Б. Косарева. М.: Фонд "Институт экономики города", ИНФРА-М, 2007. 576 с.

3. **Логинов М.П.** Теоретические аспекты системы

ипотечного жилищного кредитования в условиях России // Финансы и кредит. 2005. № 4. С. 30–34.

4. **Новикова В. Н.** Российская ипотека: бума нет, но есть движение вперед // Аналитический банковский журнал. 2004. № 12. С. 60–63.

5. **Разумова И.А.** Ипотечное кредитование: Учебное пособие. СПб.: Питер, 2005. 208 с.: ил. (Серия "Учебное пособие").

УДК 336.647/648

*Кваша Н.В.*

#### АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОГО КАПИТАЛА

Экономическое развитие России в последние годы было и остается одним из приоритетных направлений государственной политики. В этих условиях многие российские предприятия ориентированы на стратегию роста, которая заключается в формировании наступательных планов, предполагающих развитие предприятия.

Известно, что инвестиционные и финансовые решения объективно взаимосвязаны, и при планировании на предприятии обязательно должно проводится взаимное согласование каждого вида операционных и инвестиционных планов с источниками их финансирования. В условиях интенсивного развития предприятия выявление взаимосвязей между прибылями, активами и темпами роста становится особенно актуальным, поэтому проблема финансирования встает наиболее остро, и вопросы формирования

капитала предприятия приобретают высокую значимость.

Проблема формирования капитала предприятия неоднократно рассматривались экономической наукой, основным течением которой до недавнего времени являлась неоклассическая экономическая теория, которая уточнила положения классиков политэкономии, создав модели совершенной конкуренции и экономического равновесия.

В рамках неоклассического подхода были сформулированы достаточно строгие предпосылки, что позволило использовать математический аппарат. Как известно, наиболее значимыми предпосылками неоклассиков являются: рациональность, индивидуализм, устойчивость предпочтений, конкурентное поведение, два измерения товара: цена и количество, полнота информации.

Неоклассическая экономическая наука опирается на концепцию “экономического человека” – рационального, имеющего стабильные предпочтения и стремящегося максимизировать собственную выгоду в условиях абсолютной полноты информации, свободы выбора и количественной оценки альтернатив.

Абсолютная полнота информации означает отсутствие трансакционных издержек, в том числе:

- информационных издержек, то есть все экономические субъекты одинаково информированы;
- издержек по составлению и контролю за исполнением контрактов, то есть все контракты полностью прописаны и исполняются.

Аналогом неоклассической экономической теории в корпоративных финансах является финансовый мир М. Миллера и Ф. Модильяни [3]. В теории Миллера и Модильяни финансовые инструменты рассматриваются как потоки доходов, обещанных источникам капитала (кредиторам и инвесторам). Доходы предприятия могут зависеть от его прибылей, однако в рамках классического анализа решения, связанные с финансированием, не могут повлиять ни на сами прибыли, ни на ожидания инвесторов связанные с ними.

Таким образом, классическая теория о структуре капитала рассматривает совершенные, рациональные, эффективные с полным отсутствием информационной асимметрии (когда цены отражают абсолютно всю информацию и не существует трансакционных издержек по поиску информации) финансовые рынки.

Очевидно, что на столь сложном рынке, которым является рынок капиталов, гипотеза полноты информации (обязательная характеристика совершенного рынка) и прочие допущения идеального мира Миллера-Модильяни практически не соблюдаются. Кроме того, значительная доля современных российских хозяйствующих субъектов являются предприятиями корпоративного типа. Особенности корпоративных предприятий приводят к определенным особенностям в процессе принятия как инвестиционных, так и финансовых решений.

В данных условиях необходима методика анализа, учитывающая возможные влияния финансовой структуры на ожидания инвесторов в отношении будущих прибылей предприятия, а также на вероятность изменения состава собственников и контроля над предприятием, которые, в конечном счете, отражаются на его эффективности.

Главным направлением развития экономической науки, которое расширяет микроэкономический анализ, вовлекая в него новые факторы, которые не учитываются классической и неоклассической микроэкономическими теориями, в настоящее время является институциональная экономическая теория.

К новым факторам институциональной теории относятся следующие:

- факторы неполноты информации;
- факторы недоопределенности прав собственности;
- факторы ожидания;
- факторы неких коллективных действий в ситуации коллективного выбора и институтов.

Один из основоположников институциональной теории Р. Коуз, в статье “Природа фирмы” [1] впервые отметил, что деятельность рынка предполагает некоторые затраты, которые делают выгодным обособление тех или иных производств, выделение их в отдельные предприятия, то есть рынок несовершенен, и трансакции сами по себе не бесплатны, они ведут к некоторым издержкам:

– Во-первых, это трансакционные издержки, возникающие до заключения сделки, так как контрагенты не располагают полной информацией и вынуждены ее собирать, то есть оценивать рынок.

– Во-вторых, это трансакционные издержки, возникающие в связи с недоопределенностью собственности, несовершенством отношений собственности. Эти издержки возникают обычно уже после заключения контракта и в момент его заключения.

Таким образом, трансакционные издержки имеют место в любом случае: либо позитивные, если осуществляются затраты на приобретение информации, либо негативные, если происходит отказ от приобретения информации и из-за этого возникает убыток. Иными словами совершенство рынка не бесплатно, оно оплачивается всякий раз трансакционными издержками по приобретению информации, а также (что немаловажно для анализа предприятий корпоративного типа) трансакционными издержками по спецификации и охране прав собственности.

Генезис эволюции корпоративных структур позволяет выделить ряд основополагающих признаков корпоративной структуры в отличие от других форм организации бизнеса. К данным признакам можно отнести следующие:



- способность существовать законным образом в качестве юридического лица независимо от участников входящих в состав предприятия;
- разделение функций управления и владения предприятием;
- возможность свободной передачи долей участников предприятия;
- ограниченная ответственность лиц, инвестирующих капитал, суммой вложенных ими средств.

Возможность свободной передачи прав собственности в корпоративном предприятии делает допустимым широкое распределение риска и облегчает привлечения капитала. Эта особенность корпорации, кроме того, способствует однородности интересов собственников предприятия, которые заинтересованы в увеличении своего благосостояния. Ограниченная ответственность собственников освобождает их от необходимости тотального контроля над предприятием. Это обстоятельство способствует эффективной диверсификации активов инвесторов, что обуславливает отделение собственности от управления корпоративным предприятием, усиление роли наемных управляющих, а также постепенного вовлечения все более широкого круга заинтересованных лиц в процессе управления.

В то же время указанные выше особенности способствуют распылению прав собственности среди большой массы мелких акционеров, которые мало заинтересованы в осуществлении контроля над деятельностью управления, в результате чего наемные менеджеры получают все больше возможностей преследовать собственные интересы за счет инвесторов.

Иными словами имеет место ситуация оппортунизма, которую подробно описывает, например, О. Уильямсон [4]. Он определяет оппортунизм, как “преследование личного интереса с использованием коварства”, когда субъект, занимая позицию индивидуалиста, при отсутствии контроля над собой использует неполноту контракта для достижения своих целей за счет контрагента.

В годы реформ в России степень контроля над менеджерами была близка к нулю со стороны любого собственника, как со стороны государства, которое управляло своей собственностью формально, так и со стороны частных собственников, институциональные права которых были практически ничем не подкреплены. В этих условиях у российских топ-менеджеров существовал большой соблазн тем или иным способом перевести

прибыль и даже основные фонды предприятия в некие предприятия-посредники либо просто в оффшорные предприятия.

В настоящее время основными заинтересованными сторонами, определяющими процесс функционирования корпоративного предприятия, являются собственники предприятия, наемные управляющие и финансовые кредиторы (далее кредиторы). Понятно, что интересы данных субъектов относительно предприятия могут сильно различаться. В условиях неполноты информации, не совпадающие интересы заинтересованных сторон, могут оказывать различное влияние, в том числе и на решения о структуре капитала предприятия.

Как отмечает большинство исследователей, возникающие в этой связи вопросы, по существу, представляют собой проблемы субъективного риска со стороны управляющих в отношении контроля затрат и максимизации стоимости предприятия [2]. Субъективный риск является формой постконтрактного оппортунизма, возникающей тогда, когда действия, влияющие на уровень эффективности, не поддаются свободному наблюдению, вследствие чего лицо, выполняющее эти действия, может предпочесть удовлетворить свои личные интересы за счет других.

Так наемные управляющие в большей степени, чем собственники, заинтересованы в долговечности и росте предприятия. Растущие предприятия представляют больше возможностей для карьерного роста, оплата труда высших руководителей, как правило, возрастает вместе с ростом предприятия. С другой стороны, в тех случаях, когда предприятие ликвидируется, признается банкротом, продается или поглощается другими владельцами, часто ликвидируются высокооплачиваемые должности в аппарате управления. Кроме того, наемные управляющие будут склонны расходовать чрезмерно крупные средства на обеспечение собственного вознаграждения, вознаграждения своих подчиненных и прочих работников, поскольку они несут лишь часть связанных с этим издержек.

Эти тенденции усугубляются в тех случаях, когда предприятие имеет значительный денежный поток, который представляет собой денежные поступления за вычетом непосредственных расходов, что равносильно сумме прибыли и амортизационных отчислений. Свободный денежный поток представляет собой денежный поток за вычетом той суммы, которая может быть прибыльно реинвестирована в предприятие. С позиций эффективности эти средства необходи-

мо возвращать собственникам предприятия путем выплаты дивидендов или выкупа акций. Данные свободные средства могут быть израсходованы собственниками на потребление или для осуществления других инвестиций.

Однако наемные управляющие могут не эффективно использовать данные ресурсы внутри предприятия. Кроме того, менеджеры таких предприятий могут проявлять более сильное стремление к выплате чрезмерных вознаграждений и к распределению части созданной стоимости среди работников.

Таким образом, в ситуации существенного денежного потока при финансировании за счет собственного капитала имеет место недостаток эффективных средств, обеспечивающих передачу свободного денежного потока инвесторам. В этих условиях замещение собственного капитала предприятия заемным ставит наемных управляющих перед необходимостью обеспечивать выплаты в счет обслуживания долга – в противном случае они несут риск потери работы в результате банкротства предприятия. В этом проявляется так называемый “стимулирующий эффект” заемного капитала.

В то же время, структура капитала корпоративного предприятия может порождать другой конфликт – между собственниками и кредиторами, центральное место в котором занимает проблема выбора инвестиционных вложений. Если у предприятия нет заемного капитала, то владение акционерным капиталом означает право на все его активы. Поэтому акцию можно рассматривать как опцион на покупку активов предприятия, цена исполнения которого равна сумме его долговых обязательств, приходящихся на одну акцию. Как известно из формулы опционов, цена опциона тем выше, чем больше дисперсия цены подлежащего актива. Таким образом, чем больше рисковость инвестиционных проектов предприятия, тем выше цена его акций при прочих равных условиях. Это означает, что у собственников предприятия существует стимул реализовывать высокорисковые проекты, которые повысят дисперсию доходов предприятия. Прирост стоимости собственного капитала достигается за счет кредиторов.

Таким образом, переход к более рискованной инвестиционной политике означает перераспределение стоимости предприятия между собственниками и кредиторами в пользу собственников (эта проблема известна как “проблема замещения активов”). В результате использование заемного капитала порождает агентские издержки, которые включают потери из-за ограничений со стороны

кредиторов, в первую очередь ограничения возможности использования доходов. Ограничения могут накладываться на производственную и инвестиционную деятельность, дивидендную политику и политику последующего привлечения финансирования.

Существующая структура капитала может также оказывать влияние на текущую и будущую деятельность предприятия, например, когда высокая доля заемного капитала сочетается с наличием операционных убытков (не возможность реализовать выгодные инвестиционные возможности, издержки угрозы банкротства и т.д.). Существует так называемая проблема чрезмерной финансовой зависимости: предприятие располагающее выгодными инвестиционными возможностями, не способно профинансировать данные проекты, так как коэффициент его финансовой зависимости превышает допустимый уровень.

Следует отметить, что чрезмерная финансовая зависимость является злободневным вопросом в контексте экономического развития России. Предприятия с высоким уровнем финансовой зависимости образовавшейся в основном за счет неэффективного использования краткосрочного кредитования оборотного капитала, не в состоянии привлечь займы, необходимые для финансирования долгосрочных проектов развития, ввиду того, что все прибыли от реализации этих проектов будут направлены уже имеющимся кредиторам.

Банкротство и предбанкротное состояние (связанные с чрезмерным долгом предприятия) сопряжены со значительными издержками, прямыми и косвенными. Прямые издержки включают затраты на оплату труда юристов, бухгалтеров, финансистов, управляющих, работающих над разрешением проблемы и т.п. Косвенные издержки включают снижение продаж, прибылей и понижение кредитного рейтинга, которое затрудняет получение кредитов (в том числе товарных) и размещение ценных бумаг.

В то же время, с позиций институциональной теории заемный капитал может обеспечивать для предприятия определенные преимущества. Кроме вышеупомянутого “стимулирующего эффекта” политика формирования структуры капитала также может реализовывать так называемую “сигнальную функцию”.

Управляющие обычно гораздо лучше информированы о перспективах предприятия, чем инвесторы, иными словами в отношениях между управляющими и собственниками предприятия имеет место информационная асимметрия. Со-

гласно институциональной теории при наличии информационной асимметрии у относительно менее информированной стороны появляются стимулы для ориентации на решения (сигналы), принимаемые лучше информированной стороной. В качестве сигнала могут выступать и решения о структуре капитала предприятия.

Так известно, что использование заемного капитала приводит к увеличению финансового риска предприятия, так как все долги, означают требования кредиторов к активам. Однако для предприятий с более высокими ожидаемыми денежными потоками при прочих равных условиях вероятность реализации риска ниже, поэтому использование долгового финансирования рассматривается как положительный сигнал о качестве управления инвестициями. Более высокая доля заемного капитала служит для рынка сигналом, указывающим на более высокую доходность предприятия.

Таким образом, наличие заемного капитала может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на эффективность деятельности корпорации. На рис. 1 показано, как отношение между выгодами и издержками долга может влиять на показатель стоимости предприятия.

Положительные стимулирующий и сигнальный эффекты долга растут с увеличением объемов заимствования. Однако данный эффект уменьшается и в конечном итоге исчезает, когда объемы заимствований становятся весьма значительными. При этом с ростом долга угроза банкротства, проблемы “чрезмерной финансовой зависимости” и “замещения активов” оказывают все более сильное негативное влияние, в результате отрицательные эффекты долговой нагрузки растут все более быстрыми темпами. В результате, разнонаправленное влияние заемного капитала на стоимость предприятия может приводить к ситуации, когда можно зафиксировать некий оптимум  $m^*$  в структуре капитала.

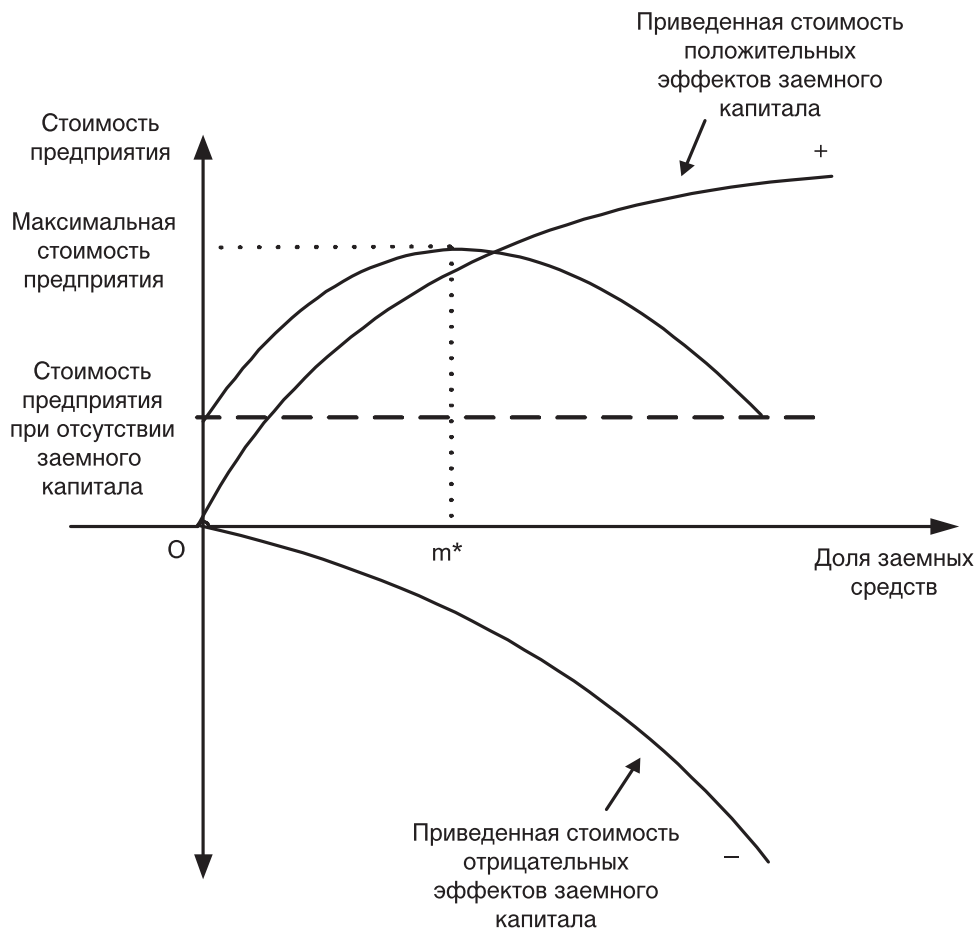


Рис. 1. Влияние структуры капитала на стоимость предприятия



Таким образом, ослабление предпосылок неоклассической теории приводит к тому, что структуру капитала можно рассматривать как самостоятельный фактор эффективности деятельности предприятия (а именно фактор, влияющий на стоимость предприятия). При этом варьирование структурой капитала позволяет управлять эффективностью деятельности безотносительно внутренних параметров предприятия.

Завершая анализ влияния структуры капитала на эффективность предприятия с точки зрения его собственников, хочется отметить, что проблема влияния структуры корпоративного капитала на экономику в целом остается не изученной. Вопрос, является ли эффективная для собственников предприятия структура эффективной с точки зрения благосостояния страны, требует самостоятельного углубленного исследования.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Коуз Р.Г. Природа фирмы. В кн. Вехи экономической мысли. Теория фирмы // Экономическая школа, СПб., 2000.
2. Милгром П., Робертс Дж., Экономика, организация и менеджмент. В 2-х томах. // Экономическая школа, СПб., 2004.
3. Miller M., Modigliani. Dividend Policy, Growth and the Valuation of Shares / Journal of Business. № 34. 1963. p. 467–494.
4. Williamson O. The Economics of Discretionary Behavior. Chicago, 1967.

УДК 336.77.12

*Медников М.Д., Кушелев С.А.*

### АНАЛИЗ МЕТОДОВ ИЗМЕРЕНИЯ И КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Современный этап развития мирового рынка характеризуется непрерывным изменением товаров и технологий, нестабильностью состояния, ужесточением конкуренции и быстрым сокращением жизненного цикла продуктов. В условиях ограниченности традиционных ресурсов и их удорожания устойчиво развиваться, завоевывать и сохранять конкурентные преимущества становится все сложнее.

Учитывая, что природные ресурсы конечны, а финансовые ресурсы подвержены экономическим катаклизмам, основная масса капитала и главные стратегические ожидания мирового бизнеса все больше обращаются на неиссякаемые, возобновляемые и быстро расширяющиеся интеллектуальные ресурсы. Результаты интеллектуальной деятельности, знания и опыт приобретают особое значение, представляя собой интеллектуальный потенциал любой страны и выступая одним из главных ресурсов ее развития. Качество интеллектуальных ресурсов и степень их вовлеченности в общественное производство оказывают непосредственное воздействие на уровень национального богатства.

Существует множество точек зрения относительно понятийной сущности интеллектуального

капитала. Так, например Т.Стюарт под интеллектуальным капиталом понимает все знания, собранные в соответствии с каким-то алгоритмом в той или иной организации. Он считает, что капитал любого современного предприятия в основном нематериален [1].

Автор [2] отмечает, что в биржевой стоимости высокотехнологических компаний до 95% выпадает именно на эту виртуальную часть. Только в добывающей промышленности и тяжелом машиностроении стоимость основных фондов можно сравнить с величиной интеллектуального капитала [2].

К. Тейлор вводит понятие знания сотрудников как “собственность” фирмы, так как они накоплены в результате выполнения ее задач. Но трудно себе представить, каким образом можно надолго “законсервировать” эти знания. Кроме того, к интеллектуальному капиталу отнесена совершенно “оторванная” от понятия “знания” - “организационная структура”, то есть искусственно созданная “форма управления эксплуатацией” знаний. И, наконец, интеллектуальная собственность, в данном случае компании, является, скорее всего, юридически закрепленной формой ее “нематериальных



активов”, или “прошлых знаний”, которые к тому же не могут быть количественно оценены [3].

В [4] автор отмечает, что интеллектуальный капитал - носитель интеллектуального потенциала фирмы. Однако только до тех пор, пока рожденные идеи не будут юридически оформлены и переведены в разряд интеллектуальной собственности фирмы, которая в настоящее время в ее бухгалтерской отчетности фигурирует в качестве “нематериальных активов” [4].

А. Кленин отделяет общие (“абстрактные”) знания сотрудников предприятия от “знаний о компании”, которые оценивает через вполне осязаемые параметры их рыночной стоимости. Таким образом, он предлагает ввести интегральную рыночную оценку интеллектуального капитала [5].

Даже из этих приведенных определений, ни в коей мере не претендующих на полноту их обзора, можно сделать вывод, что диапазон подходов к сущности этого явления достаточно велик. Имея в виду и другие определения, можно обобщить, что человеческий капитал – это капитал в форме интеллектуальных способностей, приобретенных благодаря формальному обучению, образованию или на основе практического опыта, то есть человеческий капитал определяется только интеллектуальными способностями человека, приобретаемыми в результате накопленного социального опыта.

Реальный человеческий капитал включает в себя как воспроизводимую, так и природную составляющие. Он порождает все основные виды доходов, включая не денежные доходы, и также как физический капитал, реализуется в форме финансовых активов. Следовательно, в состав человеческого капитала, наряду с запасом производительных способностей, может быть включен запас потребностей, который является социальной составляющей индивидуального человеческого капитала.

Исходя из результатов анализа исследований сущности интеллектуального капитала, в его структуре могут быть выделены такие составляющие: (1) человеческий капитал; (2) структурный капитал; (3) организационный капитал; (4) клиентский капитал.

Эти части неразрывно связаны между собой, поскольку если утрачен человеческий капитал, то автоматически теряет ценность структурный капитал. Какими бы прекрасными разработками не обладала компания, реализовать их будет некому. И, наоборот, если утрачен структурный капитал, то персонал и менеджмент любой квалификации не сможет вести успешный бизнес.

В свою очередь человеческий капитал включает в себя:

квалифицированную рабочую силу, квалифицированных специалистов и менеджеров;

совокупность знаний, квалификации, практических навыков, способностей к нововведениям каждого сотрудника предприятия;

систему ценностей, культуру труда, философию бизнеса, которые не могут быть скопированы или воспроизведены другой организацией.

Основу человеческого капитала составляют знания (информация), которыми владеют работники предприятия. Однако не все знания и не всякая информация, которыми владеет конкретный индивид как физическое лицо, являются ценными для предприятия (то есть создающими стоимость бизнеса).

Очевидно, что к человеческому капиталу предприятия напрямую может быть отнесена только часть практических знаний работника, как индивида (профессиональные знания, знания в области конкретной экономики, знания рабочего), и отчасти его интеллектуальные знания как необходимое условие новаторства и творчества в бизнесе. В то же время, исходя из принципа системного подхода, нельзя сказать однозначно, что остальные знания индивида не имеют никакого отношения к бизнесу предприятия (в том числе к его интеллектуальному и человеческому капиталу). Но их влияние опосредованно (и потому наиболее трудно учитываемо).

Другая составляющая человеческого капитала – структурный капитал – включает в себя все то, что позволяет сотрудникам предприятия реализовывать свой потенциал в данном конкретном бизнесе.

К организационному капиталу относится часть структурного капитала, которая связана с функционированием основного производства (бизнеса), в том числе:

– интеллектуальная собственность (авторские права, технологии, техническое и программное обеспечение, компьютерные программы, базы данных и др.);

– информационные ресурсы;

– электронные сети;

– организационная структура и другие организационные аспекты, обеспечивающие производительный труд работников и сбалансированность действий различных подразделений;

– эффективное управление и высокая восприимчивость менеджмента к изменениям и нововведениям.

До сих пор мы говорили только о качественных характеристиках интеллектуального капитала, а не о его измерении.

При оценке бизнеса, исходя из концепции интеллектуального капитала, необходимо учитывать, что не всякая информация является знанием, то есть значимой для рассматриваемых целей. Только та информация является значимой, которая воспринята пользователем, понятна ему и, наконец, полезна хотя бы потенциально для решения какой-либо задачи. Именно поэтому не будет значимой информацией дискета с данными для человека, не имеющего доступа к компьютеру, лекция на незнакомом языке и т. п.

В указанном контексте одна и та же информация в одном случае (при оценке одного бизнеса) будет иметь одну стоимость, а в другом случае (при оценке другого бизнеса) – совершенно иную, или не иметь стоимости вообще.

Отсюда следует важный вывод – стоимость каждого конкретного бизнеса в современных условиях определяется не только качеством, но и структурой всех элементов капитала предприятия. Знания и информация без соответствующей организационной структуры и материально-технической базы теряют свою ценность. Но, в то же время, даже самая сложная структура бизнеса и современная техника, которые не одушевлены адекватными знаниями персонала, также теряют смысл. Максимальный эффект от использования всех элементов капитала предприятия будет достижим только при гармонично сбалансированной структуре.

С точки зрения методологии оценки важным является также рассмотрение организационной составляющей бизнеса как живого организма со своим жизненным циклом. В имеющихся исследованиях здесь принято выделять три типичные стадии развития организационной структуры предприятия. На первой стадии определяется вид производимой продукции и услуг, осуществляются финансирование и поиск потенциальных пользователей. При этом организационная структура не является устойчивой и личное вмешательство собственников в ее изменения весьма значительно.

На второй стадии разделение труда и иерархии уровней управления становятся более определенными. Личностные взаимоотношения уступают место системам распоряжения и исполнения. Процессы принятия управленческих решений основываются на формальных процедурах, близкие личностные контакты заменяются системой маркетинга и организацией целенаправленного

сбыта. На этой стадии прослеживается стремление менеджмента и собственников к принятию решений с минимальным риском.

На третьей стадии развития управленческие кадры обретают склонность к стабильности и свои усилия сосредотачивают на планировании и контроле. Но стабильность может превратиться в застой, поскольку развивается управленческая иерархия, замедляется процесс принятия решений, отсутствует склонность к риску и управленческие работники больше заняты самой деятельностью, чем ее результатами. Описанное состояние преодолевается переходом к следующей стадии, в основе которой лежит пересмотр целей деятельности.

Следовательно, объективная оценка стоимости бизнеса зависит от стадии жизненного цикла его организационной структуры. При этом следует понимать, что стадия жизненного цикла организационной структуры бизнеса – это зачастую не то же самое, что период существования оцениваемого юридического лица или группы предприятий.

Клиентский (рыночный, брендовый) капитал – это все то, что способствует успешной реализации производимых продуктов или услуг, в том числе:

- средства индивидуализации (патенты, лицензии, товарные знаки, фирменные наименования);
- деловые связи с поставщиками ресурсов;
- коммерческая сеть распространения продукции (работ, услуг);
- известность клиентов;
- договоры технологического и маркетингового партнерства;
- эффективное участие в сообществах добавленной стоимости (СДС).

Отметим, что главным достоинством и конкурентным преимуществом капитала для постиндустриального бизнеса становится его способность создавать новую стоимость, а отнюдь не размер капитала. В индустриальную эпоху именно наращивание производственных мощностей, то есть увеличение размера капитала, считалось средством экономического роста.

Следующим существенным моментом, обуславливающим формирование в современных условиях клиентского капитала предприятия, как фактора создания стоимости бизнеса, является то, что в цене на конкретный продукт главную роль играет не сам затраченный на его создание труд, а ожидаемая экономия труда в результате применения продукта в новом качестве. Поэтому важным фактором ценообразования бизнеса продавца (ис-



полнителя) становится способность покупателя (заказчика) присваивать данную экономию. Так, например, цена аудиторской услуги определяется масштабами бизнеса клиента и его способностью воспользоваться этой услугой, например, налоговой схемой. За одну и ту же идею, консультацию, схему клиенты с разными масштабами бизнеса могут и готовы платить по-разному. Разница это обусловлена вовсе не тем, что один клиент более рачителен, а другой более щедр, а разным эффектом, получаемым каждым из них от потребления данной услуги. Значит, при одних и тех же затратах, одном и том же человеческом и организационном капитале аудиторская фирма, имеющая более крупных клиентов (то есть клиентский капитал), может получать большую сумму доходов. Данный эффект особенно сильно проявляется именно в отношении интеллектуального и информационного бизнеса.

Помимо появления у капитала рассмотренного нового свойства, возрастание роли клиентского, а вместе с ним и всего интеллектуального капитала, в современных условиях связано со следующим. В настоящее время предприятиями широко используется частичная или полная передача выполнения отдельных бизнес-функций и даже частей бизнес-процесса сторонним лицам и организациям. Это явление получило название аутсорсинг [6].

Главное отличие такой структуры организации бизнеса состоит в том, что основные операции, такие как производство, разработка новой продукции, сервис, бухгалтерский учет, не концентрируются в рамках одной производственной структуры, а выполняются отдельными организациями (подразделениями) по контракту или по какой-либо другой договоренности. Связь центрального офиса с данными организациями (подразделениями) осуществляется, как правило, с использованием электронных средств и глобальной сети передачи данных. Революционность этого подхода к созданию бизнес-организации состоит хотя бы в том, что, полагаясь на привычные определения и понятия, трудно представить, что собой представляет и где именно находится подобное предприятие. Важнейшим преимуществом является присутствие организации во многих странах мира, а также возможность завоевывать рыночные позиции везде, где есть такая возможность. Сетевая организация консолидирует ресурсы по всему миру с целью обеспечения высокого уровня качества продукции, сопоставимого с лучшими мировыми образцами, при минимальной стоимости, что является одним из решающих факторов устойчивого конкурентного преимущества.

Как следствие аутсорсинга, крупные производители становятся системными интеграторами раздельно производимых узлов. Во многих случаях они могут вообще ничего не изготавливать. Готовая продукция при этом поставляется сетью внешних структур в их центры заказа или напрямую потребителям. Переключивание производства и связанных с ним производственных процессов на сеть внешних структур высвобождает огромный капитал, который может быть направлен на разработку брэндов, привлечение потребителя, управление снабженческой сетью и другие процессы, обеспечивающие лидерство в отрасли. Брэнд-компании с малым капиталом, работающие в тесной кооперации с сетью внешних структур, – новое явление в бизнесе, которое Г. Минс и Д. Шнайдер назвали “сообществом добавленной стоимости” [7].

С точки зрения методологии оценки бизнеса и менеджмента концепция сообществ добавленной стоимости означает коренное изменение понятий внешних и внутренних факторов цепочки создания стоимости предприятия, а также границ оцениваемого бизнеса (как системы).

Большинство применяемых методов измерения интеллектуального капитала могут быть классифицированы по четырем группам.

Первая группа: прямого измерения интеллектуального капитала (**Direct Intellectual Capital methods – DIC**). К этой группе отнесем все методы, основанные на идентификации и стоимостной оценке отдельных активов или компонентов интеллектуального капитала. После поэлементной оценки интеллектуального капитала или отдельных активов выводится интегральная оценка интеллектуального капитала компании. При этом совсем не обязательно суммировать оценки отдельных компонентов. Могут применяться и более сложные формулы.

Вторая группа: рыночной капитализации (**Market Capitalization Methods – MCM**). Здесь вычисляют разность между рыночной капитализацией компании и собственным капиталом ее акционеров. Полученную величину рассматривают как стоимость ее интеллектуального капитала или нематериальных активов.

Третья группа: отдачи на активы (**Return on Assets methods – ROA**). **Отношение среднего доход** компании до вычета налогов за некоторый период к материальным активам компании, то есть ROA компании, сравнивается с аналогичным показателем для отрасли в целом. Чтобы вычислить средний дополнительный доход от интеллектуального



капитала, полученную разность умножают на материальные активы компании. Далее путем прямой капитализации или дисконтирования получаемого денежного потока можно получить стоимость интеллектуального капитала компании.

Четвертая группа: подсчета очков (Scorecard Methods – SC). Идентифицируют различные элементы нематериальных активов или интеллектуального капитала, генерируются индикаторы и индексы в виде подсчета очков или как графы. Применение SC методов не предполагает получение денежной оценки интеллектуального капитала. Эти методы присущи диагностическим информационным системам, сканирующим финансовое состояние компании.

При этом следует отметить относительную близость DIC и SC методов, а также MCM и методов ROA. Для первых двух групп оценки интегрируются в процессе идентификации отдельных элементов интеллектуального капитала, в остальных группах – оценки дифференцируются от интегрального эффекта.

Группы методов ROA и MCM, предполагающие денежные оценки, полезны при слиянии компаний, в ситуациях купли-продажи бизнеса. Они могут использоваться для сравнения компаний в пределах одной отрасли. Они весьма наглядны также в иллюстрации финансовой стоимости нематериальных активов. Наконец, они основываются на установившихся правилах учета, их легко сообщать профессиональным бухгалтерам. Но этим методам присущи свои некоторые ограничения, которые состоят в своей бесполезности для некоммерческих организаций, внутренних подразделений компаний и организаций общественного сектора. Особенно это касается MCM методов, которые могут применяться только к публичным компаниям.

Преимущества диагностических информационных систем и SC-методов в том, что они применены на любом уровне организации. Они достаточно адекватны оцениваемым элементам, поэтому получаемые оценки могут быть более точными, чем собственно финансовые оценки. Они очень полезны для некоммерческих организаций, внутренних отделов и организаций общественного сектора, а также для экологических и социальных целей. Их недостатки состоят в том, что получаемые оценки являются контекстными и должны быть настроены для каждой организации и каждой цели. Кроме того, эти методы достаточно новы и не легко принимаются обществом и менеджерами, которые привыкли рассматривать

все с финансовой точки зрения. А комплексные подходы порождают большие массивы данных, которые трудно анализировать и связывать [8].

Интеллектуальный капитал предприятия, во-первых, имеет несколько составных элементов и, во-вторых, на его формирование и величину влияет достаточно обширная группа разнородных факторов. Поэтому интегральная оценка интеллектуального капитала предприятия должна отражать большинство аспектов деятельности компании. Важно отметить, что для компаний различной специализации типовым может быть только подход к оценке ее интеллектуального капитала, набор же показателей строго индивидуален. Поэтому Т.Стюарт предлагает всего три прагматичных принципа, руководствуясь которыми можно сделать правильный выбор инструментария оценки [1–5]:

1. Не переусложнять задачу. Для более-менее качественной и объективной оценки интеллектуального капитала компании требуется, как правило, не более трех измеряемых параметров каждого его вида – человеческого, структурного, потребительского – плюс один интегральный показатель, характеризующий эту сторону потенциала компании в целом.

2. Измерять нужно только то, что имеет важное стратегическое значение для деятельности компании.

3. Измерять нужно только те виды деятельности, которые создают интеллектуальное богатство.

Для большей наглядности можно провести классификацию интеллектуального капитала компании применительно к специфике ее специализации:

- высокий уровень интеллектуального достояния;
- средний уровень;
- уровень ниже среднего;
- неинтеллектуальная компания.

Пусть  $K_i$  ( $i=1, \dots, m$ ) — система показателей, характеризующих интеллектуальный капитал компании;  $k_i$  — барьерное нормализованное значение показателя, соответствующее среднему уровню интеллектуальности компании.

Изменение значений  $x_i$  индикатора интеллектуальности  $K_i$  происходит в диапазоне  $0 \leq x_i \leq 1$  и эти значения определяются соотношениями:

$$x_i = \begin{cases} x_i^b, & \text{если } k_i < x_i \leq 1, \\ x_i^s, & \text{если } k_i^{ns} < x_i \leq k_i^s, \\ x_i^{ns}, & \text{если } k_i^o < x_i \leq k_i^{ns}. \end{cases}$$



Здесь уровень интеллектуальности компании по каждой составляющей его интеллектуального капитала (человеческого, структурного, потребительского) обозначен следующим образом:  $b$  – высокий уровень,  $s$  – средний,  $ns$  – ниже среднего,  $0$  – отсутствует.

Существуют различные методы (корреляционных связей, весовых коэффициентов и др.) интегральной оценки какой-либо сферы деятельности компании по совокупности действия разнородных факторов на эту сферу.

Графическая интерпретация результатов анализа экономических обоснований, оценок, расчетов способствует получению не только количественных, но и качественных значений показателей, что играет важную роль в визуальной, оперативной, комплексной оценке согласованности разнородных факторов, определяющих состояние и тенденции развития компании.

Сопоставляя результаты анализа по конкурирующим или смежным компаниям, появляется возможность оценивать свои относительные достоинства и недостатки, сравнивать свои возможности и возможности ближайших конкурентов.

В качестве примера оценки интеллектуального уровня рассмотрим компанию, деятельность которой характеризуется следующей системой показателей (табл.).

Показатели  $k_2$ ,  $k_3$ ,  $k_4$  и  $k_5$  являются мерами человеческого капитала; показатели  $k_6$ ,  $k_7$  и  $k_8$  – мерами структурного капитала; показатели  $k_9$ ,  $k_{10}$  и  $k_{11}$  – мерами потребительского капитала.

Для интегральной оценки интеллектуального капитала значения отдельных показателей про-нормированы: значения показателей, соответствующие высокому уровню интеллектуальности компании, приняты за единицу, средние же значения индикаторов интеллектуальности и значения

Таблица

Система показателей для оценки интеллектуального капитала компании  
(условный пример на основе экспертных оценок)

| Показатели, характеризующие интеллектуальный капитал        | Обозначение показателя | Значение показателя при высоком уровне интеллектуального капитала, % | Уровень показателя интеллектуального капитала |         |               |             |
|-------------------------------------------------------------|------------------------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|---------|---------------|-------------|
|                                                             |                        |                                                                      | Высокий                                       | Средний | Ниже среднего | Фактический |
| Соотношение между рыночной и балансовой стоимостью компании | $k_1$                  | 1000                                                                 | 1                                             | 0,4     | 0,2           | 0,8         |
| Стабильность интеллектуальных кадров                        | $k_2$                  | 94                                                                   | 1                                             | 0,85    | 0,7           | 0,95        |
| Доля новой продукции в общем объеме продаж                  | $k_3$                  | 90                                                                   | 1                                             | 0,5     | 0,3           | 0,8         |
| Доля НИОКР в объеме работ                                   | $k_4$                  | 20                                                                   | 1                                             | 0,5     | 0,2           | 0,9         |
| Отношение сотрудников к компании                            | $k_5$                  | 90                                                                   | 1                                             | 0,7     | 0,4           | 0,95        |
| Расчётная стоимость замены базы данных                      | $k_6$                  | 100                                                                  | 1                                             | 0,5     | 0,2           | 1           |
| Оборот рабочего капитала                                    | $k_7$                  | 600                                                                  | 1                                             | 0,6     | 0,4           | 0,9         |
| Отношение объема продаж к непроизводственным расходам       | $k_8$                  | 90                                                                   | 1                                             | 0,7     | 0,4           | 0,9         |
| Удовлетворённость клиентов                                  | $k_9$                  | 90                                                                   | 1                                             | 0,8     | 0,3           | 0,95        |
| Верность торговой марке                                     | $k_{10}$               | 80                                                                   | 1                                             | 0,6     | 0,3           | 0,9         |
| Стабильность клиентов                                       | $k_{11}$               | 80                                                                   | 1                                             | 0,5     | 0,3           | 0,9         |

показателей фактического состояния исчисляются в относительных долях.

Если норматив стабильности интеллектуальных кадров высокоэффективной компании (с учетом естественной миграции, убыли, личных обстоятельств и т.п.) равен, например, 94%, то это будет соответствовать высшей оценке интеллектуальности компании, то есть “1” по шкале от 0 до 1. Среднему уровню интеллектуального капитала предприятия соответствует значение стабильности кадров по этой шкале 0,85 (стабильность кадров компании составляет  $94\% \cdot 0,85 = 79,9\%$ ), ниже среднего – 0,7 (65,8%), а фактическая стабильность кадров соответствует значению по принятой шкале – 0,95 (89,3%).

Каждая конкретное предприятие в силу специфики своей деятельности и индивидуальности организационного кадрового построения может самостоятельно определить свою систему показателей для расчета интеллектуального потенциала и определения стратегии развития.

В интересах устойчивого развития предприятия, а иногда и в целях выживания, необходимо уметь давать самооценку собственному потенциалу и, в первую очередь, интеллектуальному потенциалу, соизмерять его возможности с потребностями рынка [9].

Таким образом, интеллектуальный капитал можно рассматривать как капитал в форме интеллектуальных способностей, приобретенных благодаря формальному обучению, образованию или на основе практического опыта (определяется только интеллектуальными способностями человека, приобретаемыми в результате накопленного социального опыта).

Таким образом, можно констатировать, что стоимость интеллектуального капитала в значительной степени определяет и рыночную стоимость самой фирмы. Несмотря на существенное значение интеллектуального капитала фирмы, как потенциала ее экономического роста, большинство исследований по интеллектуальному капиталу не содержит сколько-нибудь удовлетворительных методов его оценки, соответствующих специфике рыночного хозяйствования российских промышленных предприятий. В целях восполнения этого методологического пробела в рамках данной статьи были сделаны попытки:

- анализа сущности интеллектуального капитала;
- укрупненной классификации его основных элементов и методов их оценки;
- анализа комплексного подхода к оценке интеллектуального капитала.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Intellectual capital. The New Wealth of Organizations by Thomas A. Stewart. New York. Doubleday. 1997. (Т. Стюарт. Богатство от ума: Деловой бестселлер / Пер. с англ. В.А. Ноздриной. Мн.: Парадокс, 1998. 352 с.
2. Глухов В.В., Коробко С.Б., Маринина Т.В. Экономика знаний. СПб.: Питер, 2003. 528 с.
3. Тейлор К. Интеллектуальный капитал / Computerworld, № 13/2001.
4. Титков В. Человеческий капитал малого бизнеса / “Бизнес для всех”, еженедельная газета российской ассоциации развития малого бизнеса. 06.06.2001.
5. Клейн А. “Стратегия управления бизнес-процессами: производство” // Журнал “Компьютерные решения”, Вып. 2 (30). Март 2000 г.
6. Бабкин Ф.В. Электронная коммерция и новые организационные формы компаний // Менеджмент в России и за рубежом, 2000, № 1.
7. Минс Г., Шнайдер Д. Метакапитализм и революция в электронном бизнесе: какими будут компании и рынки в XXI веке / Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2001. 280 с.
8. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Пер. с англ. Под ред. Л.Н. Ковачин. СПб.: Питер, 2001. 288 с.
9. Джамай Е. В., Бендигов М. А. “Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы: проблемы идентификации и измерения” // Менеджмент в России и за рубежом № 4, 2001 г. <http://dis.ru>.

## **Влияние процесса укрупнения административно-территориальных единиц на экономическую безопасность России**

Существующее административно-территориальное деление любого государства оказывает существенное влияние на уровень и динамику экономического развития территорий, а, следовательно, и на уровень экономической безопасности. На основании проведенного исследования можно сделать следующий вывод: величина площади территории коррелирует с уровнем социально-экономического развития. Эта проблема уходит своими корнями в далекое прошлое. Формирование единой системы административно-территориального деления России началось в 1708 г. с Указа Петра I об учреждении губерний, впоследствии сложилась трехуровневая система: губерния, уезд, волость. Следующая коренная перестройка территориального устройства состоялась в 1923–1929 гг., деление страны было построено на основе экономического районирования, появились области, края, округа, районы [5]. Таким образом, многие десятилетия сосуществовали субъекты областного уровня, имеющие различную территорию, и, как следствие, разную обеспеченность трудовыми ресурсами, полезными ископаемыми, населенными пунктами, объектами промышленности. Эта обеспеченность в большинстве случаев была не в пользу небольших по площади территорий, которые понемногу начинали отставать в развитии: крупные территории всегда имеют гораздо больше возможности по лоббированию своих интересов, поэтому получают больше государственных средств на программы развития.

В советский период подобная конкуренция между субъектами явно не выражалась, поскольку существовал мощный противовес в виде государственной монополии [6]. Поэтому в нашей стране не сформировались “правила” добросовестной конкуренции между территориями, что в настоящий момент представляет реальную угрозу экономической безопасности на любом террито-

риальном уровне.

В процессе совершенствования административно-территориального деления субъекта РФ необходимо устранение ряда противоречий [2]:

- 1) между муниципальными образованиями донорами и реципиентами;
- 2) “центр-периферия” - аналогичное общегосударственному противоречие существующего экономического районирования;
- 3) противоречие новых сфер экономики субъектов РФ с ее “традиционными” сферами, что приводит к перераспределению в пользу “новой индустрии” всех видов ресурсов.

В нашей стране один за другим появляются новые объединенные субъекты РФ: Красноярский, Пермский, Забайкальский, Камчатский края, Тюменская и Иркутская области. С одной стороны, укрупненные субъекты РФ практически сразу начинают ощущать положительный эффект от этого процесса. Например, после завершения процесса объединения Красноярского края с двумя северными автономными округами, инвестиции в 2005 г. в краевую экономику сразу же увеличились в 4 раза [1]. С другой стороны, нельзя не заметить продолжения опасной тенденции: крупные субъекты становятся еще сильнее экономически, продолжает нарастать социально-экономическая асимметрия, а с ней и угроза экономической и национальной безопасности России, угроза потери территориальной целостности. В этом процессе не было бы ничего плохого, если бы одновременно началось объединение друг с другом субъектов, имеющих меньшую площадь и экономику, но этого не происходит.

Предложение по преодолению неоптимального административно-территориального деления России подготовлены учеными Совета по изучению производительных сил. Сформулированы два основных требования к субъектам РФ [4]:

1) они должны быть выделены на основе экономического районирования;

2) субъекты РФ должны представлять собой гораздо более крупные территориальные единицы по сравнению с существующими.

Всего исследователями выделено 28 “губерний”. В результате реализации предложенной концепции будут получены следующие основные результаты [4]:

1) формирование крупного экономического потенциала;

2) реальное осуществление масштабной территориально-экономической интеграции;

3) смягчение и устранение сильной территориальной асимметрии социально-экономического развития, резких трансформаций экономического пространства.

По нашему мнению, предложенная методика является все же слишком радикальной. От экономически слабых и небольших по площади субъектов мы сразу переходим к экономически самодостаточным территориям, практически каждая из которых, с учетом обеспеченности природными ресурсами, сможет теоретически претендовать на выделение в самостоятельное государство, что ни в коем случае недопустимо.

В результате реализации реформы специалисты прогнозируют усиление тенденций экономического сепаратизма внутри самих субъектов. Например, директор региональных программ Независимого института социальной политики Н. Зубаревич на одном из семинаров в Новосибирске заявила следующее: “Есть такая разработка, что будет создана Западно-Сибирская область (Новосибирская, Томская и Омская) с центром в Новосибирске. Совершенно очевидно, начнутся попытки “подгрести” все под Новосибирск, начнется сопротивление Томска и Омска, появятся проблемы в бизнесе” [7]. По нашему мнению произойдет это по двум причинам: во-первых, отсутствием добросовестной межтерриториальной конкуренции, а во-вторых, еще долго будут “проявляться” бывшие границы между субъектами. С философской точки зрения, убрать границы на карте легко, но вот убрать их из умов руководителей – задача очень непростая. Получившая власть, в данном случае, новосибирская элита, будет стараться, особенно в первое время, еще больше ускорить развитие своего города за счет ресурсов Омска и Томска.

Кроме того, указанное в качестве сильных сторон снижение асимметрии в развитии является не более чем искусственным, связанным с тем, что теперь контрасты развития будут рассчитываться сразу по группе субъектов, одни из которых ранее были малоразвитыми, другие более. Полученные средние результаты по субъектам помогут сформировать более благоприятную картину, однако на уровне муниципальных образований она только усугубится. В долгосрочной перспективе (не менее 10–15 лет, с учетом большой инерционности экономики и низкой степени экономического освоения территории России) возможно добиться более равномерного распределения экономического потенциала, однако для этого необходимо коренное изменение основ региональной политики, особенно в отношении муниципальных образований. Предложения, сформулированные в рамках данной работы, как раз направлены на решение указанной проблемы.

Укрупнение муниципальных образований, по сравнению с укрупнением субъектов РФ – задача, вполне разрешимая. Однако, мы должны сразу сделать принципиально важное уточнение: укрупнению должны подвергнуться далеко не все муниципальные образования. И этому есть несколько причин:

1) укрупнять городские округа посредством “прирезки” близлежащих сельских территорий совершенно не имеет никакого смысла. Низкая эффективность деятельности городов как самостоятельных субъектов экономического процесса преимущественно связана с низкой плотностью населения, и, как следствие, деловой активности. Администрациям городов любой численности населения необходимо во главу угла поставить повышение качества своего развития за счет увеличения концентрации (в разумных пределах) своего потенциала, а не экстенсивного освоения новых территорий;

2) укрупнение городских и сельских поселений нецелесообразно, поскольку в этом случае исчезнет одно из важнейших достижений реформы местного самоуправления: близость органов власти к населению. Данное предложение сделано не смотря на то, что эти муниципальные образования являются наименее экономически самостоятельными;

3) итак, остаются муниципальные районы – именно на этом уровне лучше всего реализовать идею укрупнения территорий.



В пользу последнего положения приведем следующие аргументы:

1) реализация сделанного предложения позволит преодолеть противоречие, заложенное в имеющемся административно-территориальном делении, “благодаря” которому абсолютное большинство муниципальных районов не имеют даже минимальной экономической самостоятельности;

2) на уровне отдельно взятого муниципального района отсутствуют ресурсы для обеспечения экономической безопасности территории. В рамках проведенного исследования был сделан вывод о том, что мероприятия по повышению экономической безопасности муниципальных районов способны реализовывать в настоящее время субъекты РФ, однако это противоречит Конституции РФ, согласно которой местное самоуправление должно быть именно самостоятельным. С одной стороны, ничего плохого не случится, если субъект РФ будет реализовывать на свои средства подобную программу, однако в этом случае будет значительно сложнее подключить два других важнейших компонента обеспечения экономической безопасности – бизнес и население, которые продолжают уповать на финансовую помощь из вышестоящего бюджета. С другой стороны, развитых субъектов РФ, которые могли бы изыскать ресурсы на реализацию подобных программ, не больше десятка. Тогда получается, что подавляющая часть территории России попросту не имеет механизма защиты экономики и не сможет принять деятельного участия в случае появления теоретической опасности, угрожающей экономической и национальной безопасности России. Появление укрупненных муниципальных районов позволит сконцентрировать ресурсы в том числе для реализации программы экономической безопасности. И еще раз хотим подчеркнуть: в отличие от субъектов РФ укрупнение муниципальных районов совершенно не угрожает территориальной целостности России;

3) на уровне муниципальных районов мы видим зеркальное отображение ситуации, имеющей место на федеральном уровне, а именно: группа наиболее развитых муниципальных районов получает гораздо больше средств на программы развития, голос удаленных слабозаселенных территорий не всегда бывает услышан;

4) именно этот шаг позволит сделать реально работающим механизм межмуниципальной координации развития, с реализацией которого связывают будущее муниципальных образований;

5) уменьшение количества муниципальных районов значительно облегчит задачу при сохранении научной значимости выводов проведения анализа значений и динамики социально-экономических показателей этих административно-территориальных единиц;

6) будут сокращены затраты на административно-управленческий аппарат, расходы на который с учетом крайне незначительных результатов работы многих муниципальных районов, не являются целесообразными;

7) руководству муниципальных районов будет значительно легче отслеживать экономическую ситуацию на уровне городских и сельских поселений и готовить предложения по их развитию и финансированию. Чтобы получить результат, необходимо чем-то управлять: существующая ситуация, когда в соответствии со спускаемыми сверху указаниями муниципальные районы, имеющие очень незначительный потенциал, разрабатывают программы своего развития, не является правильной;

8) на местном уровне существует достаточно острая кадровая проблема. Даже на федеральном уровне, как объявил избранный в 2008 г. Президент РФ Д. Медведев, существует проблема с подбором кадров на высшие государственные должности. Сокращение, например, в 5 раз количества муниципальных районов приведет к аналогичному сокращению местных глав администраций. В этом случае имеется возможность “отсеивания” руководителей, не способных управлять вверенной им населением муниципального района территорией.

Практическая реализация сделанного в данной работе предложения позволит в обозримой перспективе значительно повысить экономическую безопасность муниципальных районов субъектов РФ, являющихся базовым звеном территориального управления, что, во-первых, положительно отразится на качестве жизни десятков миллионов россиян, а, во-вторых, значительно укрепит экономическую безопасность территориальных уровней более высокого порядка – субъектов РФ, федеральных округов, Российской Федерации в целом.



## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бугаев М.** Прогресс есть – мужиков нет / М. Бугаев // Аргументы и факты. 2006. Апрель. № 14. С. 23.
2. **Головина Г.П.** Региональный потенциал взаимодействия экономического районирования и административно-территориального деления: Дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: 080005. Кисловодск, 2005. 133 с. (С. 101).
3. **Казанцев В.О.** Приоритетные национальные проекты и новая идеология для России / В.О. Казанцев. М.: Вагриус, 2007. 128 с. (С. 59).
4. **Кистанов В.В.** Объединение регионов России (преимущества для управления и предпринимательства). К реформе территориального устройства / В.В. Кистанов. М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2007. 151 с. (С. 78, 91–92).
5. Территориальное управление экономикой: словарь-справочник. 3-е изд., доп. и перераб. / Гл. ред. В.П. Колесов, А.П. Сысоев, В.М. Шупыро. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2005. 815 с. (С. 25).
6. **Тихомирова Е.И.** Экономический рост и конкурентоспособность российских регионов: статистико-экономическое исследование / Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2006. 420 с. (С. 63).
7. **Усов В.** Объединительный чes – бочка дегтя или ложка меда / В. Усов // Коммерческие вести. 2006. 01 марта. С. 4.

УДК 339.13:339.166.82

Скачкова А.П., Скачкова С.А.

## ОСНОВНЫЕ ИНДИКАТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА

Современная ситуация на продовольственном рынке характеризуется обострением конкурентной борьбы как со стороны отечественных производителей, так и иностранных. В то же время конкурентные преимущества легче формируются и проявляются в условиях обеспечения экономической безопасности на всех стадиях функционирования продовольственного рынка. Исторический опыт свидетельствует, что вопросы экономической безопасности обеспечения продовольствием населения присущи любому периоду социально-экономического развития общества. Однако, в условиях сокращения объемов производства продовольствия в стране, а также вхождения России в системный кризис, проблема исследования экономической безопасности продовольственного рынка на всех уровнях, от государственного до локального, приобретает особую актуальность. Экономическая безопасность продовольственного рынка – это система взаимосвязанных подсистем, имеющая главной целью достаточность и постоянство наличия продовольствия и доступа к нему.

Экономическую безопасность продовольственного рынка характеризуют в мировых, государственных и локальных масштабах различными социально-экономическими и биологическими индикаторами.

Основные индикаторы экономической безопасности продовольственного рынка страны представлены на рис. 1.

За последние годы резко ухудшились качество и структура питания населения России. Внешняя продовольственная экспансия при низком качестве продукции, производимой отечественным агропромышленным комплексом, отсутствие четкой государственной политики по обеспечению производства отечественных продуктов питания в необходимых объемах создали реальную угрозу продовольственной безопасности Российской Федерации.

В настоящий момент остро встает вопрос о генетической безопасности пищевых продуктов. В последнее время широко эксплуатируются достижения генетики и молекулярной биологии в сфере производства новых сортов сельскохозяйственных растений и пород животных, обладающих разнообразными новыми признаками, отсутствующими у родительских видов и сортов. Быстрое и массовое производство таких сортов, легкость и научная предсказуемость приобретения ими заданных свойств привели их к широкому использованию. Так, в настоящий момент посевы ГМО (генетически модифицированных организмов) во всем мире занимают площади более 67,7 млн гектаров. И вместе с тем, в последние годы резко обозначился вопрос о безопасности данных технологий.

Встраивание в геном организма-хозяина новых конструкций имеет цель получить новый признак,

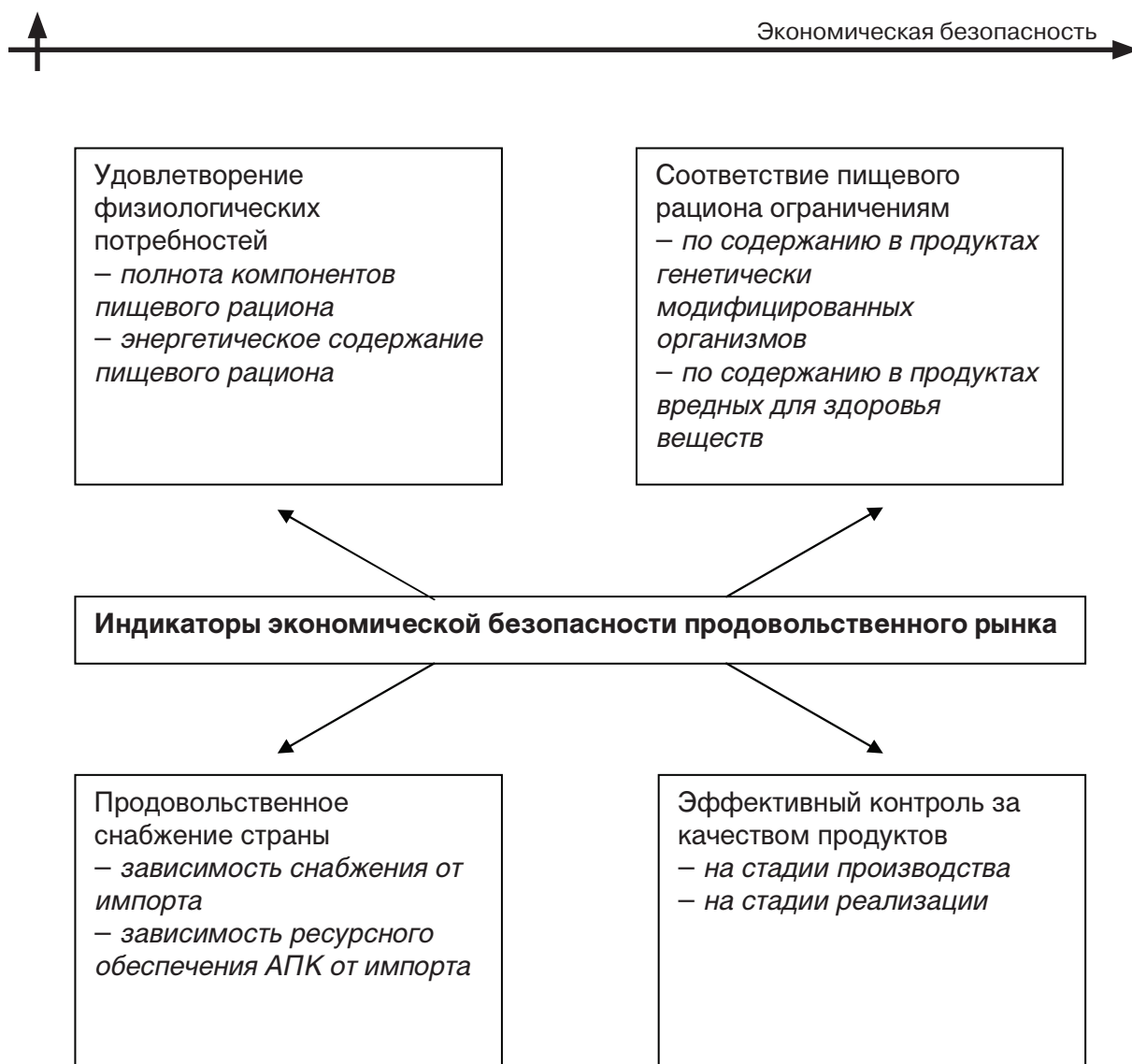


Рис. 1. Основные индикаторы экономической безопасности продовольственного рынка

недостижимый для данного организма путем селекции или требующий годы работы селекционеров. Но вместе с приобретением такого признака организм приобретает целый набор новых качеств. Все риски, возникающие при возделывании и потреблении ГМО можно объединить в три группы: пищевые, экологические и агротехнические.

Полный комплекс исследований о влиянии ГМО на организм человека и животных еще не проведен. Оценка пищевых рисков от потребления ГМО продуктов сейчас возможна на основании отрывочных данных и разрозненных научных фактов.

Многие ученые опасаются, что ГМО увеличивают риск возникновения пищевых аллергий, отравлений, мутаций, способствует образованию опухолей, а также вызывают невосприимчивость к антибиотикам. Не исключена вероятность того, что чужеродная ДНК способна накапливаться во внутренних органах человека, а также попадать

в ядра клеток эмбрионов, что может привести к врожденным уродствам и даже гибели плода [1].

На огромные риски для здоровья человека, обусловленные потреблением “трансгенных” продуктов питания, указывалось в работах российских ученых, в “Мировом научном заявлении”, а также в обзоре ученых различных стран – это и понижение иммунитета, и аллергические реакции вплоть до смертельных случаев, и онкологические заболевания [2, 5, 6, 7, 8].

По мнению И.В. Ермаковой в настоящее время наблюдается недооценка опасности, которую представляют генетически модифицированные (или трансгенные) организмы для человека и окружающей среды. Перечисленные риски при употреблении и возделывании ГМО обусловлены, в первую очередь, несовершенством применяемых в биотехнологии способов “встраивания” генов в геном другого организма [3].

Более половины трансгенных белков, обеспечивающих устойчивость растений к насекомым, грибковым и бактериальным заболеваниям токсичны и аллергенны.

Вещества, предназначенные для борьбы с насекомыми, могут блокировать ферменты пищеварительного тракта не только у насекомых, но и у человека, а также влияют на поджелудочную железу. Ряд трансгенных сортов кукурузы, табака и помидоров, устойчивых к насекомым вредителям, вырабатывают лигнин – вещество, препятствующее поражению растений. Он может разлагаться на токсичные и мутагенные соединения, что может представлять опасность для человека.

Некоторые устойчивые ГМО могут стать мутагенными и канцерогенными за счет их способности накапливать гербициды, пестициды и продукты их разложения. Некоторые гербициды могут оказывать негативное влияние на выживаемость и здоровье человеческих эмбрионов, а также вызывать мутации. В результате внутриклеточных процессов в сортах ГМ табака и риса, отличающихся повышенной урожайностью, накапливаются биологически активные вещества, способные спровоцировать развитие рака.

Большинство сельскохозяйственных ГМ-культур помимо генов, придающим им желаемые свойства, содержат гены устойчивости к антибиотикам в качестве маркеров. Обычные антибиотики, как например ампициллин (инфекции дыхательных путей, синуситы и инфекции мочевыводящих путей) и канамицин (туберкулез, инфекции верхних и нижних дыхательных путей, обработка ран) используются при производстве пищи. Существует опасность того, что они могут быть перенесены в болезнетворные микроорганизмы, что может вызвать их устойчивость к антибиотикам. В этом случае традиционные методы лечения воспалительных процессов с помощью антибиотиков будут малоэффективны.

Биотехнологию необходимо развивать, однако на данном этапе масштабное распространение ГМО является преждевременным и может представлять реальную угрозу существованию живых организмов на Земле. Любая научная проблема должна пройти свой путь развития, связанный со скрупулезными исследованиями и многочисленными проверками.

Масштабное распространение трансгенных организмов и постепенное внедрение чужеродного генетического материала в клетки растений, животных и человека может привести к возникновению необратимых патологических изменений

в организмах живых существ и к их вымиранию. ГМО могут превратиться в чуму 21 века. В связи с этим возникает необходимость в проведении тщательных научных исследований влияния ГМО на живые организмы и их потомство, а также в разработке безопасных для живых организмов и окружающей среды биотехнологий. Развитие экологически чистой и безопасной продукции является в настоящее время приоритетным направлением, важным как для здоровья человека, так и для сохранения биоразнообразия в стране и на планете.

Выпуск безопасной, высококачественной и конкурентоспособной пищевой продукции – основа всех перечисленных аспектов экономической безопасности продовольственного рынка страны в целом и отдельного региона.

В последнее время произошла трансформация в структуре потребительского рынка продовольственных товаров. Она состоит в следующих изменениях:

- наличие на рынке новых, ранее не производимых и не поставляемых продуктов питания;
- увеличение использования пищевых добавок при производстве пищевых продуктов;
- увеличение спроса на натуральные продукты;
- производство пищевых продуктов по ускоренным технологиям;
- использование сырья из большого числа стран и, как следствие, увеличение возможности географического распространения заболеваний;
- расширение сети общественного питания.

При таких структурных изменениях рынка для сохранения качества и безопасности продуктов питания необходимо государственное регулирование и эффективный контроль. Основными регулятивными инструментами качества и безопасности пищевых продуктов в России являются законы “О техническом регулировании”, “О качестве и безопасности пищевых продуктов”, “О защите прав потребителей”, “О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения”, “О государственном регулировании в области генно-инженерной деятельности”, санитарные правила и нормы, а также государственные стандарты и стандарты организаций.

Гигиенические требования к пищевым продуктам выражены основными двумя группами показателей: пищевой, биологической ценностью и безопасностью.

Однако такие обязательные требования пищевой ценности, как содержание белков, жиров, уг-



леводов и энергетическая ценность, установлены только для отдельных продуктов переработки мяса и птицы, масла коровьего, а также для фруктовых и овощных соков (СанПиН 2.3.2.1078-01). Для всех остальных продуктов питания показатели пищевой ценности обосновываются изготовителем (разработчиком технических документов) на основе аналитических методов исследования и (или) с использованием расчетного метода с учетом рецептуры пищевого продукта и данных по составу сырья.

Основными государственными организациями, занимающимися оценкой структуры питания, влияния его на здоровье населения, контроль за безопасностью продовольственного сырья и пищевых продуктов при производстве, хранении, транспортировании, реализации, профилактика возникновения и распространения массовых инфекционных, неинфекционных заболеваний (пищевых отравлений) в РФ в настоящее время являются Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека и Федеральный центр гигиены и эпидемиологии Роспотребнадзора.

В последние годы отмечается ухудшение показателей здоровья населения России. Ожидаемая продолжительность жизни почти на 10 лет меньше, чем в европейских странах (мужчины – 59 лет, женщины – 72 года, средняя – 65 лет), увеличились показатели заболеваемости, связанной с болезнями органов пищеварения, кровообращения, расстройства питания и нарушения обмена веществ, а также смертность от указанных заболеваний.

Поэтому проблема экономической безопасности продовольственного рынка России рассматривается как с позиции адекватности потребления продуктов питания физиологическим потребностям населения, так и с позиции санитарно-эпидемиологической безопасности, т.е. охраны внутренней среды организма человека от попадания с пищей различных токсикантов химической и биологической природы.

Проводимые эпидемиологические исследования в 2005 году в Российской Федерации состояния фактического питания и здоровья населения выявили снижение уровня энерготрат. Также в ходе исследований определена структура наиболее распространенных нарушений пищевого статуса, приводящих к снижению уровня здоровья населения и способствующих развитию различных заболеваний, среди них:

- избыточное потребление животных жиров;
- дефицит полиненасыщенных жирных кислот;
- дефицит полноценных животных белков;
- дефицит витаминов С, В1, В2, Е, фолиевой кислоты и др.;
- дефицит минеральных веществ (кальций, натрий, калий);
- дефицит микроэлементов (йод, фтор, селен, цинк, железо);
- дефицит пищевых волокон [9].

Выявленные нарушения зависят от нескольких причин. В значительной степени они связаны с недостаточным уровнем знаний населения по вопросам здорового питания и образа жизни. В регионах имеет место низкая распространенность грудного вскармливания, применение неадаптированных молочных смесей, нерациональное применение продуктов прикорма, что снижает показатели здоровья детей раннего возраста. Недостатки в организации питания детей в школах являются причиной заболеваемости этой группы населения.

В девяностые годы произошло снижение подушевого потребления жизненно важных пищевых ингредиентов. Для большинства населения произошло снижение потребления с 3 600 килокалорий в сутки до 2 200. Это предельный уровень, позволяющий сохранить здоровье популяции людей, занятых умственным трудом. Потребление мяса (важнейший пластический материал, поставщик белка и незаменимых аминокислот) сократилось с 75 кг до 48 кг. На данный момент в России так питается примерно 40–50% населения.

Кроме мяса, население стало меньше потреблять молока, фруктов, овощей, рыбы, больше хлебных продуктов, картофеля. Расчеты показывают: в рационе жителей с малыми доходами дефицит энергии и белка достигает 15–20%. Снижение потребления энергии и белка с пищей ниже расчетных величин потребностей следует рассматривать как неблагоприятный факт, создающий условия для формирования групп населения с признаками белково-калорийной недостаточности и дефицита отдельных незаменимых аминокислот. Вместе с тем, для России остается весьма актуальной проблема избыточной массы тела и ожирения, отмечающиеся более чем у 45% мужчин и 55% женщин.

В Волгоградской области отмечена несбалансированность фактического питания по белкам, жирам и углеводам. Дефицит полноценных бел-

ков по всем группам населения – более 40%. В структуре питания населения области продолжается снижение потребления биологически ценных продуктов питания: мяса и мясопродуктов, рыбы и рыбопродуктов, молока и молокопродуктов, яиц, сахара и др. Дефицит потребления основных групп продуктов питания в 2004 году по сравнению с 2003 годом не изменился и составил по мясу 30% от физиологической нормы, по молоко 40%, по овощам и бахчевым 50%, по яйцам 30%.

Пищевые продукты в данном регионе приобретаются населением без учета их биологической ценности, что приводит к еще большему дефициту белка, витаминов, микронутриентов. Несбалансированное питание является причиной роста алиментарно зависимых неинфекционных заболеваний. Болезни эндокринной системы и нарушения обмена веществ у взрослых в 2004 году составили на 100 тыс. человек населения 3863 случая, что на 7,14% больше, чем в 2003 году; ожирение 400, что на 21,21% больше, чем в 2003 году; болезни органов пищеварения 8711,7, что на 0,14% больше, чем в 2003 году [11].

С пищей в организм может поступать более 70 % всех загрязнителей (контаминантов). При разбалансированном питании, дефиците основных компонентов пищи (белков, незаменимых аминокислот, микроэлементов, витаминов) возрастает опасность вредного воздействия контаминированных продуктов питания на органы и системы организма, показатели здоровья в целом.

Как было указано выше, одним из индикаторов экономической безопасности продовольственного рынка страны является внешнеторговый оборот. Внешняя торговля играет важнейшую роль в более полном обеспечении потребностей населения многих стран. Спрос на отдельные виды товаров в странах, которые не производят их в достаточном количестве, стимулирует развитие торговли такими товарами и, как следствие, подталкивает страны-производители к расширенному их воспроизводству. Это дает возможность странам-участникам международной торговли эффективнее и с меньшими издержками удовлетворять потребности внутреннего рынка. Поэтому государства заинтересованы в развитии данной сферы экономических отношений и сотрудничества на взаимовыгодной основе.

В России в условиях спада объемов отечественного производства сельскохозяйственного сырья и продуктов питания к уровню 1990 г. и одно-временного роста внутреннего рыночного спроса способствовали ежегодному нарастанию импорта

продовольствия. Так, в 2005 г. импорт продовольственных товаров и сырья для их производства в фактически действующих ценах составил 17415 млн. долл. США, что на 25,7% больше, чем в предыдущем году. Их доля в товарной структуре импорта Российской Федерации составляла 17,7%. Большую по размеру долю занимал только импорт машин, оборудования и транспортных средств вместе взятых – 44% [4].

Увеличение объемов импорта продуктов питания в некоторой мере оправдано, поскольку обеспечивает повышение насыщенности внутреннего потребительского рынка. Однако при этом увеличивается степень критической зависимости продовольственного рынка страны от ввоза продовольствия из-за рубежа, а национальная экономика вынуждена косвенно финансировать бюджеты развитых стран. Со стороны же зарубежных конкурентов проявляется жесткий протекционизм, направленный на защиту своих национальных интересов.

Огромные суммы ежегодно возрастающих денежных средств на импорт продовольствия ложатся тяжелым бременем на экономику страны. При положительных тенденциях развития пищевой индустрии страны темпы роста объемов производства продуктов питания отечественного производства не успевают за увеличением спроса. Импорт продовольственных товаров и сырья для их производства продолжает расти. Так, по данным Росстата и Федеральной Таможенной Службы России, в 2006 г. он составил 21613,6 млн. долл., что в 3 раза больше, чем в 2000 г., табл. 1.

По международным критериям угроза национальной продовольственной, а следовательно и экономической безопасности наступает при импорте в страну более 25–30 % продовольствия. Таким образом, опираясь на данные табл. 2 можно констатировать факт, что мы перешли грань утраты продовольственной независимости в части обеспечения населения основными продуктами питания.

Таким образом, базовые тенденции в российской внешней торговле продовольственными товарами и сырьем для их производства остаются неблагоприятными. Физическая масса товарного импорта продуктов питания возрастает ранее небывалыми темпами.

Зависимость страны от импорта отдельных видов продовольствия уже сегодня оказывает негативное воздействие на экономику соответствующих отраслей пищевой промышленности, находит свое проявление в удорожании импорта



Таблица 1

Доля импорта основных видов продовольственных товаров в товарных ресурсах Российской Федерации

| Продукция                                   | Доля импорта, % |         |         |         |         |         |         |
|---------------------------------------------|-----------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
|                                             | 2000 г.         | 2001 г. | 2002 г. | 2003 г. | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. |
| Мясо и мясопродукты                         | 29,5            | 34,3    | 34,0    | 32,4    | 32,5    | 36,0    | 35,3    |
| Молоко и молочные продукты                  | 12,3            | 12,5    | 12,5    | 13,9    | 15,8    | 17,9    | 18,1    |
| Масло животное                              | 46,0            | 52,0    | 51,1    | 52,8    | 49,9    | 48,0    | 49      |
| Сыры жирные, включая брынзу                 | 23,0            | 34,8    | 33,0    | 38,5    | 43,8    | 47,3    | 47      |
| Сахар                                       | 78,5            | 75,8    | 74,8    | 69,6    | 58,1    | 59,2    | 58      |
| Масло растительное                          | 24,5            | 29,7    | 33,8    | 39,1    | 32,8    | 34,7    | 34      |
| Маргариновая продукция                      | 12,4            | 12,8    | 13,0    | 13,4    | 10,6    | 11,4    | 10,3    |
| Макаронные изделия                          | 14,6            | 13,3    | 14,0    | 8,8     | 9,0     | 8,5     | 8,4     |
| Мука                                        | 1,3             | 0,6     | 0,4     | 0,46    | 1,08    | 0,5     | 0,6     |
| Крупа                                       | 2,8             | 2,2     | 2,0     | 9,1     | 5,6     | 5,3     | 5,4     |
| Чай                                         | 96,9            | 81,2    | 76,0    | 84,9    | 91,0    | 94,2    | 99,5    |
| Соль                                        | 13,9            | 16,6    | 18,2    | 33,2    | 25,5    | 30,0    | 39      |
| Яйца и яйцепродукты                         | 3,2             | 2,3     | 1,8     | 1,9     | 2,4     | 2,3     | 2,26    |
| Картофель                                   | 1,0             | 0,9     | 0,6     | 0,9     | 0,6     | 0,6     | 0,5     |
| Овощи и продовольственные бахчевые культуры | 9,1             | 8,9     | 7,4     | 7,2     | 8,6     | 9,3     | 9,0     |
| Фрукты и ягоды                              | -               | -       | 40,5    | 42,8    | 40,6    | 44,0    | 51,4    |

Источник: Кайшев В.Г. Внешняя торговля продовольственными товарами. Анализ структурных изменений / В.Г. Кайшев // Пищевая промышленность. 2008. № 4. С. 8–19.

социально значимых продовольственных товаров, что вызывает рост цен на внутреннем рынке. Вызывает определенную обеспокоенность и обеспечение ритмичности поставок товаров странами-экспортерами, которые могут периодически вводить экспортные эмбарго, повышать таможенные налоги, принимать окончательные решения о продаже в зависимости от состояния собственного внутреннего рынка.

Непредсказуемость поставок сырья для его промышленной переработки, выработки конечной продукции – наиболее серьезный негативный фактор экономического развития пищевой промышленности в среднесрочной и долгосрочной перспективах. Другая опасность масштабного импорта заключается в качественных характеристиках поставляемых продовольственных товаров и сырья для их производства, уровень которых во многих случаях остается низким, а порой и опасным для здоровья человека. Органы Россельхознадзора и Роспотребнадзора ежегодно выявляют многочисленные случаи поступления продукции, не соответствующей безопасности по основным показателям

Анализ различных индикаторов экономической безопасности продовольственного рынка поз-

волил выявить характерные тенденции и сделать определенные выводы:

– на предприятиях – товаропроизводителях до настоящего времени проводится слабый и несистематический контроль, из-за чего страдает качество продукции.

– незначительные темпы роста производства сельскохозяйственной продукции не создают необходимых условий для промышленной выработки из отечественного сырья (в первую очередь животного происхождения) разнообразных продуктов питания, полного удовлетворения растущего спроса населения на отдельные виды продовольственных товаров. К тому же многие виды отечественного продовольствия неконкурентоспособны в сравнении с аналогичными импортными в результате низкого качества и неоправданно высоких цен. Вследствие данного обстоятельства зависимость России от импорта продовольственных товаров продолжает расти.

– с 2001 года наблюдается интенсивный рост импорта продовольственных товаров и сырья для их производства при увеличении в значительных объемах поставок в страну мяса и мясных продуктов, возрастание их доли в формировании

ресурсов. Поэтому в данной ситуации, где рынок действует недостаточно эффективно, требуются меры государственного регулирования на тот период, пока рыночные механизмы не приобретут достаточную зрелость.

– увеличение реальных доходов населения способствует восстановлению внутреннего спроса на продовольственные товары. Однако одновременная экспансия потребительского импорта резко снижает роль спроса на товар как фактора экономического подъема АПК в целом и особенно сферы животноводства.

– государственная внешнеэкономическая политика в области импорта и экспорта, таможенных пошлин, тарифов, ограничений должна быть более гибкой.

– установленные государством высокие импортные таможенные пошлины (налоги) увеличивают цену товара и снижают его конкурентоспособность, что защищает отечественного товаропроизводителя. Однако высокие налоги неприемлемы на импортные продовольственные товары и сырье для их производства, которые традиционно в нашей стране не производятся или производятся в малых объемах (чай, кофе натуральный, масла соевое и пальмовое, табачное сырье, бананы, цитрусовые плоды, какао-бобы и др.).

– для обеспечения независимости, а следовательно и безопасности продовольственного рынка необходимо осуществление четкой стратегии и тактики по импортозамещению продовольственных товаров.

– целесообразно в целях стабилизации цен на социально значимые продукты питания использовать временные ограничения или запрет на

экспорт, в частности это касается рыбы, молока и молочных продуктов (масло, сыр), хлебных злаков, масла подсолнечного, изделий и консервов из мяса, сахара белого. Такая возможность предусмотрена Федеральным законом “Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности”.

На данный момент Правительством России утверждена “Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг.”, которая нацелена на сокращение импорта продовольственных товаров и сырья для их производства, увеличение объемов производства импортозамещающей продукции. Эта программа предусматривает создание предпосылок для устойчивого развития сельских территорий, улучшение общих условий функционирования сельского хозяйства, обеспечение ускоренного развития приоритетных подотраслей сельского хозяйства и пищевой промышленности.

Исследование вопросов экономической безопасности продовольственного рынка в России связано с выявлением ее основных индикаторов. Современные требования социально-экономического развития привели к необходимости включения экологических показателей в систему основных индикаторов экономической безопасности. Выполненный анализ позволил предложить перечень мер в области формирования политики экономической безопасности продовольственного рынка, который должен привести к доминированию отечественных производителей на внутреннем рынке, к обеспечению населения страны качественными, по приемлемым ценам и в достаточном количестве продовольственными товарами.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. <http://www.greenpeace.org/russia/ru/campaigns>.
2. World Scientists Statement. Supplementary Information of the Hazards of Genetic Engineering Biotechnology. Third World Network.
3. **Ермакова И.В.** Экспериментальные доказательства опасности генетически модифицированных организмов для человека и окружающей среды / И.В. Ермакова // Публичные депутатские слушания в Волгоградской областной Думе по проблеме объявления Волгоградской области зоной, свободной от генетически модифицированных источников и организмов. Волгоград. 2006.
4. **Кайшев В.Г.** Внешняя торговля продовольственными товарами. Анализ структурных изменений / В.Г. Кайшев // Пищевая промышленность. 2008. № 4. С. 8–19.
5. **Кузнецов В.В.** Генетически модифицированные риски и полученные из них продукты: реальные и потенциальные риски / В.В. Кузнецов, А.М. Куликов // Российский химический журнал. 2005. № 69(4). С. 70–83.
6. **Кузнецов В.В., Куликов А.М., Митрохин И.А., Цыдендамбаев В.Д.** Генетически модифицированные организмы и биологическая безопасность / В.В. Кузнецов, А.М. Куликов, И.А. Митрохин, В.Д. Цыдендамбаев // Экоинформ. № 10. 2004.
7. Медико-биологические исследования трансгенного картофеля, устойчивого к колорадскому жуку: Отчет Института питания РАМН. М.: Институт питания РАМН. 1998. 63 с.
8. **Монастырский О.А.** Продовольственная безо-



пасность России: вчера, сегодня, завтра / Монастырский О.А. // Экоинформ. № 4. 2004. 64 с.

9. О санитарно-эпидемиологической обстановке в Российской Федерации в 2005 году: Государственный доклад. М.: Федеральный центр госсанэпиднадзора Минздрава России. 2006. 293 с.

10. О санитарно-эпидемиологической обстановке

в Российской Федерации в 2003 году: Государственный доклад. М.: Федеральный центр госсанэпиднадзора Минздрава России. 2004. 239 с.

11. О санитарно-эпидемиологической обстановке в Российской Федерации в 2004 году: Государственный доклад. М.: Федеральный центр госсанэпиднадзора Минздрава России. 2005. 269 с.

УДК 338.054.23

*Петросян О.Ш., Ющенко А.Л.*

## **ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА**

Проведенный анализ показал, что стратегическое управление развитием экономической безопасности и обеспечение благоприятных условий для функционирования единичных субъектов хозяйствования отраслей на региональном уровне следует осуществлять путем разработки и реализации комплексной стратегии повышения эффективности функционирования предпринимательской сферы (1–7 и др.). В соответствии с этим на основе основных положений теории и практики государственного управления отраслями экономики автором предложена последовательность процесса разработки и реализации стратегии экономической безопасности предпринимательской сферы, состоящая из шестнадцати этапов.

**Этап 1. Анализ тенденций развития предпринимательской сферы региона** ставит основной задачей выявление особенностей, закономерностей развития, а также оценку текущего состояния составляющих предпринимательской сферы. В ходе анализа исследуется уровень развития региона в целом, его место в экономике субъекта федерации и России; оценивается воздействие на развитие отдельных отраслей предпринимательской деятельности государственной инвестиционной и региональной политики; выявляются основные проблемы развития, определяются их причины.

От того, насколько верно будут установлены проблемные участки на текущий и прогнозный период, и значительной мере зависит правильность постановки стратегических целей.

**Этап 2. Оценка текущего состояния предпринимательской сферы региона.** Конкурен-

тоспособность агропромышленного комплекса региона определяется на основе рейтинговых оценок уровня конкурентного потенциала отраслей, составляющих предпринимательской сферы региона и уровня благоприятности условий для его дальнейшего развития.

**Этап 3. Исследование влияния факторов макросреды на развитие предпринимательской сферы** необходимо проводить по следующим основным направлениям:

- нормативно-правовая сфера (нормативно-правовые документы Президента и Правительства Российской Федерации; концепции, программы, особенно в отношении рассматриваемого региона; налоговое, банковское, валютное, таможенное, бюджетное законодательство);

- экономическая сфера (экономическая и агропромышленная политика государства, прогнозы развития экономики страны, отдельных отраслей, регионов; федеральные программы; тенденции изменения основных макроэкономических индикаторов);

- научно-техническая сфера (состояние и тенденции научно-технического развития; динамика обновления продукции техники, технологий; развитие инновационных процессов);

- социальная сфера (темпы прироста, возрастная структура, образовательный уровень населения; особенности культурного уклада общества: нравственные и религиозные нормы);

**Этап 4. Установление приоритетов развития предпринимательской сферы региона** осуществляется путем разработки оптимальной структуры промышленного производства и поиска

перспективных направлений развития входящих в предпринимательскую сферу отраслей на основе обобщения результатов ретроспективного анализа тенденций развития отраслей региона с учетом текущего состояния их конкурентоспособности и благоприятности условий для ее дальнейшего повышения.

Структура производства конкретного региона должна быть построена таким образом, чтобы между ее элементами существовали устойчивые связи. Кроме того, желательно установление таких связей с другими наиболее эффективными отраслями экономики региона (строительством, транспортом, передовыми отраслями промышленности – машиностроением, электроэнергетикой, промышленностью строительных материалов и т.п.), что даст возможность передачи потенциала развития от конкурентоспособных отраслей предпринимательской сферы тем, которые еще не достигли такого уровня.

Такого рода совокупность отраслей промышленности и инфраструктуры ее обеспечивающей может быть достигнуто при помощи кластерного подхода.

Для республиканских органов власти преимущества, которые даст развитие кластеров заключаются в увеличении количества налогоплательщиков и налогооблагаемой базы (центры управления малым и средним бизнесом, как правило, находятся на той же территории, что и сам бизнес, в отличие от вертикальных корпораций), появлении удобного инструмента для взаимодействия с бизнесом, снижении зависимости от отдельных бизнес-групп, появлении основания для диверсификации экономического развития территории.

Для бизнеса улучшается кадровая инфраструктура; появляется инфраструктура для исследований и разработок; снижаются издержки; появляются возможности для более успешного выхода на межрегиональные и международные рынки.

Существует ряд условий, которые могут, как способствовать, так и препятствовать развитию кластеров в регионе.

К позитивным условиям можно отнести: существование технологической и научной инфраструктуры, кадров.

К сдерживающим факторам для развития кластеров относятся; низкая психологическая готовность к кооперации, низкий уровень развития ассоциативных структур (торговых палат, промышленных ассоциаций), которые не справляются с задачей выработки и продвижения приоритетов и

интересен бизнеса, относительно краткосрочный горизонт планирования.

Опыт показывает, что реальные выгоды от развития кластеров появляются только через 7–10 лет.

**Этап 5. Формирование стратегических целей развития предпринимательской сферы** региона должно исходить из системы целей стратегии социально-экономического развития региона и экономической политики государства. Стратегические цели развития региона представляют собой описанные в формализованном виде желаемые результаты его функционирования, а также параметры стратегической социально-экономической позиции в государстве, задающие направление действиям по развитию предпринимательской сферы региона и позволяющие оценивать их результативность.

**Этап 6. Разработка и анализ стратегических альтернатив** предполагает поиск различных вариантов достижения поставленных целей развития предпринимательской сферы региона и оценка этих вариантов с позиций текущего конкурентного потенциала, благоприятности условий региона для его дальнейшего развития, а также влияния факторов макросреды. Варианты развития следует рассматривать в разрезе отдельных отраслей предпринимательства по различным объектам (организациям, управляющим компаниям). За счет выбора отраслей с различными стадиями жизненного цикла и различными во времени колебаниями спроса на продукцию возможна оптимизация стратегии развития предпринимательства региона по различным критическим параметрам.

**Этап 7. Разработка критериев оптимизации.**

Рекомендуется использовать следующие приоритеты формирования критериев для оценки оптимальной стратегии выбора из ряда альтернативных:

- согласованность целей, направлений и этапов стратегии повышения экономической безопасности предпринимательской сферы с целями, направлениями и этапами общей стратегии развития региона и отрасли на общегосударственном уровне;
- внутренняя сбалансированность стратегии повышения экономической безопасности;
- соответствие выбранной стратегии факторам макроокружения;
- соответствие выбранной стратегии достигнутому уровню конкурентного потенциала предпринимательской сферы региона и существующим условиям его дальнейшего развития;





- реализуемость стратегии с учетом имеющихся ресурсов и возможностей их дополнительного привлечения;

- приемлемость уровня риска и возможные финансовые последствия;

- экономическая эффективность и социальные результаты реализации стратегии повышения конкурентоспособности предпринимательской сферы.

**Этап 8. Выбор оптимальной стратегии обеспечения экономической безопасности предпринимательской сферы региона** предполагает поиск наиболее эффективных путей достижения стратегических целей: повышения конкурентного статуса предприятий, улучшения финансового состояния единичных субъектов хозяйствования, уменьшения степени дотационного бюджета субъекта федерации, роста реальных доходов населения. Выбор осуществляется в двух аспектах: установление стратегических объектов и разработка стратегии формирования ресурсов.

#### *8.1. Определение стратегических объектов.*

Рекомендуется выбирать высокоэффективные коммерческие проекты, направленные на создание новых и развитие действующих организаций для освоения выпуска конкурентоспособной продукции, производство и реализация которой будет способствовать повышению конкурентного потенциала отрасли, а также косвенно воздействовать на повышение уровня благоприятности условий региона для дальнейшего развития предпринимательской сферы.

*8.2. Решение вопроса ресурсного обеспечения реализации стратегии.* В процессе разработки стратегии прогнозируется объем необходимых ресурсов, дифференцируется потребность в ресурсах по отдельным этапам стратегического периода и объектам реализации стратегии, оптимизируется структура источников их формирования с учетом наличия собственных региональных источников, а также возможностей привлечения ресурсов извне.

**Этап 9. Формирование государственной политики в сфере развития предпринимательства** осуществляется на основе текущей политики органов государственной власти региона и представляет собой комплекс принципов, методов и мероприятий органов власти по регулированию процессов, направленных на повышение потенциала предпринимательской сферы региона и улучшение условий для его дальнейшего развития. Формирование региональной политики является

среднесрочным управленческим процессом, осуществляемым в рамках стратегических решений и текущих финансовых возможностей региона.

Прежде всего, в рамках политики развития предпринимательской сферы следует рассматривать совершенствование законодательной и нормативно-правовой базы, формирование структурных механизмов трансформации экономики региона, функционирование которых даст устойчивый результат.

На данном этапе необходимо уделить особое внимание решению следующих задач:

- проведение мониторинга потенциала предпринимательской сферы региона и условий для его дальнейшего развития;

- проведение мониторинга инвестиционной деятельности в промышленных организациях и управляющих компаниях региона; систематизация информации об инвесторах и о соискателях инвестиций;

- создание эффективных механизмов мобилизации и концентрации финансовых ресурсов для реализации программ развития предпринимательской сферы региона;

- содействие привлечению частных отечественных и зарубежных инвестиций в предпринимательской сфере региона;

- систематизация данных о научно-технических, разработках, предлагаемых к внедрению в организациях предпринимательской сферы региона, финансовая поддержка на конкурсной основе наиболее перспективных разработок, способствующих повышению конкурентоспособности продукции, снижению производственных затрат, получению экологического эффекта; обеспечение их апробации и внедрения;

- обеспечение участие региона в федеральных целевых программах по реализации промышленной и экономической политики государства;

- разработка региональных нормативно-правовых и законодательных актов, регулирующих различные стороны деятельности организаций и направленных на стимулирование их деятельности (прежде всего, в сфере инвестиционной, налоговой, таможенной политики);

- формирование благоприятного имиджа предпринимательской сферы региона.

**Этап 10. Разработка механизма реализации стратегии обеспечения экономической безопасности предпринимательской сферы региона** предполагает определение ресурсных источников форм и методов их мобилизации и размещения, инструментов и рычагов воздействия на процессы,



направленные на выполнение поставленных задач развития предпринимательской сферы региона в интересах достижения поставленных целей.

Механизм реализации стратегии должен включать экономические, административные и социально-психологические методы управления, а также систему обеспечения действия этих методов: формирование новых организационных структур, внедрение новых принципов управленческой культуры, создание системы стратегического контроллинга и т.п. Необходимо выделять следующие блоки механизма реализации стратегии развития предпринимательской сферы региона: нормативно-правовой, институциональный, бюджетный, финансовый, ресурсный, кадровый, информационный, инновационный.

**Этап 11. Разработка региональных программ развития предпринимательской сферы и критериев их эффективности** предполагает конкретизацию стратегии в форме тактического управления путем формирования программ и портфеля проектов. Программы должны включать конкретные мероприятия по достижению целей стратегии развития предпринимательской сферы.

Анализ теоретических источников, программ развития отдельных отраслей предпринимательской сферы позволили автору предложить следующую структуру программы развития предпринимательской сферы региона:

- 1) паспорт программы;
- 2) основание для разработки программы (перечень нормативных документов, послуживших отправной точкой для создания программы; нормативно-правовое обеспечение программы; наименование заказчика программы);
- 3) содержание проблемы и обоснование необходимости разработки программы;
- 4) основные цели и задачи программы, сроки ее реализации;
- 5) участники программы (потенциальные реципиенты, прошедшие аудит, располагающие гарантиями или залоговыми активами и инвестиционными проектами, прошедшими экспертизу; специализированные организации, банки, инвестиционные фонды, консалтинговые компании, органы государственного управления региона, участвующие в реализации программы);
- 6) система программных мероприятий по повышению конкурентного потенциала предпринимательской сферы (перечень и план реализации проектов развития организаций, производственной инфраструктуры, подготовки кадров, инновацион-

ного обеспечения промышленного производства) и улучшению условий для его дальнейшего развития (план подготовки законодательных нормативных и методических документов, разработка системы гарантий инвесторам);

- 7) механизм реализации программы;
- 8) организация управления и контроль реализации программы;
- 9) ресурсное обеспечение программы (источники, формы и методы привлечения средств);
- 10) социально-экономическая эффективность реализации программы.

**Этап 12. Реализация региональных программ развития предпринимательской сферы** предполагает решение следующих задач:

- непосредственное осуществление мероприятий программ в соответствии с календарными графиками;
- финансовое управление и организационное обеспечение процесса реализации программ;
- подготовка проекта программ на следующий период.

**Этап 13. Оперативный контроль реализации программ** включает контроль и анализ результатов выполнения программ и оперативное внесение корректирующих изменений по ходу реализации мероприятий программ.

**Этап 14. Оценка эффективности реализации программ** осуществляется по системе экономических и социальных критериев, характеризующих полученные результаты – степень достижения целей программы; эффективность программы (бюджетный, коммерческий, социальный эффект) и промежуточные результаты (увеличение объема выпуска продукции, увеличение прибыли, создание рабочих мест и т.п.); ресурсные затраты.

**Этап 15. Стратегический контроль** предполагает оценку степени достижения поставленных стратегических целей и выработку корректирующих мер по ходу реализации стратегии.

**Этап 16. Оценка результативности стратегии развития предпринимательской сферы региона** осуществляется на основе оценок эффективности программ и позволяет определить общую экономическую эффективность и социальные результаты стратегии на основании сравнительного анализа планируемых и достигнутых целевых нормативов развития предпринимательской сферы региона.

В качестве заключения необходимо отметить, что эффективное функционирование предложенного механизма повышения экономической безопасности предпринимательской сферы региона



предполагает не только воздействие на элементы макроокружения и мезосреды, но и активные целенаправленные организационно-экономические

преобразования во внутренней среде единичных субъектов хозяйствования предпринимательской сферы.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Олейников Е.О.** Экономический потенциал регионов. М.: Книга и бизнес. 2001. 172 с.
2. **Шлыков В.Р.** Экономические проблемы современного общества М.: Наука. 2007. 245 с.
3. **Экономическая безопасность и развитие регионов / Под ред. А.Л. Лаврушина. М.: Дело, 2006. 373 с.**
4. **Грицай О.В., Иоффе Г.В.** Центр и периферия в региональном развитии. М.: Наука, 2002.
5. **Гусева К. Н.** Прогнозные оценки динамики регионального инвестиционного климата России // Федерализм: Теория. Практика. История. 2001. № 1. С. 215–224.
6. **Лавров А.М.** Предпринимательский климат регионов России. М., 2005.
7. **Лавровский Б.Л.** Экономический рост и региональная асимметрия (эмпирический анализ). Новосибирск: Сиб. науч. изд-во, 2005. 216 с.
8. **Муравьев А.И., Крутик А.Б.** и др. Малый бизнес: экономика, организация, финансы: Учебное пособие для вузов. СПб.: Бизнес-пресса, 1999. 608 с.
9. **Куриосов В.С.** Малый бизнес: социально-экономический аспект развития. СПб.: Питер, 2006. 341 с.
10. Курс предпринимательства: Учебник для вузов / Под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. 439 с.
11. **Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И.** Микроэкономика: В 2-х томах. СПб.: Эк. школа, 2004, Т. 1. 349 с.
12. **Зайдель Х., Теммен Р.** Основы учения об экономике / Пер. с нем. М.: Дело, 2004.
13. **Уткин Э.А.** Экономика, рынок, предпринимательство: Уч. пособие. М.: Финансовая академия, 2006. 194 с.

УДК 330.322.012

*Трысячный В.И., Польшаков А.Ю., Жевора Ю.И.*

### ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Сложившаяся к настоящему времени специфика развития экономики России связана с тем, что, располагая мощным инвестиционным потенциалом и соответствующими ресурсами, наша экономика все еще не имеет устойчивого роста, что сказывается на уровне экономической безопасности государства и его перспективах. Поэтому восстановление инвестиционного потенциала и расширенного воспроизводства производственных фондов должно стать приоритетной задачей, реализация которой требует разработки современной инвестиционной политики, являться основной экономической стратегией обеспечения экономической безопасности страны.

Инвестиционная составляющая экономической безопасности под воздействием государственной политики создает более благоприятные условия для вложения капитала. Ее эффективность мы определяем как степень изменения показателей инвестиционной составляющей экономической

безопасности в лучшую сторону. Улучшение инвестиционной составляющей экономической безопасности, в свою положительную сторону влияет на дальнейшее совершенствование инвестиционной политики [6].

В наиболее обобщенном виде инвестиционную составляющую можно определить как совокупность нормативно-правовых, социальных и экологических условий, определяющих тип и динамику воспроизводственного процесса, обеспечивающих надежность возврата и эффективность вкладываемого капитала [4].

Инвестиционная составляющая – это подвижная система, характеризующая условия инвестиционной деятельности и включающая несколько уровней оценки. С другой стороны, инвестиционная составляющая – это и особая подсистема экономической безопасности, создающая предпосылки для наилучшего использования социально-экономических отношений в развитии и научно-

техническом обновлении производительных сил общества через активную инвестиционную деятельность [7]. Поэтому оценку инвестиционных процессов невозможно производить изолированно от других составляющих, характеризующих экономическую безопасность территории.

Предлагаемая нами модель для оценки эффективности проводимой в регионе инвестиционной политики в контексте обеспечения экономической безопасности основывается на следующем подходе – анализируется структура совокупности критериев, характеризующих экономическую безопасность, эволюцию которого отражает предлагаемая система показателей. Как и в большинстве экономико-математических моделей, необходимо сформировать интегрирующий показатель, который позволил бы обеспечить сопоставимость полученных оценок.

Возникает задача формирования интегрирующего показателя через свертывание показателей на одну числовую ось, но так, чтобы изменение каждого показателя адекватно отражалось в общей совокупности. С другой стороны, необходимо учесть, что множество частных социально-экономических процессов протекает в своем собственном экономическом времени [5].

В связи с этим для построения динамического критерия следует рассматривать не значения самих показателей, а порядок их движения или их динамику. Уловить движение можно, сопоставляя значения показателей через равные промежутки времени.

Каждый компонент структуры существует в своем экономическом времени, поэтому возникает необходимость соизмерения результатов процесса через получаемые параметры. Напрямую они не соизмеримы, так как находятся в разных плоскостях и соответственно могут иметь различные единицы измерения. С другой стороны, получаемые значения параметров характеризуют совокупный социально-экономический процесс, генерируемый существующей структурой. Следовательно, они могут быть сведены на одну ось путем преобразования в безразмерные величины, но при этом последние должны сохранить качество отражаемого элемента структуры, его перемещения в собственном времени.

Показатели, характеризующие экономическую безопасность социально-экономической системы, представим в виде временных рядов. Определяя темп роста показателя, можно оценить состояние составляющих, характеризующих экономическую безопасность территории за счет анализа проте-

кающих в ней процессов. Если в динамическом критерии определить приоритеты временных изменений по каждому параметру, то остается только сравнить критериальное состояние структуры и фактически сложившееся. Такое сравнение достаточно просто сделать, используя ранговую корреляцию [2].

Оценка региональной экономической безопасности проходит в несколько этапов.

На первом этапе формализуется динамический критерий. Формальным его отражением является критериальный порядок движения показателей, отобранных для характеристики обеспечения экономической безопасности региона, который представляет собой ранговый ряд, в котором показатели, включенные в список, упорядочены в соответствии с принятым критерием:

- показатели, характеризующие инвестиционную безопасность;
- показатели, характеризующие научно-техническую безопасность;
- показатели, характеризующие социальную безопасность;
- показатели, характеризующие информационную безопасность.

Показатели, включенные в этот перечень, разнородны по единицам измерения, поэтому для их сопоставления необходимо провести процедуру сглаживания исходных данных. Процедуры сглаживания временных рядов достаточно часто применяются при обработке разнообразных статистических данных в экономических исследованиях. Основной целью такой обработки является выделение тренда и уменьшение уровня белого шума [2]. Для получения удовлетворительных результатов, под которыми мы понимаем аппроксимацию преобразованных значений временного ряда полиномом первой или второй степени, используем методы скользящей средней и экспоненциального сглаживания. Данный выбор обусловлен отсутствием фазовых сдвигов, что обеспечивается процедурой нормирования данных.

После процедуры нормирования исходного статистического массива, начинается третий этап построения модели – формируются фактические ранговые ряды движения показателей. Для этого список показателей ранжируется по убыванию величины темпов их роста.

Одна из проблем, с которой можно столкнуться при выполнении расчетов – проблема дифференциации показателей с равными темпами роста. Для решения этой задачи ранги показателей, имеющих одинаковые темпы роста, можно определить по



содержательным соображениям, вытекающим из конкретных задач исследования.

В результате выполнения этого этапа получаем несколько ранговых рядов, которые отражают структуру движения процессов, характеризующих экономическую безопасность территориальной социально-экономической системы.

Четвертый этап заключается в сравнении двух ранговых рядов – критериального и фактического. Как известно, ранговые ряды отличаются друг от друга по двум основным характеристикам: во-первых, разностью между номерами отдельных показателей и, во-вторых, инверсией одного полного ряда по отношению к другому [1]. Для оценки близости фактического и нормативного порядков используются коэффициенты ранговой корреляции Спирмена (по отклонениям  $K_{откл}$ ) и Кенделла (по инверсиям  $K_{инвер}$ ).

Данные коэффициенты дают оценку близости рангового ряда к ряду, принятому за эталон (критериальный), на интервале от  $-1$  до  $+1$ . оценка  $+1$  получается при совпадении фактического ряда с критериальным, а  $-1$  при их полной разнонаправленности.

Интерпретировать значения описанных выше коэффициентов можно следующим образом. Если их величины лежат в положительной области числовой оси, то в содержательном плане это свидетельствует о некотором улучшении структуры характеристик экономической безопасности региональной социально-экономической системы и об увеличении эффективности ее работы. Если же значения коэффициентов отрицательны, то выбранная схема управления региональной социально-экономической системой приводит к отклонению ее структуры от оптимальной по принятому критерию и снижению эффективности ее функционирования. Вместе с тем это может свидетельствовать о значительном воздействии на систему внешних факторов, с которыми не в состоянии справиться ее механизм саморегуляции и о снижении экономической безопасности региона.

Количественная оценка обеспечения экономической безопасности региона сформирована. Остановимся на качественной оценке, позволяющей сделать вывод о принадлежности региона к той или иной типологической группе и дающей интегральную оценку обеспечения экономической безопасности регионального социально-экономического пространства.

Исходными данными для такой оценки будут темпы роста показателей по каждому из блоков. С

учетом того, что показатели в каждом блоке подвергались процедуре ранжирования, необходимо использовать весовые коэффициенты для величин темпов роста по каждому показателю. Существует достаточно много способов определения таких коэффициентов – от использования экспертных оценок до применения регрессионного анализа. Вес каждого показателя ускорения должен, с одной стороны, определяться его местом в блоке, с другой – зависеть от количества показателей в блоке.

Для получения весовых коэффициентов, отвечающих этим требованиям нами предлагается использовать экспоненциальную зависимость от числа, обратного порядковому номеру показателя в блоке:

$$w_i = e^{(1/i)} / \sum_{j=1}^n e^{(1/j)}, \quad (1)$$

где  $w_i$  – весовой коэффициент показателя, занимающего  $i$ -е место в блоке;  $e$  – основание натурального логарифма;  $n$  – количество показателей в блоке.

Для блоков, включающих до десяти показателей, числовые значения определяются на основании известных эконометрических методов [2].

Произведя расчет средних значений темпов роста показателей по каждому из четырех блоков, получим матрицу для определения типа региона по совокупному критерию обеспечения экономической безопасности. По изменениям значений с учетом критериального признака можно будет проследить процесс трансформации социально-экономического пространства региона и сделать выводы о причинах, вызвавших такую трансформацию. Для того, чтобы дать количественную оценку процессам, характеризующих экономическую безопасность предлагается рассчитывать уровень синхронности анализируемых процессов.

Уровень синхронности ( $SY$ ) протекающих процессов представляется целесообразным определять относительно процессов, характеризующих инвестиционную безопасность, поскольку именно они являются определяющими тенденцию обеспечения экономической безопасности региона. Данный показатель будет отражать степень синхронизированности развития процессов в других блоках, по отношению к инвестиционным процессам. Диапазон изменения показателя от  $-1$  до  $+1$ , причем верхнее значение возможно только при абсолютной синхронизации процессов, нижнее – при полной асинхронности развития процессов,



$$SY = (K_{ов} + K_{ож} + K_{оп})/3 \quad (2)$$

где  $K_{од}$  – коэффициент корреляции между динамикой инвестиционных и научно-технических процессов;  $K_{ож}$  – коэффициент корреляции между динамикой инвестиционных и социальных процессов;  $K_{оп}$  – коэффициент корреляции между динамикой инвестиционных и информационных процессов.

Предложенная методика измерений в социально-экономическом пространстве обеспечивает единство и комплексность получаемой оценки. Появляется возможность сравнения количественных оценок обеспечения экономической безопасности территорий. Такой подход позволяет проводить анализ не от достигнутого уровня, а на основе оценки расстояния до эталона и сводить оценку многих сторон экономической безопасности к измерению на одной шкале.

Проведенный анализ на основе предлагаемой методики, показал, что в Ставропольском крае существуют все условия для достижения необходимого уровня экономической безопасности.

Проведем сравнение критериального и фактического ранговых рядов используя коэффициенты ранговой корреляции Спирмена и Кенделла ( $K_{откл} = 0,317$ ,  $K_{инвер} = 0,362$ ). Так как данные коэффициенты корреляции положительны, то можно говорить о том, что наблюдается улучшение структуры процессов, характеризующих экономическую безопасность края и о некотором повышении ее уровня. Вместе с тем, их значения лежат в интервале  $[0,3; 0,7]$ , что свидетельствует о том, что на рассматриваемую систему большое влияние оказывают внешние факторы, с которыми механизм ее саморегуляции не может справиться в полной мере. Это отрицательно влияет на устойчивость территориальной социально-экономической системы и ослабляет уровень экономической безопасности.

Далее рассчитаем показатель результирующей оценки близости фактической структуры движения показателей системы к критериальной (эталонной):

$$R = \frac{(1 + K_{откл})(1 + K_{инвер})}{4} = 0,448 \quad (3)$$

Данное значение результирующей оценки показывает, что в целом структура связей системы отвечает выбранным критериям оценки. Так как значение данного показателя равно 0,448, то можно говорить о том, что в соответствии с заданными нами критериями, эффективность принимаемых управленческих решений государственными ор-

ганами власти невелика. Полученный результат свидетельствует о том, что в Ставропольском крае наблюдается асинхронность развития рассматриваемых процессов, что не позволяет эффективно использовать имеющийся инвестиционный потенциал.

Для проверки этой гипотезы на первом этапе рассчитаем среднее значение темпов роста показателей по каждому из четырех блоков, используя систему весовых коэффициентов. Далее, в соответствии с предложенной методикой, определим уровень синхронности, рассчитав коэффициенты корреляции между динамикой процессов, характеризующих инвестиционную безопасность и остальных трех рассматриваемых нами блоков.

$$K_{ов} = 0,17;$$

$$K_{ож} = 0,63;$$

$$K_{ос} = 0,46;$$

$$SY = 0,42.$$

Как видно, значение уровня синхронности практически равно рассчитанному показателю результирующей оценки, что подтверждает наши выводы. Наибольшая асинхронность наблюдается между динамикой развития инвестиционных процессов и процессов, характеризующих научно-техническую безопасность. Это является негативной тенденцией, так как эффективное развитие экономического потенциала территории и, как следствие, повышение уровня жизни населения невозможно без ритмичного развития всех составляющих системы. Несмотря на положительную в целом динамику социально-экономического развития Ставропольского края, имеет место неэффективное использование имеющегося потенциала, что отрицательно сказывается на стабильности развития системы и, соответственно, на обеспечении экономической безопасности территории.

В Ставропольском крае была принята программа экономического и социального развития на 2003–2007 гг. Общий объем финансирования из краевого бюджета был предусмотрен в размере 20082,6 млн. руб. Из этих средств 61 % или 12261,3 млн. руб. был потрачен на поддержку отраслей промышленности и связи, 39% – на развитие социальной сферы, агропромышленному комплексу в рамках данной программы финансирования не было предусмотрено [3].

В промышленности наибольший объем финансовых средств получили химическая и нефтехимическая промышленность – удельный вес 31,5 % или 3871 млн. руб. Далее следуют топливная и пищевая промышленности, а также связь (око-





ло 14 %). В строительстве основной упор был сделан на развитие производства строительных материалов. Однако, Правительством края было принято участие в финансировании всего лишь трех проектов на общую сумму 264,5 млн. руб., что, на наш взгляд, недостаточно.

Механизмы финансирования мероприятий программы были следующие. Средства краевого бюджета в общем объеме финансирования предприятий промышленности составили всего 2,6 %. Основными источниками являлись собственные средства организаций – 36,9 %, кредиты коммерческих банков – 11,3 % и прочие источники финансирования – 45,3 %. Следует отметить крайне низкую долю иностранных кредитов (около 3 %).

Таким образом, можно говорить о том, что основная роль в выполнении этой программы отводилась хозяйствующим субъектам, а правительство края софинансировала перспективные на ее взгляд проекты, однако в небольших объемах. Как следствие у региональных властей отсутствовали реальные рычаги и механизмы воздействия на выполнение программы.

Причина этого, по нашему мнению, в следующем. При формировании мероприятий, которые финансировались за счет бюджетных средств основное внимание уделялось краткосрочным, быстрокупаемым проектам. Поэтому наибольший приоритет получили предприятия отраслей химии и нефтехимии, пищевой промышленности и т.д., т.к. именно они являются наиболее динамично развивающимися и конкурентоспособными. Таким

образом, диспропорции в развитии региональной экономики в ходе реализации мероприятий программы только увеличивались.

Таким образом, для обеспечения приемлемого уровня экономической безопасности Ставропольского края за счет интенсивных факторов роста необходимо при разработке подобных программ в будущем нужно учитывать следующее:

- исключить бессистемность при отборе финансируемых мероприятий;
- разрабатываемая программа должна иметь четкие временные рамки, которые позволяли бы отслеживать выполнение отдельных этапов;
- необходимо наличие стратегического плана развития региона на 10–15 лет вперед, в рамках которого выделяются приоритетные направления и комплекс мероприятий, которые необходимо реализовать;
- при отборе проектов необходимо ограничить их число для того, чтобы органы государственной власти могли более эффективно участвовать в их реализации;
- критериями отбора должны быть не только сроки окупаемости проектов, но и их социальная значимость, наличие мультипликативного эффекта для экономики региона в целом;
- необходимо наличие крупномасштабных проектов, привлекательных для иностранных инвесторов, а правительство края должно выступать их гарантом;
- обеспечить комплексность развития всех социально-экономических блоков.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Айвазян С.А., Староверов О.В. Классификация многомерных наблюдений. М.: Статистика, 1984. 214 с.
2. Вини Р., Холден К. Введение в эконометрический анализ. М.: Финансы и статистика, 1981. 151 с.
3. Гонтарь Ю.А. Асимметрия экономического развития регионов. Современные проблемы, стратегия регулирования. Ставрополь: Ставропольское книжное издательство, 2001. 211 с.
4. Жданов В.П. Инвестиционные механизмы регионального развития. Калининград: БИЭФ, 2001. 212 с.
5. Новикова И.В. Системная методология в экономических исследованиях. Мн.: Экономические технологии, 1998. 419 с.
6. Стратегия макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты и пути реализации / Под ред. А.Г. Гранберга. М.: Наука, 2004. 517 с.
7. Экономическая безопасность России (тенденции, методология, организация) / Под ред. В.К. Сенчагова. М.: ИЭРАН, 2000. 498 с.

## ТРЕБОВАНИЯ К МЕТОДИКЕ МОНИТОРИНГА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТЕРРИТОРИИ

Большинство научных работ, посвященных проблемам изучения экономической безопасности, начинаются с анализа Стратегии экономической безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608. Однако с момента ее принятия прошло почти 13 лет, а период реализации Стратегии измеряется временным промежутком в 3–5 лет. За прошедшее десятилетие ситуация претерпела серьезные изменения, а обновления этого важнейшего для экономики России документа не последовало. В том же году было принято Постановление Правительства РФ от 27 декабря 1996 г. № 1569 “О первоочередных мерах по реализации Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положений), одобренной Указом Президента Российской Федерации от 26 апреля 1996 г. № 608”. Несмотря на давний срок документов, исследователи категории “экономическая безопасность” ставят их во главу угла. Отсюда и вытекает “похожесть” всех методик определения уровня экономической безопасности: предлагается достаточно простой расчет пороговых значений по как можно большему числу показателей с дальнейшим ранжированием территорий. В ходе проведенного исследования на примере муниципальных районов автором выделены следующие недостатки подобных методик:

1) исследуемые муниципальные районы, как правило, делятся на 5 групп: высокоразвитые, развитые, средний уровень развития, ниже среднего, депрессивные. Данное деление нецелесообразно, т.к. в каждом субъекте РФ есть группа муниципальных районов-лидеров (количество варьируется от 3–4 до 6–7), на которые приходится подавляющая часть объема промышленного производства, оборота розничной торговли и т.д. За исключением группы лидеров остальные муниципальные районы представляют собой примерно однородную совокупность, поэтому их дальнейшая дифференциация не является корректной;

2) многие из предлагаемых показателей с учетом доступности статистических данных сложно рассчитываемы, а если учесть необходимость межтерриториального сравнения, их практическое

применение представляется весьма затруднительным;

3) часто отрицательная динамика различий между лидирующими и отстающими территориями связывается с низкой эффективностью социально-экономической политики, в действительности же она чаще связана с “естественной мерой социально-экономической асимметрии” и неравномерным размещением полезных ископаемых;

4) ранжирование не способно дать качественную оценку изменения показателей. Рейтинги составляются и при значительном снижении показателей, и при их значительном отставании от темпов роста муниципалитетов соседних субъектов РФ. Таким образом, в условиях фактического ухудшения экономики территорий выделяется группа т.н. “наиболее развитых” муниципальных образований;

5) низкое значение некоторых показателей, благодаря которым муниципальное образование может быть отнесено к группе малоразвитых, на самом деле часто не влияет негативно на его развитие. Например, Александровский и Каргасокский муниципальные районы Томской области имеют незначительное количество дорог, низкую плотность населения, в то же время характеризуются самой высокой средней заработной платой, объемом промышленного производства и инвестиций в основной капитал, в связи с чем они никак не могут быть отнесены даже в группу муниципальных образований со средним уровнем развития.

В основе разработки программ и прогнозов экономического развития территорий РФ должна лежать идеология экономической безопасности. Важнейшим инструментом может стать методика мониторинга экономической безопасности, способная адекватно и максимально правильно отразить существующие в экономике территорий процессы.

Мониторинг экономической ситуации в России в настоящее время ведется посредством оценки деятельности губернаторов субъектов РФ. 28 июня 2007 г. Президентом РФ подписан Указ “Об оценке эффективности деятельности органов



исполнительной власти субъектов Российской Федерации”. В соответствии с данным нормативным актом появился перечень показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ. Однако, некоторые специалисты высказывают опасения относительно точности сведений, содержащихся в ежегодных докладах губернаторов. Проблема кроется в достоверности предоставляемой информации: сейчас нет повсеместной практики применения независимого аудита деятельности госструктур, а официальная статистика не всегда объективна [1]. Кроме того, анализ приведенных показателей едва ли позволит сделать вывод об эффективности деятельности органов власти, скорее будет составлен очередной рейтинг, на основании которого будет приниматься решение о дополнительном финансировании субъектов РФ.

В настоящей работе поставлена цель разработать принципиально новую методику определения уровня экономической безопасности территорий РФ. Акцент сделан на универсальность применения данной методики, ведь большинство разработок касаются конкретного территориального уровня управления (например, России в целом, субъекта РФ). По предложенной методике можно определить уровень экономической безопасности Российской Федерации, федерального округа, субъекта РФ, муниципального образования. В предлагаемой методике упор будет сделан на максимальное сокращение изучаемых показателей, вопреки принципу использования как можно большего их числа. Почему? Отметим ряд особенностей, которые необходимо учитывать при анализе статистической информации:

1) для определения уровня экономической безопасности необходимо коренным образом пересмотреть подход к анализу значений социально-экономических показателей. Например, на обеспечение экономической безопасности влияние будет оказывать не столько количество введенных за отчетный период квадратных метров жилья, сколько доля населения территории, способного приобрести жилье а) за счет собственных средств, б) за счет собственных средств и ипотечного займа. При рассмотрении показателя “объем отгруженных товаров собственного производства, работ и услуг, выполненных собственными силами” нужно анализировать не общую величину, а соотношение объема добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств, производства электроэнергии, газа и воды. Преобладание добычи полезных ископаемых при значительной общей

величине указанного интегрального показателя будет негативно в перспективе отражаться на уровне экономической безопасности;

2) многие показатели прямого отношения к экономической безопасности не имеют. Помня о системном свойстве этой категории согласимся с тем, что, например, количество преступлений оказывает влияние на экономику, но, прежде всего, уровень преступности имеет отношение к общественной безопасности. При формировании методики мониторинга экономической безопасности территорий необходимо брать “непосредственно экономические показатели”, причем наиболее общие;

3) применение небольшого числа показателей делает методики наглядными, иначе можно запутаться в цифрах и их сопоставлении. Кроме того, большое количество показателей будет накладываться на достаточно дробное административно-территориальное деление;

4) вместо преимущественного использования удельных значений показателей, что целесообразно при простом ранжировании территорий, для определения уровня экономической безопасности более важное значение имеют абсолютные значения показателей с учетом особенностей конкретной территории. Так, по расчетному значению коэффициента бюджетной результативности территорий (удельный коэффициент) в 2002 г. г. Новосибирск, основной донор областного бюджета, среди муниципальных образований был отнесен к средней группе, хотя его полное превосходство над ними очевидно [2]. При определении уровня экономической безопасности территории решающее значение имеет общее значение показателя, характеризующее ее “жизнеспособность”;

5) имеется следующая особенность: уровень экономической безопасности территории может не меняться или даже немного увеличиваться при отрицательной динамике основных показателей. Данное явление может быть отмечено при межтерриториальном сравнении в условиях, например, более значительного снижения основных экономических показателей на соседних территориях;

6) на данный момент для сельских и городских поселений отсутствуют накопленные за ряд лет статистические данные. Представленная на сайте [www.gks.ru](http://www.gks.ru) муниципальная статистика фрагментарна.

Отметим принципиальный момент: на сегодняшний день задача определения значений пороговых значений показателей экономической безопасности трудноразрешима, этим объяснимо

то, что до сих пор отечественные исследователи опираются на общепризнанные за рубежом расчеты иностранных специалистов. По нашему мнению, существует один наиболее вероятный уровень их определения: анализ длинных динамических рядов показателей. Пока мы не можем этого сделать, так как в начале 90-х годов экономика, которая уже тогда не характеризовалась состоянием высокого уровня экономической безопасности, одномоментно рухнула, и до сих пор, преимущественно это характерно для сельской местности, мы не достигли значений показателей начала 90-х годов. Поэтому попытки определения пороговых значений могут дать не более чем вероятностный результат. Решением проблемы станет проведение сравнительного анализа особенностей развития, например, муниципалитетов наиболее экономически сильных субъектов РФ.

Ряд исследователей предлагают определять уровень экономической безопасности субъекта РФ как сумму уровней безопасности входящих в него муниципалитетов. Это, по нашему мнению, также не совсем верно. Во-первых, станет невозможным сравнение субъектов РФ между собой в силу разного количества муниципалитетов. А формирование методики, по которой будет определяться уровень экономической безопасности отдельно взятого субъекта РФ недопустимо, так как это противоречит идеологии целостности России. Методика должна быть универсальной для всех территориальных уровней управления с учетом особенностей каждой территории. Каким образом мы собираемся реализовать это утверждение в предлагаемой методике? Единым будет методологический подход к формированию группы показателей, межтерриториальному сравнению, а специфические особенности каждой территории найдут отражение посредством метода экспертной оценки.

Особую роль, в отличие от ранее предложенных методик, будет иметь метод экспертных оценок. Нецелесообразно пытаться сделать правильные выводы, используя лишь математическую формулу, которая сама по себе не сможет дать объективной характеристики происходящим процессам.

Важнейшие требования к методике определения уровня экономической безопасности, по нашему мнению, следующие:

1) применительно к разным территориальным уровням управления период проведения мониторинга должен быть различным. Для России в целом, федерального округа логично проводить ана-

лиз ежеквартально. Для субъектов РФ, городских округов-центров субъектов РФ - каждые полгода. Для остальных муниципалитетов - ежегодно;

2) важную роль при определении уровня экономической безопасности играет достигнутый уровень социально-экономического развития территории и динамика основных показателей экономического развития за последние 5 или 10 лет, т.к. экономика, с одной стороны, обладает инерционностью, а, с другой стороны, вследствие неожиданных непрогнозируемых событий, траектория развития может быстро измениться. Как уже было сказано выше, количество применяемых показателей должно быть сведено к минимуму, однако роль частных показателей все же не стоит недооценивать: у некоторых территорий может быть ярко выражена специализация в производстве, например, какого-либо вида промышленной продукции. Для экономики муниципальных районов в принципе характерна очень высокая амплитуда изменения траектории экономического развития. Данный феномен отсутствует при рассмотрении экономики субъекта РФ в целом.

При составлении методики ежегодно за ряд лет мы можем сделать вывод об улучшении или ухудшении ситуации в области экономической безопасности в случае перехода экспертно определенного уровня экономической безопасности из одной группы в другую (см. табл. 1);

3) анализ значений социально-экономических показателей и их динамики необходимо дополнить межтерриториальным сравнением. Это позволит нам с более высокой точностью сделать вывод, после достижения каких значений показателей экономика территории перестает расти, а также, после достижения какого уровня экономической асимметрии прекращается экономический рост, при достижении какого уровня концентрации ресурсов в локальной территории/группе локальных территорий прекращается экономический рост в окружающих местностях.

Если речь идет о России – необходимо сравнение с иностранными государствами. Если речь идет о субъектах РФ, то их уровень экономического развития необходимо сравнить с окружающими субъектами РФ до второго кольца окружения включительно. Если субъект РФ является приграничным или близок к государственной границе, то уровень его развития нужно сравнить с уровнем приграничных территорий, но не всего соседствующего государства (здесь в большей мере проявляется проблема сопоставимости показателей и особенно территорий административных



территориальных образований областного уровня сопредельных государств). Если речь идет о муниципальных образованиях, их уровень развития необходимо сравнить с уровнем развития муниципальных образований окружающих субъектов до второго кольца окружения включительно. Если речь идет о муниципальных образованиях приграничного субъекта РФ или близко расположенного по отношению к государственной границе России, то их уровень необходимо сравнить с уровнем

муниципальных образований территориальных единиц областного уровня сопредельных государств или с уровнем развития всех муниципальных образований сопредельного государства или даже нескольких государств, если их территория небольшая (например, государства Балтии, Скандинавского полуострова, Закавказья).

В данном случае мы выходим на проблему соотношения экономического роста между территориями одного уровня и разного уровня. В

Таблица 1

**Этапы определения уровня экономической безопасности территории (территорий)**

| Этап                                                                                    | Характеристика                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Выбор объекта исследования<br>↓                                                      | В качестве объекта исследования могут выступать: РФ, федеральный округ, субъект РФ (группа субъектов РФ), городской округ (группа городских округов), муниципальный район (группа муниципальных районов). Одновременно определяется группа для дальнейшего межтерриториального сравнения.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 2. Сбор статистической информации<br>↓                                                  | Определяется набор показателей (преимущественно методом экспертной оценки, а также с учетом доступности статистических данных), по которым формируются исходные таблицы для анализа. Целесообразно построение временных рядов статистических данных за продолжительный период времени. Таблицы должны составляться на основе официальных публикаций Федеральной службы государственной статистики РФ и ее территориальных органов, данных органов государственной власти РФ, субъектов РФ, местного самоуправления, межрегиональных и межмуниципальных объединений.                                                                    |
| 3. Анализ статистической информации<br>↓                                                | Включает следующую последовательность действий:<br>1) проведение сравнительного анализа статистических показателей (достигнутый уровень социально-экономической асимметрии, тенденции развития);<br>2) ввиду особой роли финансово-бюджетных ресурсов отдельно рассчитывается потенциальная и реальная финансовая самостоятельность.                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 4. Сравнительный анализ развития территорий<br>↓                                        | Для муниципальных образований, например, позволяет сопоставить уровень их экономического развития не со средним по субъекту, а со средним по окружающим их субъектам, что позволит точнее оценить их значение и потенциал, и сформулировать корректные выводы относительно их уровня экономической безопасности. Для территорий более высокого уровня (городские округа, субъекты РФ, федеральные округа, Россия в целом) проведение сравнения с развитием аналогичных административно-территориальных единиц в странах зарубежья. Это позволит включить в методику определения экономической безопасности фактор глобализации.        |
| 5. Проведение экспертного анализа с определением уровня экономической безопасности<br>↓ | Методом экспертной оценки определяется уровень экономической безопасности, для этого составляются таблицы качественных, а не количественных, преимуществ. По нашему мнению, целесообразно применение синтеза двух альтернативных вариантов:<br>1) высокий, средний, низкий;<br>2) стабильно: высокий, средний, низкий.<br>В первом случае исследование основывается на материалах одного базисного периода без рассмотрения статистических временных рядов за длительный период; второй вариант более целесообразен: в основе категории “стабильно” лежит в первую очередь анализ динамики исследуемой территории (группы территорий). |
| 6. Подготовка экспертом обоснования выбранного решения<br>↓                             | Включает развернутый комментарий по всем вышеуказанным позициям, проанализированным показателям с краткими рекомендациями по дальнейшему повышению уровня экономической безопасности, которые могут составить основу будущей программы по обеспечению безопасности исследуемой территории.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 7. Подготовка итогового отчета                                                          | Отчет составляется и направляется в орган власти РФ, являющийся заказчиком мониторинга экономической безопасности территории (территорий).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |



России преобладает экономический рост небольшой локальной территории над экономическим ростом обширных малоразвитых территорий. Это и является главной угрозой ее экономической безопасности, поэтому следует учитывать, что особое значение для рассматриваемой территории имеют опережающие темпы роста окружающих ее соседних административно-территориальных единиц;

4) особое внимание нужно уделить экспертной оценке значений показателей экономического развития: для проведения ранжирования территорий целесообразно применение удельных показателей, а для определения их уровня экономической безопасности – абсолютных;

5) экономическая безопасность территории может быть высокой даже при наличии малых значений по целому ряду показателей;

6) исследователи проблем экономической безопасности не оценивают роль населения в процессе ее обеспечения, что, по нашему мнению, является необходимым. Нельзя забывать, что органы власти территории в одиночку не смогут обеспечить ее безопасность: это возможно при наличии партнерских отношений с предприятиями и организациями территории и ее населением. Первое базируется на идеях частно-государственного партнерства. Практика показывает, что наиболее крупные и прибыльные предприятия, к сожалению, стремятся к перерегистрации на территории российской столицы или за рубежом, а оставшиеся не имеют свободных денежных средств, поэтому

важное внимание должно быть уделено развитию всех форм территориального общественного самоуправления.

В заключении выделим следующие достоинства предложенного метода определения уровня экономической безопасности: его универсализм, простота и наглядность, высокая точность и достоверность результатов, достигаемая благодаря анализу тенденций устойчивости социально-экономического развития территории, межтерриториальному сравнению, использованию экспертного метода. К недостаткам относятся следующие положения: его применение требует специальной начальной теоретической подготовки в области экономической безопасности (что может быть легко решено с помощью повышения квалификации государственных и муниципальных служащих), а также формирования нового типа мышления среди руководителей органов власти. Для использования предложенной методики необходимо отказаться от сформированной системы взглядов на социально-экономическую статистику. Именно правильное восприятие статистического материала позволяет максимально точно сформулировать цели и задачи развития экономики территории, выделить проблемные места, что само по себе формирует больше половины успеха. Необходимо забыть про растущие за счет инфляции показатели и с полной отдачей работать на устранение негативных тенденций, на нивелирование угроз экономике и повышение экономической безопасности России.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Михайлова Е.** Губернаторов пересчитают с пристрастием/ Е. Михайлова// Коммерческие вести. 2007. 04 июля. С. 19.

2. **Сумская Т.В.** Укрепление бюджетного по-

тенциала муниципальных образований (на примере Новосибирской области) / Под ред. С.А. Суспицина. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2006. 240 с. (С. 143).

## КОНЦЕПЦИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В КОРПОРАТИВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

В настоящее время все большее значение начинает приобретать социальная направленность в кадровой работе, смена акцентов в кадровой политике на учет интересов работника, повышение мотивированности труда, как условия более высокой его результативности. Новые экономические условия предполагают использование не только новых теоретических предпосылок, но и новой технологии самой работы с кадрами.

Для того, чтобы сотрудники приносили весомый вклад в деятельность и развитие предприятия, необходимо осуществлять вложения в персонал. Наибольшее их количество вложений приходится, на период его работы в компании. Если предприятие стремится к большей эффективности управления и производства, оно должно уделять сегодня огромное внимание развитию человеческого потенциала. Оно обязано заботиться об обучении, повышении квалификации, укреплении материальной заинтересованности и моральной мотивации работников.

Инвестиции в персонал – это лишь одна из составляющих разностороннего процесса управления персоналом. Инвестиции предполагают дальнейшее преумножение вложенных ресурсов – в том числе и путем их косвенного положительного влияния на бизнес.

Основным направлением инвестирования средств в человеческие ресурсы является осуществление вложений в обучение и развитие персонала. В международной практике вложения компании в обучение уже с 1990-х годов стали обязательной статьёй расходов. Краткосрочное обучение дает в руки конкретные инструменты для работы здесь и сейчас. Отправив своего сотрудника на подобное обучение, предприятия имеют возможности повысить его квалификацию в той конкретной области, которая важна именно для настоящего бизнеса. Подобные вложения в сотрудников окупаются очень быстро и являются с точки зрения работодателя наиболее эффективными. С точки зрения сотрудника,

такие вложения демонстрируют заинтересованность работодателя в повышении его квалификации и, следовательно, в нем, как в сотруднике, которого ценят. Несмотря на положительные изменения, отношение к обучению как способу инвестирования в персонал на Западе и в России пока еще различается.

Система обучения и повышения квалификации работников компании будет эффективной лишь в том случае, если она тесно связана с важнейшими направлениями работы по управлению персоналом: системой стимулирования труда (оплата труда, премии, льготы, моральное стимулирование), работой с резервом на руководящие должности, программами развития персонала и пр.

Анализируя затраты на обучение персонала и его переподготовку следует отметить, что средства организаций, выделяемые на подготовку и переподготовку кадров, составили в 2007 году 0,01–1,2 % от затрат на производство. Хотя для поддержания простого воспроизводства профессионального потенциала необходимы затраты не менее 1,5 %, и лишь некоторые организации выделяют на это средств чуть более 1,5 %.

Компания Mercer Consulting в 2002 г. проводила опрос среди финансовых директоров крупных западных компаний. Этот опрос показал, что только 16 % из них имеют достаточно информации относительно эффективности вложений в человеческие ресурсы. Более половины опрошенных (54 %) ответили, что у них либо очень мало, либо вовсе нет данных о том, насколько эффективны затраты на развитие персонала (см. рис. 1).

В России проводился подобный опрос среди директоров крупных предприятий. Выяснилось, что все они (100 %) хотят видеть результаты вложений в обучение в монетарном виде, при этом считают, что инициатива подсчета эффективности должна идти от их руководителей кадровых отделов.

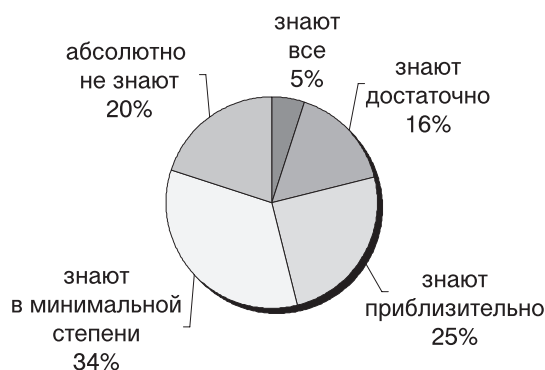


Рис. 1. Осведомленность директоров об отдаче от инвестиций в обучение персонала

На сегодняшний день большинство ведущих предприятий мира осознали, что обучать персонал нужно, нужно выделять на это бюджеты, и нужно присваивать этим бюджетам статус инвестиций.

ОАО «АК «Транснефть» представляет собой предприятие, делающее большие «ставки» на квалификацию персонала. Отсутствие рынка специалистов нужной для компании квалификации, заставило компанию открыть собственные учебные центры и создать собственную систему подготовки кадров. Главными звеньями этой системы являются учебные центры в Тюмени, Ухте и Новокуйбышевске, которые, в основном, предназначены для переподготовки и повышения квалификации рабочих.

Еще одним важным шагом на пути к совершенствованию системы обучения и повышения квалификации работников компании стало создание в 2007 году корпоративного стандарта «Организация дополнительного профессионального образования специалистов ОАО «АК «Транснефть». В данном документе описываются основные составляющие функционирования системы дополнительного профессионального образования (ДПО), но поскольку этот стандарт является новым для компании, некоторые аспекты кадровой работы неизбежно будут подвержены корректировке или доработке.

Анализ положений корпоративного стандарта позволил сделать выводы о том, что в настоящее время все направления кадровой работы действуют и по каждому из них в отдельности есть четко определенные цели и задачи. Но существенным недостатком является отсутствие линий взаимосвязи отчетов о результативности мероприятий кадровой политики и как следствие при обнаружении сбоя в каком-либо из направлений становится трудным выявить причину.

В ходе исследования стало очевидно, что фактор, блокирующий эффективную реализацию мер по оценке результативности обучения – отсутствие четко выстроенной системы взаимосвязи основных направлений работы по управлению дополнительным профессиональным образованием и фактической системы взаимосвязи ДПО с основными направлениями кадровой работы. Таким образом, первоочередной целью стало соединение всех звеньев системы так, чтобы обеспечить тем самым бесперебойную работу механизмов кадровой работы.

Система управления подготовкой, повышением квалификации и аттестацией персонала (СУППКАП) АК «Транснефть» представляет собой взаимосвязанную иерархическую структуру организаций и их подразделений, принимающих участие в организации и осуществлении процессов обучения персонала ОАО АК «Транснефть» главная цель деятельности которой – подготовка, поддержание необходимого уровня квалификации и повышение квалификации персонала ОАО «АК «Транснефть» для безопасной, надежной и эффективной эксплуатации магистральных нефтепроводов.

Одной из целей СУППКАП АК «Транснефть» является организация и контроль систематического проведения комплекса мероприятий по обеспечению необходимого уровня квалификации персонала магистральных нефтепроводов в соответствии с требованиями нормативно-технической документации, что включает в себя:

- анализ потребностей в подготовке персонала, поддержании уровня его компетенции и повышении квалификации;
- разработка планов профессионального обучения персонала;
- организация и проведение всех видов профессионального обучения персонала;
- оценка результатов профессионального обучения;
- мониторинг соответствия качества обучения требованиям нормативных документов, разработка корректирующих мероприятий;
- организация учета и отчетности по результатам профессионального обучения персонала.

Важнейшими приоритетами кадровой политики «АК «Транснефть» являются сотрудничество с ВУЗами, готовящими специалистов для нефтепроводной отрасли, создание современных производственно-технических колледжей, развитие собственных учебных центров, ежегодная аттестация специалистов и менеджеров дочерних



предприятий, работа по созданию резерва руководителей.

Таким образом, АК “Транснефть” проводит большую работу для получения ее работниками требуемой квалификации, но существенным “барьером” в достижении поставленных целей, на взгляд авторов, является отсутствие глубокого анализа результатов обучения персонала.

В корпоративном стандарте ОАО “АК Транснефть” отмечено: “Действия по обучению специалистов считаются результативными, если они производят предварительно определенный (ожидаемый) результат. Эффективность действий по обучению представляет собой динамическую связь между ресурсами, выделенными на обучение и деятельностью по обучению. Компания должна стремиться к нахождению оптимального баланса, с одной стороны, между ресурсами, выделенными на обучение и деятельностью по обучению, а с другой стороны, между деятельностью по обучению и результатами обучения”.

Оценка эффективности обучения персонала компании, согласно стандарту, проводится в 4 уровнях: реакция, изучение, поведение, результат.

На уровне “Реакция” определяется, довольны ли специалисты программой обучения. Реакцию специалистов определяет учреждение дополнительного профессионального образования и передает результаты в компанию.

На уровне “Изучение” определяется, что и как специалисты освоили в процессе обучения по программе дополнительного профессионального образования. Для этих целей используются формы итогового контроля, разработанные учреждением ДПО по рекомендации заказчиков обучения (например, входное и выходное тестирование). Уровень изучения определяется учреждением ДПО, и его результаты передаются в компанию по запросу.

На уровне “Поведение” определяется, насколько изменилось поведение специалистов, по результатам участия в программах дополнительного профессионального образования. Оценка изменения поведения специалиста проводится непосредственным руководителем специалиста, прошедшего обучение, по формам и в виде упражнений, разработанным отделом кадров предприятий или привлекаемыми экспертами. В формы и упражнения включаются реальные рабочие ситуации, в которых оцениваются компетенции, необходимые для работы.

На уровне “Результат” определяется, повлияло ли обучение специалистов в системе дополни-

тельного профессионального образования на деятельность предприятия. Оценка влияния участия специалистов в системе ДПО на деятельность предприятия проводится через 6–12 месяцев после обучения непосредственными руководителями специалистов и отделами кадров предприятий. Для этого используется оценка трудовой деятельности (аттестация), определение прогресса по достижению поставленных целей с учетом материалов обучения в системе ДПО, круговая (360-градусная) оценка.

Помимо оценки результативности на четырех уровнях может проводиться оценка эффективности.

Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что оценка эффективности обучения персонала не дает реальных данных о влиянии обучения на финансовые показатели компании и не конвертируется в денежные единицы. Помимо этого соотношение затрат на обучение с доходами от него не производится.

Для определения направления модернизации описанной в Стандарте методологии оценки эффективности обучения персонала автором был изучен ряд зарубежных методик, имеющих аналогичные цели. Наиболее распространенный в России является методология возврата инвестиций (ROI) – подход, предложенный Джеком Филипсом, которая тесно граничит с методологией “АК Транснефть”.

Данный подход берут на вооружение ведущие западные компании, внедряя правило, по каждой новой корпоративной программе обучения проводить обязательную оценку финансовой эффективности. Последняя призвана ответить на следующие вопросы:

- какова отдача от средств, вложенных в обучение?
- превышает ли финансовый эффект от обучения затраты на его проведение?

В основе данного подхода лежит утверждение, что любой процесс обучения и развития персонала должен оцениваться по следующим уровням:

#### 1. Первый уровень – “Реакция участников”.

На этом этапе важно собрать информацию о том, как оценивают сами участники обучающей программы ее эффективность. Для этой цели используются анкеты. Желательно дать их участникам тренинга и/или обучающей программы сразу после завершения обучения.

Важно, чтобы в анкете были охвачены такие темы:

- полезность полученных знаний и навыков для реальной работы;

- интересна ли была участникам эта программа;

- степень сложности/доступности подачи материала и личность тренера.

## 2. Второй уровень – “Полученные знания”.

На этом уровне ваша задача оценить знания, полученные на тренинге.

Для оценки этого уровня используют специально разработанные тесты, опросники и задания, цель которых – количественно измерить прогресс в полученных знаниях. Это экзамен, по которому участники получают оценки.

## 3. Третий уровень – “Поведение”.

Довольно сложный уровень, на котором для структурирования действий следует предпринять несколько шагов.

Сначала организаторы обучения (сотрудники отдела кадров или отдела по обучению и развитию персонала, руководители компании, представители тренинговой компании) должны ответить на вопрос: “Что должны делать участники тренинга или развивающей программы на рабочем месте, чтобы использовать полученные знания и навыки?”.

На основании этих ответов составляется план действий (action plan) каждого участника тренинга. Важнейшая задача организаторов обучения состоит в том, чтобы проконтролировать выполнение этого плана каждым сотрудником. Если этого не произойдет – все усилия “лягут в письменный стол” в виде рапорта о том, что обучение пройдено.

## 4. Четвертый уровень – “Результат”.

На этом уровне происходит определение изменений финансовых показателей компании. Чтобы измерить это изменение, нужно еще при проектировании обучения определить, на какие показатели оно должно повлиять.

Список бизнес показателей не ограничивается объемом продаж, прибылью и затратами. Он гораздо шире (например, производительность, текучка, время отсутствия на рабочем месте, количество результативных звонков в день и пр.). Главное – выбрать тот показатель, на который проведенное обучение влияет максимально и непосредственно. Совершенно очевидно, что проведенный тренинг не является единственным фактором, влияющим на бизнес показатели. Есть много других – как внешних, так и внутренних. Тем не менее, выделить влияние именно этой обучающей программы на выбранный показатель вполне реально. Для этого

используют специальные опросники, собирают мнения экспертов и наблюдают за персоналом в течение всего времени оценки эффективности обучения.

## 5. Пятый уровень – “Эффективность инвестиций ROI”.

На этом уровне мы отвечаем на “вопрос вопросов” – какова отдача от инвестиций в обучение или развивающую программу? Для ответа на эти вопросы изменения бизнес показателей, зафиксированные на четвертом уровне, должны быть переведены в денежное выражение и суммированы. Аналогично подсчитываются затраты на проведение обучения и рассчитывается показатель эффективности инвестиций ROI (формула 1):

$$ROI = \frac{\text{Доход от обучения} - \text{Затраты}}{\text{Затраты}} \times 100\%. \quad (1)$$

Далеко не всегда обязательно измерять все пять уровней ROI Methodology, в некоторых случаях достаточно дойти до 3-го (но не меньше).

Анализ показывает, что уровни определения эффективности обучения вышеуказанных методологий во многом совпадают. Основным различием, на взгляд автора, является лишь то, что в случае с методологией согласно корпоративному стандарту, все меры, направленные на оценку, не приводят к логическому завершению или результату и не дают информации для принятия решения об окупаемости обучения и его соотношения со стратегическими целями компании.

Таким образом, первоочередной явилась задача определения роли оценки эффективности обучения в функционировании системы дополнительного профессионального образования в ОАО “АК “Транснефть”. Для этого необходимо было проанализировать основные направления работы по обучению персонала.

Дополнительное профессиональное образование персонала Компании – система, состоящая из взаимосвязанных элементов. Как и любая система – ДПО – будет эффективной и приводить к желаемым результатам только в случае, когда все ее составляющие работают и эффективно взаимодействуют, обеспечивая непрерывное движение информационных потоков.

Анализ корпоративного стандарта указывает на существование четкого описания функций и задач каждого направления деятельности ДПО, но по факту взаимосвязь этих направлений не поддерживается. Поэтому первым шагом в оптимизации системы должен стать поиск путей решения данной проблемы. Одним из основных



инструментов обеспечения взаимодействия направлений может стать налаживание работы информационных потоков так, чтобы результативность анализа работы одной части системы соотносилась с результатами анализа других. То есть необходимо разрабатывать формы отчетности таким образом, чтобы анализ одной из них давал возможность нахождения взаимосвязи с другими. На рисунке 2 указана взаимосвязь направления определения потребности в обучении с оценкой его эффективности. Т.е. при определении проблем на уровне оценки можно было вернуться на уровень определения потребности в обучении и, как вариант, определить “слабые” места в данном процессе. Касательно документации – при разработке анкет для определения потребности в обучении надо учесть те вопросы, ответы на которые можно будет получить при оценке результативности обучения.

Согласно корпоративному стандарту: “Определение потребностей в дополнительном профессиональном образовании – непрерывный процесс сбора информации, позволяющий выделить компетенции, которые необходимо восполнить за счет обучения”. В компании определение потребности в обучении осуществляется на трех уровнях: предприятия, задач и специалиста. Следовательно, этот процесс должен учитывать ряд факторов, таких, как изменения в законодательстве, обновление основных производственных фондов, демографическую обстановку в стране, а также требования должностных инструкций и набор необходимых специалисту компетенций для эффективной работы в команде. Именно такой многофакторный анализ потребностей

позволит на выходе получить наиболее полную информацию о результативности того или иного вида обучения.

Следовательно, процессы определения потребности и оценки результативности обучения сильно взаимосвязаны друг с другом.

Процесс определения потребностей в обучении персонала предлагается осуществлять следующим образом. Ежегодно в первой декаде ноября предлагаем издавать распоряжение директора по персоналу, где провозглашается заявочная кампания. В срок до 5-го декабря руководителям всех структурных подразделений необходимо сформулировать в письменном виде на стандартном бланке свои потребности в обучении. Заявки поступают в службу по персоналу. Другим источником данных для планирования обучения служат личные пожелания сотрудников, рекомендации аттестационной комиссии.

На основании заявок, с точки зрения целесообразности для компании, создаются план-бюджет обучения на учебный год. План-бюджет обучения на учебный год утверждается генеральным директором ежегодно в январе по представлению директора по персоналу. Ответственность за исполнение плана обучения и четкое следование бюджету несет директор по персоналу.

Личная инициатива работника в отношении получения высшего образования, второго высшего образования, переподготовки может быть удовлетворена лишь по распоряжению генерального директора (например, виза на заявлении работника, которая может быть получена на приеме по личным вопросам).

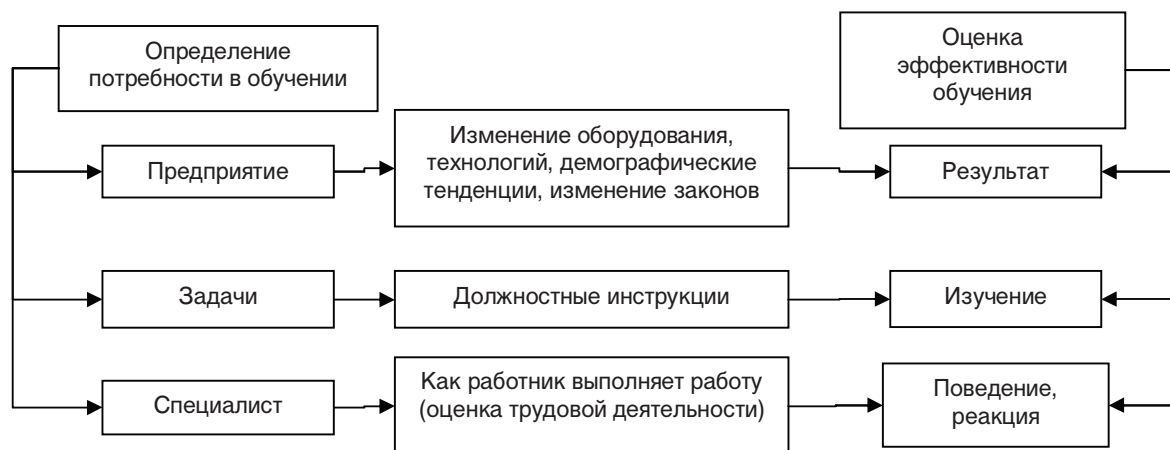


Рис. 2. Взаимосвязь процессов определения потребности в обучении персонала с оценкой эффективности обучения

Заявки от подразделений, не подавших в указанные сроки план обучения на текущий учебный год, исполняются по мере выделения дополнительных средств в бюджет. В данном случае ответственность за срыв обучения несет руководитель соответствующего подразделения. Проведение дополнительных учебных мероприятий и выделение дополнительных материальных средств возможно только при утверждении данных изменений генеральным директором по представлению директора по персоналу.

Поскольку обучение является одним из факторов нематериальной мотивации, оценка его эффективности может дать основания судить об уровне приверженности работников, мотивации и лояльности к Компании. Качественная оценка результативности мероприятий по обучению в аспекте уровня мотивации специалистов может позволить оценить программы обучения, навыки, стиль обучения, квалификацию преподавателей и т.д.

Распределение зон ответственности в процессе обучения является необходимой мерой в аспекте оценки эффективности мероприятий по обучению, поскольку ответственные лица являются фактически “посредниками” между Компанией и специалистом. От того, насколько эффективно выполнит свою роль каждый из подотчетных лиц зависит качество итогового отчета о результативности обучения.

Затраты на обучение сотрудников являются долгосрочной инвестицией в человеческие ресурсы. Между сотрудником, проходящим обучение по программе учебного заведения, и генеральным директором заключается договор, по которому:

- **компания обязана производить оплату за обучение**, установленную договором согласно счетам-фактурам за каждый учебный семестр;
- **работник обязан приступить к обучению** в установленный срок, в процессе обучения соблюдать установленные учебным заведением правила обучения и поведения, после окончания учебы и получения документов об образовании отработать в компании 5 лет. Работник в праве отказаться от исполнения настоящего договора при условии оплаты компании фактически понесенных им расходов.

При обучении сотрудника по специальным программам учебных центров (курсы переподготовки, повышения квалификации, тренинги, семинары и т. п.) договор заключается по решению генерального директора. Ответственность сотрудника за предоставленное обучение состоит

в заполнении анкеты по оценке обучения сотрудником.

Оценка результативности обучения сотрудника производится его непосредственным руководителем через 3 месяца после завершения обучения в форме Анкеты оценки обучения, который предоставляется в службу по персоналу.

В январе службой по персоналу предлагаем готовить отчет об оценке результатов обучения, по итогам предыдущего года, который включает в себя:

- **список сотрудников с графиком их обучения;**
- **оценку удовлетворенности сотрудников**, прошедших обучение;
- **оценку удовлетворенности руководства** обучающегося;
- **анализ собранных данных по оценке и интерпретацию результатов;**
- **анализ результативности обучения с учетом затрат на него.** Подсчитываются показатели исполнения бюджета на обучение, затраты на обучение одного сотрудника, число работников, обучение которых оценивается как результативное (как самими работниками так и их руководителями);
- **выводы и рекомендации по совершенствованию** процесса обучения.

Данный отчет утверждается директором по персоналу и предоставляется генеральному директору.

Таким образом, оценка эффективности обучения персонала является одним из важнейших компонентов системы дополнительного профессионального образования. Все направления кадровой работы по обучению персонала в конечном счете направлены на достижение поставленных перед обучением целей, а процесс оценки результативности должен стать завершающим этапом работы по всем направлениям. Следовательно, налицо необходимость налаживания механизма тесной взаимосвязи всех звеньев цепи ДПО. На взгляд автора, наиболее эффективным средством решения данной проблемы может стать разработка унифицированной документации, увязывающей все направления работы системы ДПО.

5. Взаимосвязь оценки эффективности обучения персонала с приоритетными направлениями кадровой работы

Важным этапом в процессе анализа системы дополнительного профессионального образования стало рассмотрение всей кадровой политики предприятия, частью которой она является. Таким образом, мы сталкиваемся с функционированием



системы внутри системы. Анализ структуры ДПО можно считать внутренним, а анализ составляющих кадровой политики – внешним. Т.о., необходимо определить взаимосвязь ДПО с основными звеньями цепи кадровой стратегии. В качестве приоритетных направлений кадровой работы были выбраны подбор персонала, оценка персонала (аттестация) и мотивация, как наиболее тесно связанные с обучением.

Подбор является первой ступенью работы с персоналом компании. На этом этапе важно оценить степень соответствия кандидата предъявляемым должностными инструкциями требованиям к компетенциям специалиста. От того, насколько грамотно будет осуществлена процедура подбора, будет зависеть эффективность обучения впоследствии. Велика вероятность того, что в итоге оценка эффективности результативности обучения причина несоответствия желаемых результатов действительным будет заключаться в неточном определении уровня компетентности и мотивации специалиста к обучению.

Поскольку ОАО “АК “Транснефть” является компанией с высоким инновационным потенциалом, одним из важнейших критериев при отборе персонала должна быть способность и отношение к обучению как к важному фактору мотивации.

Оценка персонала осуществляется с помощью аттестации. Аттестация – процедура определения квалификации, уровня знаний, практических навыков, деловых и личностных качеств работников, качества их труда и установления соответствия (несоответствия) занимаемой должности.

Проведение аттестации персонала преследует следующие цели:

- **оценка персонала по уровням квалификации**, выявления соответствия сотрудника занимаемой должности;
- **оценка рациональной расстановки кадров** и эффективности их использования;
- **изыскание резервов повышения производительности труда** и заинтересованности работника в результатах своего труда;
- **наиболее оптимальное использование** экономических стимулов;
- **создание условий для более динамичного** и всестороннего развития личности;
- **определение возможности карьерного роста**;
- **оценка результативности обучения** сотрудников;
- **получение данных и информации** о необходимости проведения более детального и глубокого

изучения персонала.

Аттестации подлежат сотрудники всех структурных подразделений компании, за исключением:

- **работников, назначенных на должность** менее чем за год до начала аттестации;
- **беременных женщин**;
- **работников, находящихся в отпуске по уходу** за ребенком (аттестация указанных сотрудников проводится не ранее, чем через год после выхода из отпуска);
- **работающих по срочному трудовому договору** (срок действия договора менее 3-х лет);
- **работников в возрасте до 18 лет**.

Перечень должностей, сроки и графики проведения аттестаций, состав аттестационной комиссии утверждает генеральный директор компании по представлению директора по персоналу.

За выполнение действий по аттестации персонала ответственность несет каждый исполнитель согласно матрице, приведенной в таблице.

Работники, подлежащие аттестации, информируются службой по персоналу о сроках, особенностях и порядке проведения мероприятия посредством: корпоративной газеты, размещения объявлений на информационной доске, телефонным сообщением, а также по внутрикорпоративному чату. Проведение аттестации осуществляется на основе графиков, которые доводятся до сведения аттестуемых не менее чем за 30 календарных дней до начала аттестации.

Таким образом, оценка эффективности обучения персонала должна представлять собой комплексную систему мер, связывающую не только компоненты оценки, но и основные направления кадровой работы с системой дополнительного профессионального образования. Это поэтапное решение задач на разных уровнях оценки. Так, на уровне “реакция” необходимо оценить отношение участников к процессу обучения. В случае несовпадения желаемого результата с действительным – необходимо вернуться к уровню выбора образовательного заведения (система ДПО) или же к уровню оценки и подбора персонала (компоненты кадровой политики). На уровне “изучение” - схема действий аналогична. На уровне “поведение” возможен возврат к работе по мотивации персонала и выбору мотивационной схемы (кадровая политика предприятия) и т.д. Помимо этого, каждый из этапов предполагает распределение зон ответственности за каждое из направлений. Важно понимать, что любые действия по работе с человеческими ресурсами – субъективны, поэтому, не получая

Таблица

Матрица распределения ответственности при аттестации персонала

| № п/п | Наименование функций                                                          | Генеральный директор | Директор по персоналу | Руководитель подразделения | Служба по персоналу | Аттестационная комиссия | Аттестуемый сотрудник |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------|----------------------|-----------------------|----------------------------|---------------------|-------------------------|-----------------------|
| 1     | Определение целей аттестации                                                  | О                    | У                     |                            |                     |                         |                       |
| 2     | Подготовка и издание приказа о проведении аттестации                          | О                    | У                     |                            |                     |                         |                       |
| 3     | Формирование аттестационной комиссии                                          | О                    | У                     |                            | И                   |                         |                       |
| 4     | Подготовка аттестации                                                         |                      | О                     | У                          | У                   |                         | У                     |
| 5     | Подготовка контрольных вопросов                                               |                      | О                     | У                          | У                   |                         |                       |
| 6     | Подготовка тестов, технических средств тестирования и тестирование работников |                      | О                     | У                          | У                   |                         |                       |
| 7     | Проведение аттестации                                                         |                      | У                     | У                          | У                   | О                       | У                     |
| 8     | Составление предложений по результатам аттестации                             |                      | У                     | И                          |                     | О                       |                       |
| 9     | Принятие решения и издание приказа по результатам                             | О                    | У                     |                            |                     | И                       |                       |

О – ответственный; У – участник; И – получает и передает информацию.

должный результат, проблемы можно искать во взаимодействии ответственных лиц друг с другом и подчиненными (межличностный уровень).

Описав схему методологии оценки эффективности обучения становится возможным выдвинуть ряд предложений по модернизации и созданию кадровой документации:

1. Формы на разных этапах оценки должны перекликаться друг с другом, т.е. информация,

полученная в результате анализа работы одного из направлений кадровой работы должна иметь возможность быть использованной при анализе другого направления.

2. Формы оценки, анкетирования и опросники для руководителей и подчиненных как внутри системы ДПО, так и кадровой политики должны иметь одну и ту же шкалу оценки, чтобы обеспечить процесс анализа разных этапов. Существен-



ным отличием является предложение применения идентичных шкал, т.к. благодаря оптимальному набору используемых в опросе шкал достигается максимальный эффект в обработке информации с выделением корреляционных и причинных зависимостей между переменными, служащими индикаторами описания проблемной ситуации. Важно, чтобы критерии оценки обучения сотрудников коррелировали с критериями оценки обучения в анкете руководителя.

3. Введение системы двойной отчетности. Т.е. на завершающих этапах приоритетных кадровых процессов отчетность должна предоставляться как руководству, так и подчиненным. В случае с оценкой эффективности обучения, предлагаем вести полный отчет для руководства и сотрудников, что может стать дополнительным фактором мотивации персонала к обучению и осознанию вовлеченности в общие процессы. Предлагаем разделить отчет для руководства на четыре раздела:

Входные данные. Обоснование необходимости проведения обучения, предоставление динамики бизнес показателей, являющихся “зонами” влияния обучения, план обучения, выбор компании – предоставляющей образовательные услуги.

Процесс обучения. Описание содержания обучающей программы, этапы работы, участники программы, ответственные, план-график занятий;

Процесс оценивания. Выбор метода оценивания (ROI Methodology), краткое описание этапов оценки, документы, использованные при оценивании, период оценивания.

Выходные данные. Свод данных по всем уровням, улучшение конкретных бизнес показателей (динамика) по сравнению с предыдущими периодами, выводы.

Для сотрудников и участников программы отчет не должен включать описание методики работы. Достаточным будет указать на причины возникновения необходимости в обучении и проанализировать улучшения, дать дальнейшие рекомендации.

Таким образом, процесс оценки эффективности обучения состоит из нескольких уровней, анализ каждого из которых может дать информацию о “сильных и слабых” сторонах не только самого обучения, но и об эффективности организации других направлений кадровой работы. Наиболее важным этапом оценки результативности обучения является завершающий, поскольку полученные на нем данные позволяют судить о том, как обучение способствует достижению целей компании и какие действия нужно предпринять для того, чтобы достичь их.

В перспективе внедрение предложенной стратегии позволит:

1. На уровне компании:

- повысить эффективность работы кадровых служб по поддержке компании в достижении стратегических целей.

2. На уровне кадровой политики в целом:

- обеспечить бесперебойное и эффективное функционирование кадровой работы предприятия по основным направлениям;

- ускорить процесс выявления причин отсутствия желаемых результатов по каждому из направлений кадровой политики;

- ускорить процесс решения поставленных перед кадровой службой задач;

- повысить уровень “прозрачности” кадровой сферы;

- наладить движение информационных потоков.

3. На уровне системы дополнительного профессионального образования:

- усовершенствовать процесс оценки эффективности обучения персонала;

- с большей точностью принимать решения о результативности мероприятий по обучению;

- сравнивать эффективность различных обучающих программ;

- контролировать результативность обучения;

- выявлять “слабые” места процесса обучения (обоснованный выбор программ, форм, продолжительности обучения), что как следствие может дать обоснование для снижения издержек на повышение квалификации персонала компании;

- выявлять с большей точностью приоритетные направления и потребность в обучении;

- оптимизировать систему документооборота, в частности систему кадровой отчетности по результативности обучения;

- создать однородное образовательное пространство внутри организации.

4. На уровне специалиста:

- повысить мотивацию персонала к обучению;

- повысить уровень приверженности персонала к компании.

Результаты проделанной работы дают все основания полагать, что реализация механизма оценки эффективности обучения персонала даст большие возможности для анализа не только системы дополнительного профессионального образования, но и других приоритетных направлений кадровой политики предприятия.



## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Кибанов А.Я., Ивановская Л.В.** Стратегическое управление персоналом: Учебно-практическое пособие / Под ред. д.э.н., проф. А.Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2000.
2. Концепция и структура управления подготовкой, повышением квалификации и сертификацией персонала ОАО «АК «Транснефть» от 24.07.2005 года.
3. Корпоративный стандарт: Организация дополнительного профессионального образования специалистов «АК «Транснефть» от 24.11.2007.
4. Международный стандарт ISO 10015:1999. Управление качеством. Руководящие указания по обучению.
5. **Одегов Ю.Г., Карташова Л.В.** Управление персоналом, оценка эффективности: Учеб. пособие. М.: Экзамен, 2002.
6. **Солунина Т.И., Ильина Л.А.** Современные системы стимулирования и мотивации: Учебное пособие. Самара: СГАУ, 2005.
7. **Сошник Е.** Методы оценки знаний // E-learning World. 2005. № 3–4(9).

УДК 339.137.23:378

Орлова А.Ю.

## ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ТЕОРИИ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ УСЛУГ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В настоящее время довольно хорошо разработанной является общая теория конкуренции на товарных рынках. Вместе с тем, разработке основных положений такой теории на рынке услуг, в том числе высшего профессионального образования, традиционно уделялось значительно меньше внимания, в связи с чем, разработка основных аспектов концепции теории конкуренции является актуальным.

Прежде всего, отметим, что рынок образовательных услуг является одноуровневым, на котором отсутствует посредник. На данном рынке продавец услуг является их производителем и имеет непосредственный контакт с покупателем. В данном случае мы не можем использовать модели микроэкономики, поскольку они не предлагают рассмотрение взаимодействия продавца услуг с конечным потребителем на том уровне, чтобы основные положения теории конкуренции можно было бы принять в качестве постулатов.

Однако, модели поведения потребителей, предлагаемые классической микроэкономикой, вполне пригодны для перенесения и плодотворного применения на рынок образовательных услуг. Если же их модифицировать путем включения фактора дохода ВУЗа, а так же основных положений теории сегментной конкуренции, то адекватность таких моделей будет расти, а их

практическое использование будет носить инновационный характер [1].

Первоначально рассмотрим общенаучные основы теории конкуренции, присущие рассматриваемому целевому рынку. Общеизвестным является то, что государство финансирует часть затрат ВУЗа, при этом ВУЗ обязан выполнить государственное задание по подготовке специалистов. Бюджетное финансирование находится в зависимости от государственного заказа на подготовку специалистов и включает в себя: государственное базовое финансирование на подготовку специалистов и осуществление научно-исследовательской деятельности; государственное целевое финансирование программ развития вуза и ведения научно-исследовательской деятельности; платежи за аренду федерального имущества. Причем в критической экономической ситуации бюджетных средств может не хватать даже на обеспечение расходов по выполнению государственного заказа. Оставшуюся часть затрат покрывают внебюджетные средства.

Источниками образования таких средств является ведение ВУЗом предпринимательской деятельности и возможное получение средств целевых поступлений и безвозмездных взносов. Детализация структуры этих доходов может выглядеть следующим образом:

- оплата обучения и дополнительных образовательных услуг (ДОУ), предоставляемых гражданам;
- оплата научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по договорам с предприятиями и организациями;
- оплата услуг по проживанию в общежитиях;
- оплата прочих услуг необразовательного характера;
- целевые средства, получаемые на конкурсной основе по отраслевым, региональным и другим программам;
- пожертвования от юридических и физических лиц;
- возмещение коммунально-эксплуатационных затрат при сдаче в аренду имущества, закрепленного за ВУЗом.

Если на товарных рынках предприниматели, как правило, работают на каком-либо одном сегменте, то ВУЗы работают одновременно на нескольких сегментах. В данном случае мы имеем в виду набор факультетов и специальностей, из которых ВУЗы состоят. Рассматривая конкретную специальность выбранного ВУЗа, положим, что в ее рамках реализовано дополнительных образовательных услуг на коммерческой основе объемом  $H$  академических часов по цене  $P_0$  рублей за 1 час. Именно по этой цене студентом и покупается данная услуга. Он лишен права торговаться. При этом ВУЗ несет затраты  $Z$ , которые, как минимум, должны окупаться продажей

образовательных услуг. Поэтому справедливо неравенство:

$$P_0 H \geq Z(t). \quad (1)$$

Затраты ВУЗа являются функцией  $t$ , поскольку он выплачивает зарплату преподавателям, административно-хозяйственной части, осуществляет коммунальную плату за помещения и прочее. Коммерческую деятельность ВУЗа сопровождают постоянные и переменные затраты. К переменным затратам, например, относится зарплата преподавателей, на которую оказывают прямое влияние объемы предоставляемых образовательных услуг.

Затраты  $Z(t)$ , входящие в неравенство (1), в первом приближении можно рассматривать как линейную функцию времени. На рисунке 1 изображен график, на вертикальной оси которой откладываются значения дохода и прибыли, а по горизонтальной оси – время. На нем совокупные затраты показаны прямой толстой линией, которая выходит из оси дохода из некоторой точки  $PH$ , характеризующей затраты, понесенные ВУЗом на подготовку учебного процесса на коммерческой основе. В случае превращения условия (1) в строгое равенство, ВУЗ не получит предпринимательскую прибыль. Однако он полностью окупит свои затраты  $Z$ , в том числе и заработную плату, что можно рассматривать как не самый лучший, но вполне приемлемый вариант, полностью отвечающий цели и миссии учебного заведения.

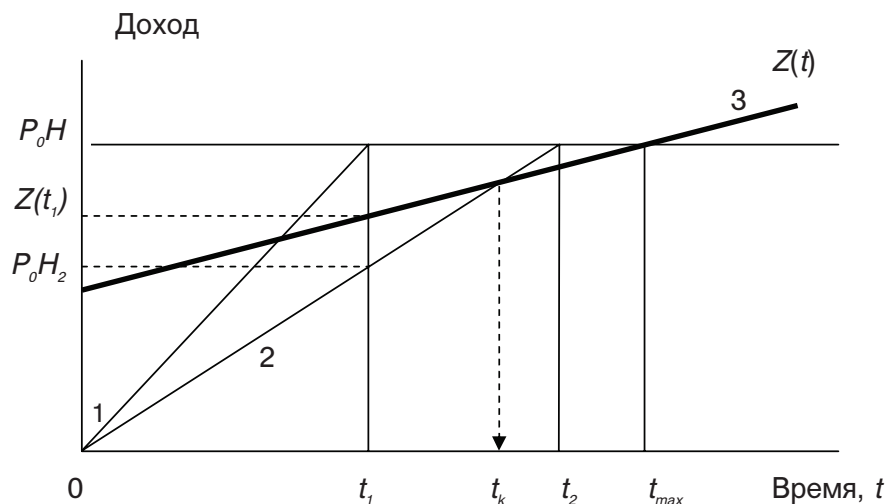


Рис. 1. Поведение ВУЗа при скорости продаж, меньшей планируемой

ВУЗ готов в течение времени реализовать данный объем часов  $H$  по цене  $P_0$ . На рис. 1 это представлено прямоугольником со сторонами времени  $t_1$  и дохода  $P_0H$ . Линия, имеющая координаты 0 и  $(t_1, P_0H)$  – линия 1, имеет простой экономический смысл [2].

Отношение  $P_0H$  к  $t_1$  определяет тангенс угла наклона этой линии к оси времени и является ничем иным, как объемом продаж в единицу времени, то есть это желаемая скорость реализации (продаж) образовательных услуг:

$$s_1 = P_0H/t_1 \quad (2)$$

Если же в ВУЗе существует система скидок, как на пример абитуриентам, закончившим школу с отличным аттестатом, или техникум с отличным дипломом, а так же, лицам, посещавшим подготовительные курсы, то формула (1) приобретает вид:

$$\left( \sum_{k=1}^l P_0H + \sum_{l+1}^m P_1H + \sum_{m+1}^n P_2H \right) \geq Z(t), \quad (3)$$

где  $P_0$  – размер оплаты, установленный для студентов без льгот,  $P_1$  – размер оплаты с учетом скидки за отличный аттестат или диплом,  $P_2$  – размер оплаты для лиц, окончивших подготовительные курсы.

При большей детализации вариантов оплаты за обучение число слагаемых в последнем неравенстве будет расти.

Руководству ВУЗа нечего волноваться, если реальная скорость продажи услуги равна или больше величины, определяемой формулой (2). Если же скорость оказывается меньше данной, то следует опасаться того, что услуга не будет реализована в срок, следовательно, ВУЗ понесет убытки. Эти убытки выражены в недоиспользовании образовательного потенциала при необходимости начисления амортизации на компоненты учебно-лабораторной базы, а так же в том, что сама физическая база и нематериальные активы ВУЗа будут подвергаться моральному износу. ВУЗ не сможет выручить затраченные денежные средства и вновь пустить их в оборот. Он лишается прибыли. Линия 3 на рис. 1 пересекает линию в точке, которая имеет одну из координат  $t_{\max}$ . То есть, после реализации услуги к этому моменту времени расходы ВУЗа совпадут с его доходами и он только лишь окупит вложенные средства, достигнув цели своего существования и исполнив миссию, под которой мы понимаем непрерывный процесс приумножения вузовских традиций, подготовку первоклассных специалистов по профилю вуза

на базе новейших образовательных технологий и достижений науки. При этом обязательным является активное участие вуза в производстве, распространении и использовании актуальных фундаментальных и прикладных знаний в целях развития человеческого потенциала и повышения конкурентоспособности российской экономики и общества. Если же в дальнейшем будут трудности с реализацией услуги, это поведет к убыткам. Университет не станет допускать подобной коллизии – это ведет к прекращению его коммерческой деятельности, а между тем, задача привлечения внебюджетных средств для ВУЗов давно вышла на первый план. Потому и будут видеть свет его объявления на тему: “Курс лекций по численному анализу в объеме стольких-то часов читает профессор такой-то. Приглашаются преподаватели, аспиранты, студенты и все желающие”. Это и есть существенная компонента вузовского бизнеса.

Рассмотрим на графике рис. 1 линию 2 для того, чтобы проанализировать поведение ВУЗа при условии, что фактическая скорость продажи услуги будет ниже желаемой или прогнозируемой. Линия 2 характеризует продажу услуги с меньшей скоростью, равной:

$$s_2 = P_0H/t_2. \quad (4)$$

К моменту времени  $t_1$ , ВУЗ продает при этой скорости число часов образовательных услуг, определяемое следующей формулой:

$$H_2 = (P_0H/t_2)t_1 = s_2t_1 < H. \quad (5)$$

Причем для этого момента времени выручка  $P_0H_2$  будет меньше минимально допустимой  $V_{\min} = Z(t_1)$ . В этом случае ВУЗ может пойти по разным вариантам организации предпринимательства на рынке образовательных услуг. Первый, и самый простой в отношении реализации вариант – это выждать, когда запланированный объем образовательных услуг на коммерческой основе будет полностью выполнен. При данной скорости этого можно ожидать через  $t_2$  единиц времени. Экономический результат для этого случая в виде извлеченной прибыли записывается следующим выражением:

$$Pr^1 = P_0H - Z(t). \quad (6)$$

В качестве второго варианта можно рассмотреть политику скидок на услуги после полной окупаемости затрат, рискнуть прибылью при безусловном качественном выполнении миссии университета. При этом за число часов  $H_1$  затраты оказываются окупленными, а составляющая прибыли равна  $P_cH_c$ , где подстрочный индекс “с” означает скидку. На самом деле можно по-

лучить по итогам учебного года даже больший предпринимательский доход и прибыль, нежели ожидалось в начале за счет роста числа слушателей различных платных курсов при объявлении политики скидок. Такое поведение ВУЗа описано графической моделью, изображенной на рис. 2.

Вуз полностью окупит затраты на разработку и реализацию  $H_1$  часов образовательных услуг, причем  $H_1 < H$ , если к моменту времени  $t_6$  линия выручки 2 пересечет линию затрат 3. ВУЗ может назначить скидку на оставшуюся часть образовательных и консультационных услуг  $H_c = H - H_1$  и реализует это в срок по значительно меньшей

цене  $P_c$ . При этом скорость продажи увеличится и кривая выручки с момента времени  $t_6$  пойдет резко вверх.

Услуга будет реализована к моменту времени  $t_{\text{заверш}}$  и доход составит:

$$P_0 H_1 + P_c H_c < P_0 H. \quad (7)$$

Прибыль при таком доходе будет равна:

$$Pr^2 = P_0 H_1 + P_c H_c - Z(t). \quad (8)$$

Поскольку во втором варианте затраты ВУЗа меньше, чем в первом, и недополучение выручки компенсируется снижением затрат на реализацию, то вполне возможно, что прибыль по второму варианту может оказаться выше прибыли по первому.

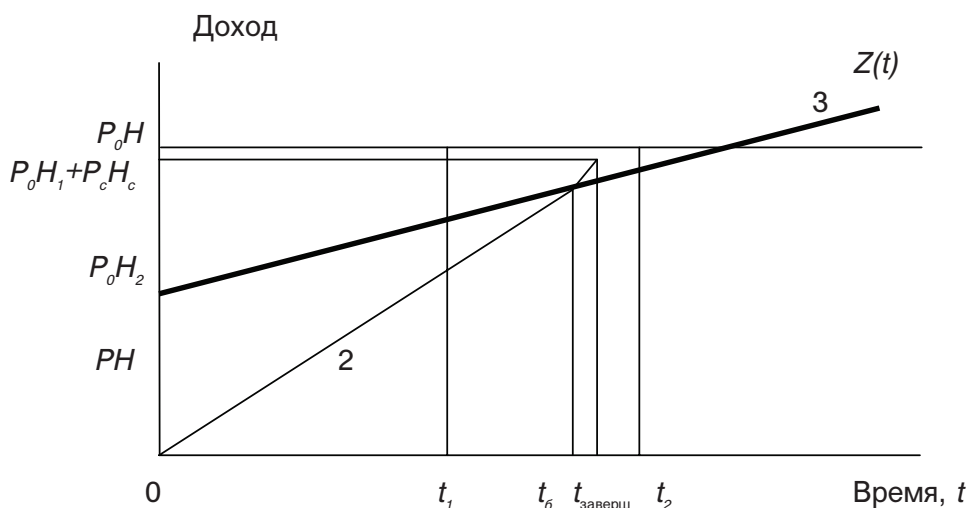


Рис. 2. Поведение ВУЗа при скорости продаж, меньше планируемой и установление скидки в точке окупаемости затрат

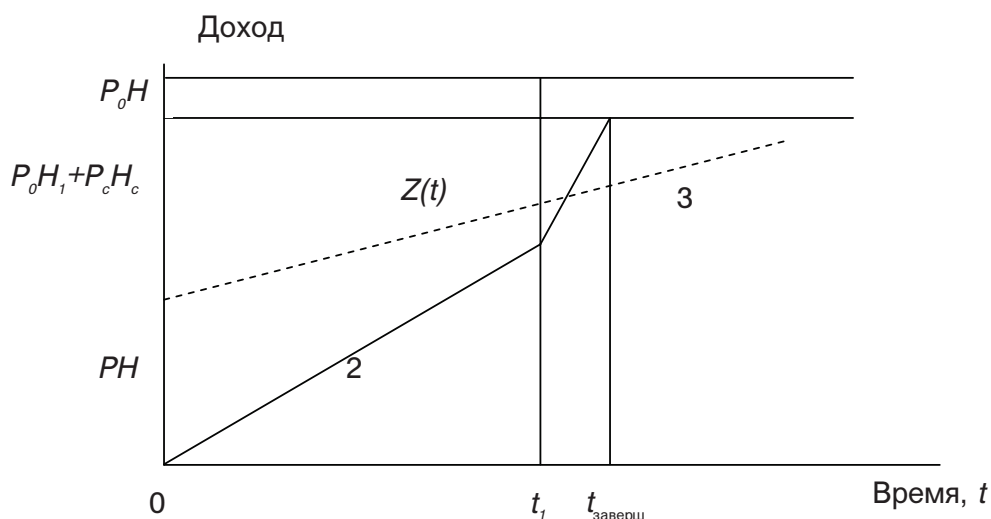


Рис. 3. Поведение ВУЗа, реализующего стратегию скидок

Третий вариант. Модель поведения ВУЗа в случае снижения цены за единицу образовательной услуги, при снижении скорости продаж, увеличивая тем самым скорость продаж еще до наступления точки окупаемости, изображенной на рис. 3.

ВУЗ принимает решение о скидках в момент времени  $t_1$ , вследствие чего снижение цены приводит к увеличению скорости продаж  $s_3$ ; в этот момент линия поведения ВУЗа резко направляется вверх и вправо, тем самым характеризуя большую скорость продаж. Выручка в момент окончания предоставления услуги  $t_{\text{заверш}}$  составит (см. формулу 7).

ВУЗ имеет прибыль, поскольку выручка больше затрат на образовательную услугу. Но, в третьем случае общая выручка меньше чем во втором и первом случае, но прибыль может оказаться самой большой за счет экономии на издержках, которая получается в результате увеличения скорости продаж и сокращения срока продаж.

Выбор любого из вариантов поведения ВУЗа определяется целым рядом факторов, но основополагающими являются:

- характер изменения во времени затрат ВУЗа;
- особенность модели спроса того сегмента, на котором работает ВУЗ, и в первую очередь эластичность по цене;

– этапы цикла спроса на услугу.

Рассмотренные варианты могут комбинироваться в самых разнообразных сочетаниях. Все зависит от спроса и специфики предоставляемых услуг. Например, достаточно дорогими могут быть лекции по математическим и инструментальным методам экономики для аспирантов экономических специальностей, построенные по принципу: “Делай раз, делай два, делай три”, то есть делающие задачу математической обработки результатов экономических исследований предельно формализованной. С другой стороны, цены на дополнительное образование могут быть и невысокими, когда речь идет о популярных занятиях, преследующих основную цель обеспечить дополнительный заработок преподавателю, минимизировать его подработку в других вузах.

Таким образом, мы приходим к выводу о необходимости исследования рынка образовательных услуг на отдельных его сегментах (экономическом, юридическом и т. д.), то есть в рамках теории сегментной конкуренции, развитой в настоящее время для товарных рынков, поскольку дальнейшая детализация исследования коммерческой деятельности не представляется возможной в рамках классической теории конкуренции.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Светульников С.Г. Экономическая теория маркетинга. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003. С. 19–105.
2. Светульников С.Г., Киндеева В.Н., Салихова Я.Ю. Сегментный подход и переориентация теории конкуренции / Под ред. проф. С.Г. Светульнова. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006. 147 с.

ва Я.Ю. Сегментный подход и переориентация теории конкуренции / Под ред. проф. С.Г. Светульнова. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006. 147 с.

УДК 130.2:111.84

*Рудская Н.В.*

### Ильин И.А. о первичном лоне человеческой культуры

Сегодня имя И.А. Ильина кажется нам давно и хорошо знакомым. Его цитируют в своих посланиях Президент и Премьер России, его книги лежат на столах политиков и ученых, о его творчестве пишутся научные статьи, о нем защищаются диссертации.

Но так было не всегда. Вместе с другими учеными и деятелями отечественной культуры И.А. Ильин 26 сентября 1922 года был выслан из

Советской России в Германию. Половину своей жизни прожив за границей, Ильин стал практически неизвестен на Родине. Но мысли и дела его всегда были только о России и для России. И сегодня у каждого из нас есть возможность прилечь к живительной силе, бьющей из родника мыслей И.А. Ильина, одного из самых цельных русских мыслителей, чей труд (по замечанию А.А. Королькова) безмерно значим не только для





прошлого России, но и для отыскания ее верного пути сегодня”.

Иван Александрович Ильин выделялся среди других русских философов не только оригинальностью рассмотрения проблем философии культуры, ее теоретико-культурологической концептуализации. Его идеи, сформулированные более полувека назад, актуальны и в наши дни. “Ильин менее всего писал для современных ему советских людей, – пишет А.А. Корольков, – он писал для нас, сегодняшних, коим уготовано или воссоздать и создать национальную Россию, или исчезнуть в качестве исторического лица, своей обычной культуры”.

Актуальность идей И.А.Ильина, состоит в том, что им были увидены наиболее существенные признаки проявления духовного кризиса культуры XX века: девальвация традиционных духовно-нравственных ценностей, безверие; дефицит порядочности, совести, чувства собственного достоинства, стирание критериев добра и зла. Наряду с этим И.А.Ильин доказал, что пути выхода из кризиса находятся в культурологической плоскости – в обращении к вечным ценностям жизни человека в обществе.

В советское время труды И.А.Ильина (как и других эмигрантских авторов) не печатались и не исследовались. Его возвращение в Россию началось в 1991 году, когда стараниям Н.С.Михалкова, впервые после долгого перерыва была издана миллионным тиражом брошюра И.А. Ильина “О России”. В 1993 году был начат (и осуществлен к настоящему времени) масштабный проект Ю.Т. Лисицы (доктора физико-математических наук) по изданию полного собрания сочинений И.А. Ильина в 10-ти томах (17-ти книгах).

Идеи философа-культуролога о влиянии культуры на духовный мир личности, о путях выхода из духовного кризиса в сочетании с проблемой самобытности национальной культуры русского народа, его религиозности представляются весьма важными для осмысления насущных проблем отечественной культуры.

Иван Ильин сумел увидеть главное в истории в истории России и русского человека. Он сумел выразить русскую душу не в поэзии, не в музыке, а на языке культурологии, создав феноменологию души, ее особый категориальный строй (предметную очевидность, национальный творческий акт, идею созерцающего сердца).

Иван Ильин был государственным-правоведом, философом, литературным и музыкальным

критиком, публицистом, оратором. Особенностью его научного стиля было умение гармонично сочетать философский, искусствоведческий, исторический и другие подходы и методы исследования.

Один только перечень курсов лекций, которые Ильин читал в России и (после 1922г.) за рубежом, позволяет убедиться, что И.А. Ильин был ученым синтетического типа, свободно работавшим практически во всех областях гуманитарного знания: энциклопедия права, история этических учений, методология юридических наук, система этики, введение в философию, введение в эстетику, история греческой философии, философия немецкого идеализма, философия Гегеля, философия религии, логика, учение о правосознании, современная русская изящная литература, духовные причины революции в России, сущность и судьба коммунизма, формы государственного устройства и др.

Подобная широта междисциплинарных научных исследований в гуманитарной сфере открыла пути для формирования в конце XX века новой отрасли знания – *культурологии*, и Иван Ильин несомненно может быть отнесен к числу выдающихся русских культурологов.

Помимо всего выше сказанного И.А.Ильин обладал замечательным даром провидца. Востребованность его трудов сегодня настолько насущна, что возникает некое ощущение, будто мыслитель – наш современник. Но это – лишь первое впечатление. При внимательном, вдумчивом изучении его трудов приходит понимание, что Иван Ильин оставил потомкам ключ к осмыслению и решению проблем, указал путь, по которому *каждый желающий* может пройти. Это – как *стрела, пущенная в будущее*; “след” “стрелы” виден, очерчен. И теперь – следовать этому пути или нет? – вопрос выбора каждого из нас.

Главным стержнем всего культурологического наследия И.А.Ильина является понятие *духовности*: духовное испытание, духовный суд, духовный смысл, духовный акт, духовная культура.

Определяя *духовность* как *устремленность человеческой души к Божественному совершенству*, И.А. Ильин придает понятию духовности значение своеобразного аксиологического “знаменателя”, на котором базируются все составляющие категории “культура”: нравственность, наука, искусство, политика, хозяйствование. “Духовная культура, – считает Ильин, – не исчерпывается культурой рассудочной, от ...самоуверенного рассудка истинная культура разлагается и гибнет, а ведь есть

еще культура сердца, совести и чувства, культура служения, созерцания и жертвенности” (2).

Для русского человека Дух и душа неразделимы, а душа живет прозрениями, верой, надеждой и любовью. Такой духовной культурой по мнению Ильина должен обладать не только художник, поэт, музыкант, но и – политик, социолог, врач, педагог – каждый человек, радеющий о сохранении духовного достояния своего народа. Каждый человек, считает И.Ильин, в ответе за духовную культуру своего времени, и, хотя духовность – качественная особенность человеческого рода, но чтобы стать реальным качеством, она должна быть призвана и явлена человеку человеком.

И.А.Ильин не обольщался по поводу “безоблачной” судьбы нашей культуры, он предвидел самый тяжелый симптом бездуховности – самолюбование человека в своей гордыне и высокомерии, а отсюда – глухоту к духовной проповеди. Незадолго до смерти Иван Ильин написал статью “Что делать?”, в ней есть такие слова: “...если мои книги нужны России, то Господь уберет их от гибели, а если они не нужны ни Богу, ни России, то они не нужны и мне самому, ибо я живу только для России”.

Через полвека книги Ильина оказались нужны русскому народу, нужны думающей части российского общества, которая ищет достойные ответы на духовно-нравственные вызовы современности.

В своей работе “Путь духовного обновления” Иван Ильин пишет об одной из самых тяжелых “болезней” современного мира глобальной культуры, об утрате значимости института семьи.

18 января 2006года в Страсбурге Европарламент принял резолюцию, призывающую легализовать однополые браки в странах-членах ЕС, предлагая также проводить в школах и университетах кампании по пропаганде гомосексуализма в рамках ...общеобразовательных программ. Под напором рекламных и пропагандистских акций “аморальной” культуры в СМИ ухо и глаз невольно “замыливаются”, перестают реагировать на опасность, ставящую под угрозу продолжение человеческой жизни.

Сегодня в “рейтинге общечеловеческих ценностей” авторитет семьи занимает одну из последних строк (сразу оговоримся, что речь идет о “европейскиориентированной” части населения). И хотя в последние годы количество заключаемых браков несколько возросло, процент разводов остается достаточно высоким, выражая банальную истину: “семейный корабль разбился на рифах быта”.

Утраченная традиция отношения к семье как к “органическому единству – по крови, по духу и по имуществу” привела к тяжелейшим последствиям для всей национальной культуры России. Мы утратили ориентиры и точки опоры для своего национального и культурного самоопределения.

“В такую пору утраты координат национального и личностного бытия, – пишет А.А.Корольков, – целительно открыть для себя И.А. Ильина, его мысли, обращенные к нам” (3).

Иван Ильин пишет о семье, как о “первичном лоне человеческой культуры”. Для великого ученого семья являлась первым, естественным и священным союзом, основанном на любви и вере. “Мир не только строится в детской, – пишет И.Ильин, – но и разрушается из нее; здесь прокладываются не только пути спасения, но и гибели” (4). Никакие показательные детские дома, национальные программы и фонды по спасению бездомного детства, сиротства при живых родителях не в состоянии заменить благороднейшее и ответственнейшее искусство воспитания детей в семье.

Бывают эпохи, пишет Ильин, когда “духовное начало начинает слабеть и исчезать”, тогда возрастает от поколения к поколению беспомощность и безответственность родителей. Распространяется атеизм и приверженность к материальному. В такие эпохи “бесчестия, карьеризма и цинизма” священное естество семьи не находит себе места в сердцах людей.

Нас учат, что история спешит, эволюция и глобализация создают новые условия, новые технологии, вкусы и уклады. И все это говорится так, пишет Ильин “как если бы *духовные основы жизни* также подлежали веянию моды и технических изобретений” (5), этаким “стандартизациям и инновациям духовности”

В действительности же это явление не имеет ничего общего с прогрессом, а объясняется совсем иначе – “заболеванием и оскудением человеческой духовности и духовной традиции”.

Поэтому призывы властей бороться с демографическим кризисом не возымеют должного действия, пока на уровне национальной идеи не будет восстановлен престиж семьи, как “исходной ячейки духовности”; пока идеология вседозволенности и самовлюбленности под лозунгом “ты этого достоин” не исчезнет как явление массовой культуры.

Чтобы развиваться верно и творчески, ребенок должен иметь в своей семье очаг любви и счастья. Только тогда человеку захочется прильнуть с



любовью и гордостью к традициям своей семьи и своего рода, чтобы принять ее и продолжить своей жизнью.

В настоящее время нам “удобнее” ставить свою демографическую проблему на “националистические рельсы”. Ведь кризис “не задел” семьи, приехавшие из южных республик и Кавказа. Нет слов – “за Державу обидно!”. Но может быть проблема не в том, что “чужих” слишком много, а в том, что мы не хотим, чтобы и нас было не меньше? Мы не желаем нести бремя семьи, которая призвана “поддерживать и передавать из поколения в поколение некую духовно-религиозную, национальную и отечественную традицию”. Мы не желаем знать, что семья создала и выносила “культуру национального чувства и патриотической верности, что сама идея отечества, земного гнезда предков, – возникла из недр семьи, спаянной чувством *взаимной духовной принадлежности*”.

Ни один из выдающихся мыслителей “Русского культурного ренессанса” XX столетия не оставил нам столь ярких, убедительных, страстных и возвышенных слов в защиту семьи, какие мы

(к счастью) теперь можем найти у Ивана Ильина: “...семья призвана воспринимать, поддерживать и передавать из поколения в поколение некую *духовно-религиозную, национальную и отечественную традицию* ..., из которой и благодаря которой возникла вся наша индоевропейская и христианская культура – культура *священного очага семьи*... национального чувства и патриотической верности” (6).

В конце концов, у каждого из нас есть выбор – быть или не быть островку духовной жизни на примере моей отдельно взятой семьи, но наши дети имеют право знакомиться с понятиями морали и нравственности не только из телепрограмм типа “Дом-2”. Они должны узнавать о традициях национальной отечественной культуры, которые были потеряны для поколения “детей перестройки”.

Таким живительным источником духовной культуры является ныне возвращенное нам наследие И.А.Ильина. Немногие пока нашли силы и время прильнуть к этому роднику, но, семена посажены, и в наших силах беречь их, чтобы молодая поросль стала могучим лесом.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Корольков А.А.** Духовный смысл русской культуры, СПб 2006. 475с.
2. **Ильин И.А.** О России. Т. 6. С. 17.
3. **Корольков А.А.** Духовный смысл русской культуры. С. 476.
4. **Ильин И.А.** Почему мы верим в Россию. Антология мысли. С. 230.
5. **Ильин И.А.** Там же. С. 234.
6. **Ильин И.А.** Путь духовного обновления. СПб. 2004. С. 195.

УДК 378.1

Скиданов В.А.

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ НА ОСНОВЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУЩНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ СТАНДАРТОВ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ

В последнее десятилетие в соответствии с программой социально-экономического развития страны определились основные направления развития отечественной системы образования. Важнейшим фактором, обуславливающим успех предстоящих преобразований, является повышение качества профессиональной подготовки специалистов всех уровней, занятых в различных отраслях экономики и социальной сферы, а также, поднятие на новый более высокий качественный

уровень системы профессиональной подготовки специалистов, осуществляющих свою деятельность в области образования. Государственная Концепция модернизации образования акцентирует внимание на гарантии качества образования как одном из условий достижения соответствия профессиональной подготовки и непрерывного развития профессиональной компетентности специалистов конкретным потребностям современного общества.

В тоже время возрастание открытости отечественной системы образования активизирует интеграционные процессы, которые связывают исследования российских ученых с научным поиском новых путей и форм совершенствования профессиональной подготовки специалистов, осуществляемого учеными других стран. Следует заметить, что такие интеграционные процессы не являются характерным признаком только современного этапа развития российской системы образования. На всем протяжении российской истории образования имеется множество фактов, подтверждающих то, что российское образование в различные исторические периоды интегрировало в европейскую и мировую системы образования. Межкультурное взаимодействие специалистов, занятых в различных отраслях экономики и сферах социальной жизни нашего общества, со специалистами других стран всегда являлось и является неоспоримым фактом. Поэтому было бы неверным утверждение о том, что интеграция российского образования в европейское образовательное пространство определяется включением российских вузов в Болонский процесс. Этими обстоятельствами обусловлена необходимость понимания того, что модернизация системы подготовки специалистов должна опираться как на отечественный, так и на зарубежный опыт. А, следовательно, совершенствование системы подготовки специалистов в вузе надо рассматривать с позиций определения сущности современных требований, предъявляемых национальными стандартами к гарантии качества образования в вузе и с позиций определения сущности современных рекомендаций, вытекающих из международных документов, характеризующих интеграционные процессы в европейской системе образования.

В России, так же как и в других странах решаются общие социальные проблемы образования. Среди них следует выделить такие проблемы как:

- доступность образования для людей с разными материальными возможностями и потребностями;
- гарантия качества образования, отвечающего требованиям и потребностям современной и будущей экономики;
- выбор средств и методов профессиональной подготовки специалистов, способных к адаптации к постоянно изменяющимся условиям жизни и профессиональной деятельности.

На решение именно этих проблем ориентированы усилия по совершенствованию системы

подготовки специалистов в России и за рубежом, которые нашли отражение в ведущих документах Организации Объединенных Наций. В них образование признается одним из важнейших элементов, лежащих в основе развития человека и общественного прогресса. Так Программа ООН “Образование для всех на протяжении всей жизни” включает в себя программы “Базовое образование для всех” и “Реформа образования в перспективе образования на протяжении всей жизни”. Данные программы содержат ряд специальных проектов международных организаций, отражающих многообразие образовательной сферы. Однако при всем ее многообразии следует отметить, что основной целью системы образования является её устойчивое функционирование и обеспечение широкого доступа к качественным образовательным услугам всех групп населения. А для этого необходимо выполнение ряда *условий*, которые обеспечивают поднятие образовательных услуг, предоставляемых вузом на качественно новый уровень. К таким условиям можно отнести:

- изучение и анализ теоретических и эмпирических предпосылок разработки международных межправительственных и экспертных документов и нормативов, раскрывающих основные тенденции развития, заявляемые и планируемые действия в области образования в Море, Европе и в России;

- понимание результатов международных и национальных образовательных проектов, а также исследований, осуществляющихся в их рамках. Анализ полученных данных, количественных и качественных результирующих, отражающих проблемы и ключевые факторы успеха в управлении образовательными системами;

- освоение методов и овладение методиками современного управления вузом, представленными в рекомендациях и пособиях отечественных и международных организаций, а также работах ведущих специалистов в данной области;

- развитие профессиональных компетентностей, позволяющих эффективно управлять образовательными процессами в рамках национальных и международных проектов и программ на основе рефлексивного опыта, гражданской позиции при принятии управленческих решений, определяемых приоритетами международной и национальной образовательной политики;

- формирование коллективной и индивидуальной ответственности за качество профессиональной деятельности.





Опираясь на такое понимание изменений, в которых нуждается система профессиональной подготовки специалистов, можно выделить ряд требований, которые определяются на основе существующих Стандартов и Директив, содержащихся в международных и национальных документах, касающихся управления системой качества образования.

К таким документам относятся, во-первых, документы, разработанные Европейской Ассоциацией гарантии качества (ENQA) и Европейским фондом по менеджменту качества (EFQM), во-вторых, документами, разработанными Рособрнадзором и Рособразованием. В данном случае речь идет о Стандартах и Директивах для гарантии качества высшего образования в Европейском регионе, разработанные ENQA; о Стандартах по менеджменту качества серии ISO 9000:2000 (ГОСТ Р ИСО 9000-2001); о модели “Внутривузовские системы обеспечения качества подготовки специалистов”, разработанной “Рособрнадзором” и “Рособразованием” в порядке организации конкурса; о рекомендации стандартов гарантии качества ENQA и принципах TQM.

Как известно, данные документы нацелены на разработку единых критериев и стандартов гарантии качества образования с учетом рекомендаций в рамках Болонского процесса на базе существующих моделей, включая требования международных стандартов ISO 9000:2000, модель Европейского фонда по менеджменту качества (EFQM), а также рекомендации стандартов гарантии качества ENQA и принципы TQM. Что, в свою очередь, обуславливает перенос акцентов с процедур внешнего контроля над качеством образовательного процесса, осуществляемого посредством государственной аттестации и аккредитации вуза на процедуры внутреннего, то есть внутривузовского контроля, который призван обеспечивать качество преподавательского труда и качество управления учебно-образовательным процессом.

Болонский процесс, являясь олицетворением общих интеграционных тенденций в мировом и европейском образовании, предполагает создание интегрированной системы высшего образования, в основу которой положены единые принципы внешней и внутренней гарантии качества высшего образования в Европейском регионе. Такими принципами являются:

1. Заинтересованность студентов, сотрудников вуза и общества в целом в качественном высшем образовании.

2. Организационная автономия вуза в совокупности с осознанием ответственности за качество образования.

3. Ответственность за гарантию качества со стороны поставщиков высшего образования.

4. Защищенность интересов общества, касающихся качества и стандартов образования.

5. Непрерывность улучшения и развития качества академических программ для студентов и слушателей.

6. Действенность и эффективность организационных структур, предоставляющих и поддерживающих академические программы.

7. Прозрачность в использовании внешней экспертизы процессов гарантии качества.

8. Соответствие внешней оценки системы гарантии качества образования величине необходимой нагрузки, возлагаемой на высшее учебное заведение.

9. Поощрение развития культуры качества в высших учебных заведениях.

10. Совершенная и реальная система отчетности вуза за привлечение и использование внебюджетных инвестиций.

11. Равенство гарантии качества в контексте отчетности гарантии качества и в контексте совершенствования учебно-образовательного процесса.

12. Конкурентоспособность гарантии качества вуза, как на национальных, так и на международных рынках.

13. Возможность использования процессов гарантии качества для эффективной инновационной деятельности в вузах.

“Стандарты и Директивы для гарантии качества высшего образования в Европейском регионе”, (ENQA) приводит к выводу о том, что область применения системы качества в высшем учебном заведении охватывает как основные виды деятельности вуза, так и все рабочие процессы, протекающие в высшем учебном заведении.

Таким образом, рассматривая проблему совершенствования профессиональной подготовки специалистов с точки зрения моделирования управления системой качества в высшем учебном заведении необходимо руководствоваться требованиями, вытекающими из Стандартов и Директив ENQA, а также процессной модели системы менеджмента качества, принятой в стандарте ISO 9000:2000 (ГОСТ Р ИСО 9000-2001).

В соответствии с данными требованиями модель управления системой качества в высшем учебном заведении можно представить следующим образом (рис. 1.)





Рис. 1. Модель управления системой качества в вузе (Источник: Проект практических рекомендаций по выбору типовой модели системы управления качеством образования для вузов и сузов. Материалы кафедры менеджмента и систем качества СПбГЭУ / Руководитель проекта С.А. Степанов).

То есть управление системой качества вуза, как это показано в представленной модели, опирается на соответствующие стандарты, которые и охватывают как основные, так и вспомогательные рабочие процессы, осуществляющиеся в высшем учебном заведении. Так в частности **цели, политики, и стратегии** вуза в области качества образования определяются Стандартом ENQA “Политика и процедуры оценки качества”, который определяет процесс целеполагания в области качества образования, конкретизирует доктрину образования и социально-педагогическое нормирование целей. А, в свою очередь, Стандарт ENQA “Утверждение, мониторинг и периодические проверки программ и квалификаций” определяет проверки актуальности, разработку, корректировку и обновление образовательных стандартов и программ.

**Планирование и постоянное улучшение процессов и процедур** опирается на Стандарт ENQA

“Политика и процедуры оценки качества”, который определяет планирование процессов и процедур, их поддержание и постоянное улучшение.

**Управление ресурсами**, включая преподавательский состав и другие ресурсы, требуемые для обучения студентов, а также обеспечение процессов жизненного цикла вуза всеми видами ресурсов (финансовыми, материальными, человеческими и информационными) определяются в соответствии со Стандартами ENQA “Гарантия качества преподавательского состава”, “Ресурсы обучения и поддержка студентов” и “Информационные системы”.

**Управление процессами и процедурами**, в данном случае основными (учебно-образовательный и научно-исследовательский процессы, дополнительное образование, кадровое обеспечение и т.д.) и вспомогательными (хозяйственная деятельность, управление персоналом и др.)



процессами вуза определяется в соответствии со всеми Стандартами ENQA.

**Мониторинг и контроль (измерения)** рабочих процессов а также анализ их результатов осуществляются в соответствии со Стандартами ENQA “Утверждение, мониторинг и периодические проверки программ и квалификаций”, “Оценка студентов”, “Гарантия качества преподавательского состава”, “Общественная информация”).

Отсюда, требования, с определения сущности которых и следует начинать изменения, характеризующие количественное и качественное преобразование системы подготовки специалистов будут охватывать основные рабочие процессы и опираться на соответствующие Стандарты и Директивы. В этой связи рассмотрим данные рабочие процессы с точки зрения выше названных международных и национальных стандартов и директив по качеству и определим требуемые процедуры по совершенствованию системы подготовки специалистов применительно к учебному подразделению вуза, то есть к факультету.

Определяя требования к **политике и процедурам оценки качества**, опираемся на существующие Стандарты и Директивы.

**Стандарт:**

Высшие учебные заведения должны выстраивать политику и соответствующие процедуры гарантии качества, а также стандарты своих образовательных программ и сертификатов. В своей работе они должны полностью посвящать себя развитию культуры признания важности качества и его гарантий.

Для достижения этого высшие учебные заведения должны разрабатывать и применять стратегии, направленные на постоянное улучшения качества.

Стратегия, политика и процедуры должны обладать официальным статусом и находиться в свободном доступе.

**Директивы:**

Официальные процедуры и политика должны образовывать систему, в которой вузы разрабатывают и отслеживают эффективность своей системы гарантии качества.

Политика должна содержать заявление о намерениях и основные средства, с помощью которых данные намерения осуществляются.

Руководство по процедурам должно предоставлять детализированную информацию о методах, с помощью которых осуществляется политика, и служить справочным материалом для

лиц, интересующихся практическим аспектом применения процедур.

Отсюда **требования** к политике и процедурам оценки качества подготовки специалистов должны отражать:

- соотношение между обучением и самостоятельной работой студентов;
- стратегию факультетов по отношению к качеству и стандартам;
- организацию системы гарантии качества;
- обязанности факультета и его подразделений по отношению к гарантии качества;
- вовлечение студентов в процесс обеспечения гарантии качества;
- методы, с помощью которых политика применяется и контролируется.

Данные требования могут быть реализованы посредством того, что:

- во-первых, образовательные программы, реализуемые на факультете, будут иметь эксплицитные ожидаемые результаты;
- во-вторых, педагогический коллектив готов и может осуществлять учебный процесс в соответствии с ожидаемыми результатами;
- в-третьих, предусмотрено полное, своевременное моральное и материальное поощрение преподавателей, демонстрирующих профессиональное мастерство, творческую самореализацию, что в итоге будет повышению качеству знаний студентов.

Требования к **мониторингу и периодическим проверкам программ и квалификаций** определяем в контексте следующих Стандартов и Директив.

**Стандарт:**

Учебные заведения должны иметь официальные механизмы утверждения, периодических проверок и мониторинга своих программ и сертификатов.

**Директивы:**

Доверие вузу со стороны студентов и других заказчиков образовательных, а также заинтересованных организаций легче установить и поддерживать с помощью обеспечения качества, которое гарантирует, что программы хорошо составлены, регулярно проверяются и являются релевантными и востребованными.

Отсюда **требования** гарантия качества образовательных программ должны включать следующие процедуры:

- разработку и публикацию ожидаемых результатов обучения;
- постоянное внимание учебному плану, составлению и содержанию программ;

- использование различных форм обучения (дневная, вечерняя, заочная, дистанционная с использованием интернет-технологий);
- организация доступности ресурсов обучения;
- официальные процедуры по утверждению программ вышестоящими организациями;
- мониторинг достижений студентов;
- регулярные проверки программ (включая независимые проверки);
- взаимодействие с рынком труда – работодателями и организациями, заинтересованными в высококвалифицированных специалистах;
- участие студентов в процедурах гарантии качества.

Требования к *оценке достижений студентов* определяем на основе следующих Стандартов и Директив:

**Стандарт:**

Основанием оценки достижений студентов должны являться критерии оценивания, закрепленные разработанным положением о процедурах аттестации и оценки качества знаний. При этом данное положение должно иметь открытый характер, то есть являться результатом согласования сторон, участвующих в учебно-образовательном процессе.

**Директивы:**

Оценка качества знаний студентов является одним из наиболее важных элементов в высшем образовании, поскольку результаты оценки оказывают большое влияние на карьеру будущего специалиста.

Оценочный процесс должен производиться профессионально, на основе профессиональной компетентности оценивающего в тех областях знаний, умений и навыков, по которым осуществляется оценочное испытание.

Оценка предоставляет важную для преподавателей и руководства факультетов информацию о качестве образования и эффективности поддержки процесса обучения.

Отсюда **требования** к оценке достижений студентов определяют такие процедуры, которые должны:

- быть сопоставимыми с целями учебных программ и ожидаемыми результатами обучения;
- соответствовать своему назначению (диагностическому, воспитательному, текущему или итоговому);
- руководствоваться четкими опубликованными критериями;
- проводиться компетентными преподавате-

лями, проверяющими, понимающими специфику будущей специальности и требования к характеру и содержанию образования в контексте ожидаемой квалификации;

- принимать во внимание суждения других преподавателей, осуществляющих подготовку и оценку достижений студентов по смежным учебным дисциплинам, а также возможные последствия экзаменационных испытаний;

- иметь ясные правила при аттестации студентов и оценке их достижений при наличии пропусков учебных занятий по уважительным и неуважительным причинам;

- гарантировать надежность оценочного процесса, в соответствии с установленными процедурами учебного заведения;

- контролироваться кафедрами, методическими объединениями (советами) факультетов, что гарантирует точность процедуры оценки.

Определяя требования к *гарантии качества преподавательского состава*, опираемся на следующие Стандарты и Директивы.

**Стандарт:**

Вуз должен располагать методами определения достаточной компетенции и квалификации преподавателей и сотрудников, вовлеченных в учебный процесс. Данные методы должны быть доступны для внешней проверки, и указаны в отчетах.

**Директивы:**

Преподаватели вуза являются главным ресурсом учебного процесса, доступного большинству студентов.

Отсюда определяемыми **требованиями** к формированию преподавательского состава и его профессиональному уровню являются:

- владение полным знанием и пониманием преподаваемого предмета;
- наличие необходимого опыта эффективной работы со студентами в рамках учебного процесса;
- наличие прямой и обратной связи с обучаемыми;

Пополнение штата преподавателей и сотрудников кафедр, а также процедуры их назначения на должности должны включать в себя гарантию того, что новые сотрудники обладают достаточным уровнем компетенции.

Преподавательский состав должен иметь возможность повышать профессиональную квалификацию. Факультет должен предоставлять преподавательскому составу возможность совершенствовать свое профессиональное мастерство.



Факультеты должны располагать возможностью и правом отстранения преподавателей от своих обязанностей, если уровень их квалификации не соответствует предъявляемым требованиям учебного процесса.

Требования к **ресурсам обучения и поддержки студентов** можно определить, исходя из следующих Стандартов и Директив.

**Стандарт:**

Высшее учебное заведение должно гарантировать, что ресурсы, доступные для обучения, являются адекватными и соразмерными с каждой учебной программой.

**Директивы:**

Студентам должен быть гарантирован доступ к необходимым ресурсам процесса обучения.

Отсюда **требования** к ресурсам, которыми должен располагать учебное подразделение вуза могут быть следующие.

Учебное подразделение вуза должно располагать как физическими (библиотечные фонды, технические средства обучения, информационные источники и технологии), так и человеческими (кураторы, академические консультанты, тьюторы) ресурсами.

Ресурсы обучения и другие средства поддержки, должны быть смоделированными в соответствии с образовательными потребностями студентов и находиться в свободном доступе к ним.

Студенты должны иметь возможность высказывать свое мнение о предоставляемых им в распоряжение образовательных ресурсах.

Организаторы учебного процесса должны вести постоянное отслеживание эффективности использования ресурсов обучения, средств поддержки студентов, проводить проверки и принимать меры по улучшению их качества.

Требования к **информационному обеспечению учебного процесса** определяем на основе следующих стандартов директив

**Стандарт:**

Высшее учебное заведение должно гарантировать необходимые сбор, анализ и использование информации, требуемой для эффективного управления процессами, протекающими в вузе.

**Директивы:**

Наиболее эффективным методом обеспечения гарантии качества образования в вузе является метод самодиагностики и самооценки. Для этого необходимо, чтобы высшие учебные заведения обладали средствами сбора и анализа информации о собственной деятельности.

Отсюда определяемые **требования** к информационным системам, относящимся к системе качества, должны обеспечивать информацией, позволяющей оценить:

- уровень успеваемости каждого студента по всем семестрам;
- личные достижения студентов в процессе овладения специальностью;
- удовлетворенность студентов учебными программами и содержанием образовательных услуг;
- эффективность процесса обучения;
- доступность ресурсов обучения в вузе и их стоимость;
- главные показатели менеджмента;
- конкурентоспособность факультета на рынке образовательных услуг.

И, наконец, определяя требования к **построению связей с общественностью**, опираемся на следующие Стандарты и Директивы.

**Стандарт:**

Вуз должен регулярно публиковать во внешних источниках объективную информацию о предлагаемых сертифицированных образовательных услугах, учебно-образовательных программах, получивших государственную аккредитацию.

**Директивы:**

Учебные заведения несут ответственность перед общественностью за предоставление информации о предлагаемых программах, об ожидаемых результатах обучения в соответствии с ними, используемых в вузе обучающих и оценочных процедурах и об образовательных возможностях, доступных студентам.

Руководители вуза должны обеспечить постоянное отслеживание информации, поступающей во внешнюю среду и заботиться о ее полноте, беспристрастности и объективности.

Отсюда определяемым **требованием** является развитие информационных полей. Информационные поля любой образовательной системы – это соответствующие компоненты системы рынка образовательных услуг, субъектом которого является вуз, опосредующий предоставляемые рынку образовательные услуги посредством деятельности конкретных факультетов, через которые реализуются образовательные услуги по направлениям и специализациям.

Для этого необходимо построение легко управляемого информационного пространства учебного подразделения, которое позволило бы иметь:

- доступ заинтересованных лиц к информации об организации учебного процесса и требованиям,

предъявляемым к студентам в контексте данного процесса;

- доступ студентов к имеющимся на факультете знаниям ресурсам;
- доступ общественности (родителей, потенциальных работодателей) к информации об учебных и научно-исследовательских достижениях студентов и т. д.

Таким образом, представленные сущностные характеристики требований, вытекающих из современных стандартов гарантии качества образования, позволяют достаточно ясно определить основные направления и процедуры преобразования, осуществляемых в контексте совершенствования системы профессиональной подготовки специалистов в высшем учебном заведении.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Зона европейского высшего образования. Совместное заявление европейских министров образования. г. Болонья, 19 июня 1999 г.
2. Берлинская декларация министров стран участниц Болонского процесса, 19 сентября 2003 г.
3. European Association for Quality Assurance in Higher Education (ENQA): Standards and Guidelines for Quality Assurance in the European Higher Education Area.
4. ГОСТ Р ИСО 9001–2001. Системы менеджмента качества. Требования. М.: Изд-во стандартов, 2001. 21 с.
5. Бергенская декларация министров стран участниц Болонского процесса, 20 мая 2005 года.
6. ГОСТ Р 6.30–2003. “Унифицированные системы документации. Унифицированная система организационно-распорядительной документации. Требования к оформлению документов”.
7. Р 50–601–46–2004 “Рекомендации. Методика менеджмента процессов в системе качества”.
8. Р 50.1.028–2001. Рекомендации по стандартизации. Информационные технологии поддержки жизненного цикла продукции. Методология функционального моделирования. М.: Госстандарт России, 2001. 43 с.
9. Акулова, О.В. и др. Российский вуз в европейском образовательном пространстве: Методическое пособие по организации опытно-экспериментальной работы в контексте идей Болонской декларации / Под ред. А.П. Тряпицыной. СПб.: Изд-во Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, 2006. 175 с.
10. Байденко В.И. Болонский процесс: структурная реформа высшего образования в Европе. М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2002.
10. [www.edu.ru](http://www.edu.ru) – Федеральный портал российского образования.
11. [www.ict.edu.ru](http://www.ict.edu.ru) – Портал “Информационно-коммуникационные технологии в образовании”.

УДК 331.108.2:005.22:005.334

Донгак Ч.Г.

## КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В условиях экономического кризиса, в период массовых увольнений решающим фактором эффективного функционирования строительного предприятия, его конкурентоспособности является обеспечение высокого качества кадрового потенциала. Этого можно добиться только формированием успешной кадровой политики, соответствующей концепции развития организации в целом и современной экономической ситуации.

Направление развития современного производства в целом, и строительного в частности, наглядно демонстрирует возрастание требований к параметрам качества продукции, инновационным преобразованиям в отрасли, способствующих выживанию в условиях жесткой конкуренции. Устой-

чивое внедрение этих тенденций в производство в наибольшей степени определяется качеством рабочей силы.

Успешное управление кадровым потенциалом в условиях кризиса зависит как от адаптации производства к внешним условиям, так и от расширения и углубления функций управления персоналом и должно основываться, прежде всего, на систематическом учете и анализе влияния на деятельность организаций внешней окружающей среды. При этом основное значение приобретают стратегические вопросы управления кадровым потенциалом, превращения его в целостную систему, определяющую мышление и действия всех работников с учетом требований рынка.





В вопросах стратегического управления кадровым потенциалом ведущая роль принадлежит кадровой политике. Если стратегия устанавливает пути достижения желаемого состояния кадрового потенциала, то кадровая политика определяется условиями, в рамках которых это достигается. В этом смысле кадровая политика является важным инструментом развития строительной организации; она определяет философию и принципы, реализуемые руководством в отношении человеческих ресурсов.

В условиях стабилизации экономики и роста портфеля заказов в 2006-2008гг. основными направлениями кадровой политики организации являлись:

- обеспечение притока молодых кадров и повышение квалификации действующих;
- стимулирование мотивации активной трудовой деятельности работников.

Мотивация активной трудовой деятельности работников достигается путем применения различных форм материального и морального поощрения.

Термин “кадровая политика” в литературных источниках трансформируется в зависимости от объекта исследования, например, кадровая политика предприятия, региона, Федерации; и экономических условий: кадровая политика в условиях стабилизации экономики и антикризисная кадровая политика.

С точки зрения Т.Ю. Базарова, “Кадровая политика - составная часть стратегически ориентированной политики организации. Цель кадровой политики – обеспечение оптимального баланса процессов обновления и сохранения численного и качественного состава кадров в его развитии в соответствии с потребностями самой организации, требованиями действующего законодательства, действием рынка труда” [1].

В учебнике “Антикризисное управление” кадровая политика рассматривается как “система научно обоснованных целей, задач, ориентиров, приоритетов, потребностей, принципов, методов, определяющих содержание, формы управления персоналом на различных этапах жизнедеятельности организации” [2].

Термин “*кадровая политика*” может иметь широкое и узкое толкование.

**В широком смысле:** это система осознанных и определенным образом сформулированных и закрепленных правил и норм, приводящих человеческий ресурс в соответствии с долговременной стратегией фирмы.

При широком понимании кадровой политики необходимо обращать внимание на особенности реализации властных полномочий и стиля руководства. Косвенно это находит свое отражение в философии организации, коллективном договоре и правилах внутреннего трудового распорядка. Отсюда следует, что все мероприятия по работе с кадрами – отбор, составление штатного расписания, аттестация, обучение, продвижение – могут заранее планироваться и согласовываться со стратегическими целями и текущими задачами организации.

**В узком смысле** это набор конкретных правил, пожеланий и ограничений (зачастую неосознаваемых), реализующийся, как в процессе непосредственных взаимодействий между сотрудниками, так и во взаимоотношениях между работниками и фирмой в целом. Например, рекомендации уже работающих в компании сотрудников, могут использоваться в качестве аргумента при решении конкретного кадрового вопроса.

При формировании кадровой политики, необходимо согласование следующих аспектов:

- разработка общих принципов кадровой политики, определение приоритетов целей;
- организационно-штатная политика – планирование потребности в кадрах, формирование структуры и штата, назначение, создание резерва, перемещение;
- информационная политика – создание и поддержка системы движения кадровой информации;
- финансовая политика – формулирование принципов распределения средств, обеспечение эффективности системы стимулирования труда;
- политика развития персонала – программы развития, профориентация и адаптация сотрудников, планирование индивидуального продвижения, формирование команд, профессиональная подготовка и повышение квалификации;
- оценка результатов деятельности – анализ соответствия кадровой политики и стратегии организации, выявление проблем в кадровой работе, оценка кадрового потенциала.

Кадровая политика неразрывно связана с методологией и концепцией управления персоналом, исходит из их теоретических требований, интегрирует управленческие знания, накопленный прошлый и настоящий отечественный и зарубежный практический опыт работы с персоналом. Кадровая политика определяет содержание программы набора, отбора, расстановки, подготовки и переподготовки персонала организа-

ции, но не сводится к ней. Она отражает тенденции изменения интересов и потребностей, установок, ценностей и мотивации сотрудников организации, которые определяют деятельностную активность человека.

В условиях кризиса кадровая политика вынужденно трансформируется. Особенности ее реализации связаны с ограниченностью финансовых средств; неизбежностью организационных мер, связанных со свертыванием ряда программ социального развития и сокращением численности персонала; повышенной социально-психологической напряженностью в коллективе.

“Антикризисная кадровая политика включает деятельность по долгосрочному, среднесрочному и текущему прогнозированию, научному предвидению будущего, реальностей его достижения” [2]. Данная политика должна выявить проблемы, слабые и сильные стороны развития кадров, и на основе данного анализа определить приоритеты и ориентиры. Она может характеризоваться различными признаками: выжидания, осмотрительности, осторожности, агрессивности, мобильности, гибкости, адаптивности, ориентации на антикризисные ситуации и др. Менеджеру по кадрам необходимо знать разнообразие признаков политики и уметь их использовать в различных ситуациях.

Важным условием выработки эффективной кадровой политики является обобщение отечественного и зарубежного опыта работы с персоналом организации и его всесторонний критический анализ.

“Основное идеологическое кредо кадровой политики в условиях кризиса – выживание с наименьшими потерями кадрового потенциала и обеспечение максимально возможной социальной защиты персонала” [2].

Задачи кадровой политики в условиях кризиса должны быть направлены на решение следующих проблем:

1. Формирование команды адаптивных менеджеров, способных разработать и реализовывать программу выживания и развития предприятия.
2. Сохранение ядра кадрового потенциала организации, т.е. рабочих кадров, представляющих особую ценность для предприятия.
3. Реструктуризация кадрового потенциала предприятия в связи:
  - с организационными преобразованиями в ходе реструктуризации предприятия;
  - с реализацией инновационных инвестиционных проектов;

- с диверсификацией производства;
- с реорганизацией предприятия.

4. Снижение социально-психологической напряженности в коллективе.

5. Обеспечение социальной защиты и трудоустройства высвобожденных работников.

Основные принципы антикризисной кадровой политики включают единство и многоуровневость; реалистичность и созидательность; рациональность; духовность, нравственность, гражданственность; демократичность; законопослушность и правомочность.

Антикризисная кадровая политика должна быть *единой* для всей организации, но в то же время *многоуровневой*, охватывающей дочерние фирмы, филиалы, все группы персонала, все управленческие процессы при различных механизмах воздействия на них.

Кадровая политика управления персоналом на предприятии должна быть *реалистичной*, *созидательной*, ориентированной на устойчивое развитие организации, на привлечение высокопрофессионального персонала.

Существенной чертой антикризисной кадровой политики управления является ее *рациональность* и *превентивность*, носящие упреждающий и опережающий характер, направленный на предотвращение кризисных ситуаций и преодоление трудовых конфликтов.

Антикризисную политику управления персоналом должны отличать такие черты, как *духовность* и *нравственность*, *человеколюбие* и *гражданственность*, проявляющиеся в деятельности как руководителей, так и рядовых сотрудников организации. Это не альтруизм, а трезвый экономический расчет. Это наиболее перспективное вложение инвестиций, которые обязательно окупятся.

В условиях формирования социально ориентированной экономики в России кадровая политика должна быть *демократичной* по целям, социальной базе, механизму и принципам управления персоналом.

Антикризисная кадровая политика должна опираться на *прочный законодательный, правовой фундамент*. Правовая культура руководителей, принимающих управленческие решения по кадровым вопросам, должна быть законопослушной.

Черты антикризисной кадровой политики носят относительно обособленный характер. В деятельности менеджеров по кадрам, линейных руководителей, специалистов они пересекаются, интегрируются и образуют известную системную целостность.



Схема 1. Кадровая политика строительных организаций в условиях динамичного развития и спада производства

Кадровая политика строительных организаций в условиях динамичного развития и спада производства представлена на схеме 1.

В условиях экономического кризиса при вынужденном сокращении объемов работ возникает необходимость сокращения числа работников организации. С наименьшими потерями для эффективности производства этот процесс можно представить так:

- в первую очередь сокращаются (не продлеваются контракты) кадры, нанятые по контракту (договору подряда), для выполнения определенных работ;
- во вторую очередь работники пенсионного возраста. Компенсировать состав административно-управленческого персонала после вынужденного сокращения можно за счет работников из числа рабочей группы с высшим

профессиональным образованием и опытом работы в организации.

- в третью очередь сокращаются работники с наименьшим стажем работ (малоопытные – до 3 лет работы) и кадры низкой квалификации, не имеющие перспективы профессионального роста. Компенсировать выбывший состав работников предполагается за счет сохранения специалистов, владеющих двумя и более профессиями.

Данный вариант вынужденного сокращения численности работающих можно назвать традиционным, характерным в условиях социально-ориентированного государства.

В условиях кризиса, исходя из экономических и стратегических интересов организации, можно предложить следующий подход: в первую очередь сокращаются работники пенсионного возраста, старше 55 лет – выборочно, в зависимости от

производительности труда, состояния здоровья и малоопытные, малоквалифицированные работники, а также работники по контракту.

В данном случае кадровые потери предполагается компенсировать за счет сохранения группы наиболее опытных и работоспособных специалистов (в том числе и от 50 до 55 лет). Этот подход к сокращению численности работающих в организации можно назвать дифференцированным.

В случае значительного увеличения объемов работ после проведенного сокращения при нехватке собственных квалифицированных кадров возможно привлекать для выполнения отдельных работ сторонние организации на основе договора – подряда.

Вывод: в условиях экономического кризиса необходимо сохранить наиболее опытные, работоспособные и квалифицированные кадры, как среди рабочих, так и среди административно-управленческого персонала. Кризис часто сравнивается с “лакмусовой бумажкой”, он позволяет выявить на рынке наиболее сильные компании, с грамотным руководством и разумной кадровой политикой. И в этом положительное влияние кризиса на экономику во всех отраслях: идет упорядочение рынка, направление его в новое русло, прекращение роста фирм-однодневок, многочисленных посреднических компаний и др.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Базаров Т.Ю.**, Управление персоналом развивающейся организации: учебное пособие. М.: ИПК Госслужбы, 1996.

2. Антикризисное управление // Учебник (под ред. проф. Э.М. Короткова) М.: ИНФРА-М, 2000 431 с.

## ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНА (ЭКОПРОМ-2009)

30 сентября – 3 октября 2009 г.

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, выставочный комплекс Санкт-Петербурга ОАО «ЛЕНЭКСПО» в рамках Российской инновационной недели (Санкт-Петербург, Москва), включающей II-й Международный инновационный форум и XII-й Международный промышленный форум «Российский промышленник», совместно с Российским гуманитарным научным фондом, Северо-Западным венчурным фондом, Комитетом экономического развития, промышленной политики и торговли Правительства Санкт-Петербурга, Общероссийской общественной организацией «Деловая Россия», Санкт-Петербургским региональным отделением Российского союза молодых ученых, Международной академией менеджмента, Международной академией науки и практики организации производства, Центральным экономико-математическим институтом РАН (Москва), журналом «Научно-технические ведомости СПбГПУ», рядом общественных, научных, промышленных и других организаций и предприятий проводят **30 сентября - 3 октября 2009г.** VII-ю всероссийскую научно-практическую конференцию с зарубежным участием и научную школу для молодых ученых **«ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНА» (ЭКОПРОМ-2009).**

**Целью конференции** является обсуждение современных проблем, тенденций, перспектив формирования инновационной экономики и промышленной политики России и ее регионов на основе применения научно методического инструментария и результатов практической деятельности современных инновационно-технологических предприятий, научных организаций, вузов, а также опыта государственно-частного партнерства в условиях финансово-го кризиса и нестабильной экономической среды.

**ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА** – журнал ВАК «Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета», газета научного сообщества «Поиск».

### Основные научные направления конференции

1. Экономика и промышленная политика в условиях нестабильной внешней среды.
2. Эффективное управление промышленным предприятием в условиях экономического кризиса.
  - 2.1. Экономика и менеджмент современного предприятия.
  - 2.2. Информационные системы мониторинга технологических компетенций предприятий.
3. Инновации и высокие технологии в промышленности.
  - 3.1. Высокопроизводительные вычислительные кластерные системы в промышленности.
  - 3.2. Компьютерный инжиниринг в промышленности.
  - 3.3. Визуализация научных исследований, виртуальная реальность в машиностроении.
4. Проблемы экологии и охраны окружающей среды в промышленности.
5. Современное состояние и перспективы подготовки и переподготовки специалистов для промышленности.

**КРУГЛЫЙ СТОЛ** - «Эффективное функционирование промышленности в условиях кризиса: миф или реальность?».

#### Основные направления для обсуждения

- Проблемы системы высшего образования и подготовка специалистов для промышленности.
- Технологический форсайт, партнерство высокотехнологичных предприятий и университетов. Инновационная инфраструктура вуза.
- Внедрение современных информационных технологий на предприятиях реального сектора экономики.

**К началу конференции будут опубликованы**

- Журнал ВАК «Научно-технические ведомости СПбГПУ» серия «Экономические науки», серия «Информатика. Телекоммуникации. Управление» №4 2009;



• *Материалы конференции, включающие следующие основные разделы:*

Секция Экономика и менеджмент в промышленности

1. Инновационная экономика России: теория и практика.

2. Проблемы и перспективы развития региональной и отраслевой экономики в условиях кризиса.

3. Формирование промышленной политики в условиях нестабильной внешней среды.

4. Конкурентоспособность и стратегия развития экономических систем.

5. Экономика и менеджмент инновационного развития предприятий (организаций).

6. Инновационная и инвестиционная политика развития предприятий (организаций).

7. Инструменты и методы оценки инновационного развития регионов, отраслей, предприятий.

8. Перспективы интеграции науки, производства и образования в деятельности экономических систем.

Секция Высокие технологии в промышленности и экономике

9. Телекоммуникационные системы и компьютерные сети в промышленности и экономике.

10. Проблемы передачи, обработки и защиты информации в информационных системах.

11. Современные информационные технологии в промышленности и экономике.

11.1. Высокопроизводительные вычислительные кластерные системы.

11.2. Компьютерный инжиниринг.

11.3. Визуализация научных исследований, виртуальная реальность в машиностроении.

12. Информационные и телекоммуникационные технологии в образовании.

Секция Проблемы экологии и охраны окружающей среды в промышленности и экономике

13. Экология и охрана окружающей среды в промышленности и экономике: теория и практика.

14. Экологические аспекты реального сектора промышленности.

*Авторам, изъявившим желание и прошедшим рецензирование материалов, будет предоставлена*

возможность опубликовать свои статьи в журнале перечня ВАК – “Научно-технические ведомости СПбГПУ” серия “Экономические науки”, серия “Информатика. Телекоммуникации. Управление” № 4 2009г. (срок представления материалов в журнал – **до 10 ИЮЛЯ 2009г.**, требования к оформлению – *доп. информация по электронному адресу оргкомитета*).

*Участникам, сделавшим доклады на конференции*, будут предоставлены льготные условия для публикации своих материалов в журнале ВАК “НТВ СПбГПУ” серия “Экономические науки”, серия “Информатика. Телекоммуникации. Управление” (№ 5 2009г. – ноябрь).

*Лучшие статьи (доклады) аспирантов, молодых ученых и специалистов (не старше 28 лет) по решению орг.комитета* будут отмечены дипломами, призами и рекомендованы к опубликованию в журналах ВАК.

*Авторы оригинальных статей, изъявившие желание и прошедшие рецензирование материалов*, будут приглашены к формированию коллективной монографии по результатам проведения конференций. Публикация монографии планируется **в ноябре 2009г.** (*доп. информация по электронному адресу оргкомитета*).

Участие в конференции может быть заочным (представление материалов в сборник трудов) и очным (непосредственное участие в работе конференции).

Материалы в сборник трудов конференции принимаются оргкомитетом **до 20 ИЮЛЯ 2009г.** в формате Ms WORD в виде файла с расширением doc по эл. почте E-mail: **ecoprom@spbstu.ru** в **формате A5**.

Сборник материалов конференции оформляется на бумажном носителе и CD-диске. Материалы конференции на любом носителе будут вручены участникам во время ее проведения (очное участие) или высланы по указанному в регистрационной форме адресу (заочное участие).

Более подробная информация размещена на сайте **www.ecoprom.spbstu.ru** или по E-mail редакционного комитета – **ecoprom@spbstu.ru** и телефонам (812) 297-18-21 – Анна Андреевна, (812) 556-62-16 Мария Олеговна, (812) 294-22-85 – Наталья Александровна, 8-906-269-47-45 – Иван Александрович.



## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ

**АМИРХАНОВА Лилия Рифовна** — профессор кафедры менеджмента Башкирской академии государственной службы и управления, доктор экономических наук.

450008, г. Уфа, ул. Заки Валиди, д.40, тел. (347)-284-46-32.

**БАЖЕНОВА Виктория Викторовна** — доцент кафедры экономики и финансов Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета.

681000, Хабаровский край, г. Комсомольск-на-Амуре, пр. Ленина, д. 27, тел. (4217)-54-43-41, факс (4217)-53-61-50, fks@knastu.

**БАКЛАНОВ Андрей Олегович** — профессор кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат экономических наук.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д.29, тел. (812)-534-72-71.

**БАХРАМОВ Юрий Муминович** — профессор кафедры экономики и менеджмента технологий и материалов Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук, профессор.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д.29, т. (812)-534-74-13, ymbakh@hotmail.ru.

**БАБКИН Александр Васильевич** — профессор кафедры экономики и менеджмента в машиностроении Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук, профессор.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д.29, тел. (812)-534-74-36.

**БЛОК Мадлен** — аспирантка Университета бизнес-технологии и дизайна г. Висмар [Германия].

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д.29, madeleineblock@gmx.net.

**БОНДАРЬ Светлана Геннадьевна** — аспирантка кафедры экономики транспорта Петербургского государственного университета путей сообщения.

190031, г. Санкт-Петербург, пр. Московский, д. 9, тел. (812)-436-90-82, lana\_best@lenta.ru.

**БОТАШЕВА Фатима Борисовна** — старший преподаватель кафедры аудита и учёта в кредитных организациях Карачаево-Черкесской государственной технологической академии.

369000, г. Черкесск, ул. Ставропольская, д. 36, fatima\_uzdenova@mail.ru.

**ВЕЩУНОВА Наталья Леонидовна** — профессор кафедры предпринимательства и коммерции Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат экономических наук.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д.29, тел. (812)-534-74-82.

**ВЛАСОВА Людмила Владимировна** — аспирантка кафедры экономики и управления на транспорте Тихоокеанского государственного университета, г. Хабаровск.

г. Хабаровск, ул. Тихоокеанская, д. 136, тел. (4232) 49-51-51, lyudmila\_f@mail.ru.

**ВОРОНЦОВ Борис Васильевич** — соискатель ученой степени доктора экономических наук кафедры банковского дела Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов.

191023, Санкт-Петербург, Садовая улица, дом 21, тел. (812)-710-59-95, fier@finex.ru.

**ГУСАРОВА Виктория Николаевна** — аспирантка кафедры финансов и кредита Псковского государственного политехнического института.

180000, г. Псков, ул. Л. Толстого, д. 4, тел. (8112)-73-97-98, vgsarova80@rambler.ru.

**ДОНГАК Чейнеш Геннадьевна** — аспирантка кафедры экономики строительства Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета.

190005, Санкт-Петербург, 2-я Красноармейская, д. 4, тел. (812)-712-63-38, cheyka@mail.ru.

**ДОЦЕНКО Антон Евгеньевич** — аспирант кафедры информационных систем в экономике Ставропольского государственного университета.

355009, г. Ставрополь, ул. Пушкина, д. 1, тел. (8652)-26-06-55.

**ЖЕРЕБОВ Егор Дмитриевич** — соискатель ученой степени кандидата экономических наук кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов.

191301, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д.21, тел. (812)-310-37-42, eppm@finex.ru.

**ЗАВОЛОКИН Владимир Александрович** — доцент кафедры экономики и менеджмента Ставропольского государственного университета, кандидат экономических наук.

355009, Ставрополь, ул. Пушкина д.1, тел. (8652)-26-12-67, think\_become@mail.ru.

**ЗАВОЛОКИН Георгий Александрович** – аспирант кафедры экономики и менеджмента Ставропольского государственного университета.

355009, Ставрополь, ул. Пушкина д.1, тел. (8652)-26-12-67.

**ЗОЛОТОВ Владимир Александрович** – соискатель ученой степени кандидата экономических наук Московского института экономики, менеджмента и права.

115432, Москва, 2-ой Кожуховский проезд, д. 12.

**ИЛЬИНА Лариса Айдаровна** – доцент кафедры экономики и управления организацией Самарского государственного технического университета, кандидат экономических наук.

443100, г. Самара, ул. Молодогвардейская, д.244, тел.(846)-278-43-81, KarimovaLA@mail.ru.

**ИСХАКОВ Ильдар Нурмухаметович** – аспирант кафедры управления в социальных и экономических системах Уфимского государственного авиационного технического университета.

450025, г. Уфа, ул. Карла Маркса, д. 12, тел. (347)-73-78-88, IldarIskhakov@yandex.ru

**КАЛАШНИКОВ Владимир Павлович** – аспирант кафедры экономики природопользования Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии.

400002, г. Волгоград, пр. Университетский, д. 26, тел. (8442)-43-90-74. voldamir@yandex.ru.

**КАЛАШНИКОВА Ирина Владимировна** – заведующая кафедрой экономики и управления на транспорте Тихоокеанского государственного университета, доктор экономических наук, профессор.

г. Хабаровск, ул. Тихоокеанская, д. 136, тел. (4232) 49-51-51.

**КАМЕНЕВА Вера Владимировна** – преподаватель кафедры экономики и управления на транспорте Тихоокеанского государственного университета.

г. Хабаровск, ул. Тихоокеанская, д. 136, тел. (4232)-49-51-51, kamenevavera@rambler.ru.

**КАРПОВИЧ Олег Геннадьевич** – соискатель ученой степени доктора экономических наук кафедры экономики и менеджмента Российской экономической академии им. Плеханова, доктор юридических наук, профессор.

г. Москва, Стремяный пер., д. 36, (495)-236-40-94.

**КВАША Надежда Владимировна** – ассистент кафедры финансов и денежного обращения Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат экономических наук.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д.29, тел. (812)-534-73-31, nadia\_kvasha@rambler.ru.

**КИРОВА Кира Сергеевна** – ассистент кафедры экономики и менеджмента Северо-Кавказского социального института.

355037, Ставропольский край, г. Ставрополь, ул. Доваторцев, д. 38, тел. (8652)-24-40-65.

**КОЧИНЕВ Юрий Юрьевич** – профессор кафедры предпринимательства и коммерции факультета экономики и менеджмента Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, доктор экономических наук.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)-534-74-82.

**КРЮКОВА Екатерина Викторовна** – старший преподаватель кафедры менеджмента и финансов Астраханского государственного технического университета.

414040, г. Астрахань, ул. Татищева д. 20 «А», т.(8512)-61-09-18, krukovae@mail.ru.

**КУШЕЛЕВ Станислав Александрович** – студент факультета экономики и менеджмента Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д.29, тел.(812)-545-42-48, trinitywear@mail.ru.

**ЛОГВИНЕНКО Светлана Михайловна** – аспирантка кафедры экономической теории и мировой экономики Восточно-Сибирского государственного технологического университета.

670013, г. Улан-Удэ, ул. Ключевская д. 40в, тел. (3012)-21-10-31, irina.gaiduk@gmail.com.

**МАКАРОВ Денис Андреевич** – соискатель кафедры финансов и денежного обращения Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д.29, тел. (812)- 534-73-31.

**МАММАЕВ Руслан Абакарович** – соискатель ученой степени кандидата экономических наук Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета.

191002, г. Санкт-Петербург, ул. Марата, д. 27, т. (812)-718-50-05.

**МАХОШЕВА Салима Александровна** – докторант Института информатики и проблем регионального управления Кабардино-Балкарского научного центра Российской академии наук.

360000, КБР, г. Нальчик, ул. И. Арманд, д. 37 «а», тел. (8662)-42-62-49, Salima@list.ru.

**МЕДНИКОВ Михаил Дмитриевич** – профессор кафедры национальной экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического института, доктор экономических наук, профессор.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д.29, тел.(812)-545-42-48, m\_mednikov@mail.ru.

**МОЛОДЫХ Владимир Анатольевич** – доцент кафедры налогов и налогообложения Северо-Кавказского государственного технического университета, кандидат экономических наук.

355029 Ставрополь, пр. Кулакова, д.2, тел. (8652)-94-59-75, vov1979@mail.ru.

**НАЗМЕТДИНОВ Ильдус Ришатович** – аспирант кафедры управления в социальных и экономических системах Уфимского государственного авиационного технического университета.

450025, г. Уфа, ул. Карла Маркса, д.12, тел. (347)-73-78-88, Nir6020@rambler.ru.

**НОВИКОВ Александр Олегович** – аспирант кафедры экономики и менеджмента в машиностроении Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д.29, тел. (812)-534-74-36.

**ОЛЕЙНИКОВА Юлия Анатольевна** – доцент кафедры инженерной экономики и менеджмента Донского государственного технического университета, кандидат экономических наук, доцент.

34400, г. Ростов-на-Дону, пл. Гагарина д. 1, тел. (863)-273-83-68.

**ОРЛОВА Анна Юрьевна** – ассистент кафедры информационных систем в экономике Ставропольского государственного университета.

355000, г.Ставрополь, ул. Ленина, д.133Б, т.(8652)-26-06-55, mss.annette@gmail.com.

**ПЕТРОСЯН Олег Шагенович** – докторант кафедры менеджмента Российской экономической академии им. Г.В.Плеханова.

г. Москва, Стремяный пер., д. 36, тел. (495)-236-40-94.

**ПОНАМАРЕНКО Сергей Анатольевич** – профессор кафедры организации производства и управления Южно-Российского государственного университета экономики и сервиса, кандидат экономических наук.

346500, Ростовская область, г. Шахты, ул. Шевченко, д.147, (8636)-22-30-30.

**ПОПОВ Андрей Леонидович** – доцент кафедры промышленного и гражданского строительства Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета.

681000, Хабаровский край, г. Комсомольск-на-Амуре, пр. Ленина, д. 27, тел. (4217)-54-43-41, факс (4217)-53-61-50, fks@knastu.

**ПОПОВА Наталья Сергеевна** – аспирантка кафедры международного менеджмента Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, natalia\_goreva@mail.ru.

**РУДСКАЯ Нина Владимировна** – старший преподаватель кафедры отечественной и зарубежной культуры Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, (812)-552-66-22.

**САВРУКОВ Алексей Николаевич** – заместитель заведующего кафедрой финансов, денежного обращения и кредита Чебоксарского института экономики и менеджмента, кандидат экономических наук.

428000, г. Чебоксары, ул. К. Маркса, д. 60, тел. (8352) 62-26-43, savrukov\_a@mail.ru.

**САЙЧЕНКО Ольга Анатольевна** – доцент кафедры международного бизнеса Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат экономических наук, доцент.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)-290-99-94, Dean-office@igms.info.

**СЕРДИТОВА Наталья Евгеньевна** – доцент кафедры экономики предприятия и учетных систем Российского государственного гидрометеорологического университета кандидат физико-математических наук.

195196, Санкт-Петербург, Малоохтинский пр., д. 98, тел. (812)-444-05-60, serditova@rsu.ru.

**СКАЧКОВА Анна Петровна** – аспирантка кафедры экономики природопользования Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии.

400002, г. Волгоград, пр. Университетский, д. 26, тел. (8442)-43-90-74, anna.skachkova@mail.ru.

**СКИДАНОВ Владимир Алексеевич** – профессор кафедры управления в социально-экономических системах Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, кандидат педагогических наук.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д.29, тел.(812)-550-40-61, cvintas@yandex.ru.

**СОСЕЛИЯ Владимир Вахтангович** – доцент кафедры экономики бизнеса и финансов Астраханского государственного технического университета.

414000, Астрахань, ул. Татищева 16, тел. (512)-61-41-25, Lado-soselia@yandex.ru.

**ТЕТЕРИН Михаил Алексеевич** – аспирант кафедры международных экономических отношений и внешнеэкономических связей Московского государственного института международных отношений (университета) МИД РФ.

119454, г. Москва, пр. Вернадского, 76, т. (495)-434-00-89.

**ТОГОЕВ Арсен Матвеевич** – главный врач поликлиники УЗ ЦАО г. Москвы, доктор медицинских наук, профессор.

127055, Москва, ул. Горлов тупик 4, тел. (499)-978-83-36, факс (495)-251-14-68.

**ТОРОПЦЕВ Евгений Львович** – заведующий кафедрой информационных систем в экономике Ставропольского государственного университета, доктор экономических наук, профессор.

355003, г. Ставрополь, ул. Пушкина, д. 1, тел.(8652)-26-06-55, факс (8652)-94-70-81.



**ТРИСЯЧНЫЙ Владимир Иванович** – доцент, докторант кафедры экономики и менеджмента Ставропольского государственного университета, кандидат экономических наук.

355003, г. Ставрополь, ул. Пушкина, д. 1, т. (8652)-26-06-55, факс (8652) 94-70-81, k-econom-mgt@stavsu.ru.

**УСТИНОВА Лилия Николаевна** – доцент кафедры менеджмента Российского государственного института интеллектуальной собственности, кандидат экономических наук, доцент.

117279, Москва, ул. Миклухо-Маклая д. 55а, тел. (495)-334-41-61, факс (495)-330-10-83, dis125ul@yandex.ru.

**ХАСАЙ Николай Юрьевич** – ассистент кафедры землеустройства и кадастра Ставропольского государственного аграрного университета.

355017, г. Ставрополь, пер. Зоотехнический, д. 12, (865)-234-63-49, nikolay5khasay1@rambler.ru.

**ХВАТОВА Татьяна Юрьевна** – доцент кафедры международного менеджмента Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29, тел. (812)- 534-14-04, tania413@mail.ru.

**ХОДАКОВСКАЯ Анна Эрнестовна** – начальник службы аудита ОАО «Генеральная Строительная Корпорация», [Санкт-Петербург].

195027 Санкт-Петербург, Пискаревский пр., д. 3, тел. (812)-633-00-13, info@gsk.spb.ru.

**ШЛАФМАН Александр Изевич** – доцент кафедры коммерческой деятельности и предпринима-

тельства Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, кандидат экономических наук.

191002, г. Санкт-Петербург, ул. Марата, д. 27, т. 812)-718-50-05.

**ЮМАЕВ Егор Александрович** – аспирант кафедры государственного и муниципального управления Омского государственного технического университета.

644050 г. Омск, пр. Мира, д. 11, тел. (3812)-65-33-89.

**ЮЩЕНКО Андрей Леонидович** – доцент кафедры коммерческой деятельности и предпринимательства Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, кандидат экономических наук.

191002, г. Санкт-Петербург, ул. Марата, д. 27, т. (812)-718-50-05.

**ЯКУБОВ Бахтиёр Султанназарович** – докторант Академии государственного и общественного строительства при Президенте Республики Узбекистан, кандидат исторических наук.

г. Ташкент, пр-т Узбекистон, д. 45, тел. (371)-232-60-34.

**ЯМАЛТДИНОВА Лилия Фаатовна** – профессор кафедры экономики транспорта Петербургского государственного университета путей сообщения, доктор технических наук, профессор.

190031, г. Санкт-Петербург, пр. Московский, д. 9, тел. (812)-436-90-82.





## АННОТАЦИИ. КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Логвиненко С. М. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ: ВЫЗОВЫ ДЛЯ РОССИИ.

В статье исследуются процессы экономической глобализации, влияние их усиления и нарастания международного сотрудничества на положение России в мировой хозяйственной системе. Предложены основные направления модернизации экономики страны.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ. МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ. ИННОВАЦИОННЫЙ СЕКТОР.

Доценко А.Е., Кирова К.С., Торопцев Е.Л. РАНЖИРОВАНИЕ ОТРАСЛЕЙ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА ПО СТЕПЕНИ ИХ ВЛИЯНИЯ НА СТАТИЧЕСКУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ.

Представлена методика ранжирования отраслей народного хозяйства по степени их влияния на статистическую устойчивость и экономические циклы. Полученное ранжирование рассматривается как приближенное, качественное решение задачи идентификации отраслей, выделяющее группы относительно сильно или слабо влияющих на демпфирование циклов.

РАНЖИРОВАНИЕ ОТРАСЛЕЙ. УСТОЙЧИВОСТЬ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ. СПИСОК РАНГОВ. МЕЖОТРАСЛЕВОЙ БАЛАНС.

Махошева С.А. СФЕРА УСЛУГ И ЕЕ РОЛЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА.

Рассмотрены роль и место сферы услуг в экономической динамике национального хозяйства в условиях глобализации рынков. Выявлены тенденции развития российского рынка услуг в сфере транспорта, туризма, рекреации, строительных, телекоммуникационных и некоторых других видов услуг.

СФЕРА УСЛУГ. ИНФОРМАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА. РЫНОК УСЛУГ. СЕРВИСНАЯ ЭКОНОМИКА.

Заволокин В.А., Заволокин Г.А. К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ И НАДЕЖНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.

Рассмотрена проблема надежности социально-экономических систем, в том числе надежности человека как ключевого фактора. Предложены основные направления повышения надежности социально-экономических систем.

НАДЕЖНОСТЬ. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА. ЭЛЕМЕНТ. УПРАВЛЕНИЕ.

Боташева Ф.Б. “КОЭФФИЦИЕНТ ВЫТЕСНЕНИЯ” КАК МЕРА КОНКУРЕНЦИИ В ЭКОНОМИКЕ.

Предлагается ввести новое понятие “коэффициента конкуренции”. Циклические “круговые” конструкции во временных рядах “коэффициентов вытеснения” обнаруживаются и выделяются методами фазового анализа. Аналитические модели обогащают экономический анализ использованием производных процесса.

КОНКУРЕНЦИЯ. РЫНОЧНОЕ ПОЛЕ. ПРОИЗВОДНЫЕ ПРОЦЕССА. СПЛАЙНЫ. ФАЗОВЫЙ АНАЛИЗ. ЦИКЛЫ.

Якубов Б.С., Бахрамов Ю.М. СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ МАССОВОГО ПОЛИТИЧЕСКОГО СОЗНАНИЯ.

Рассмотрены связи развития экономики с учетом массового политического сознания в обществе. Приводится концепция, подразделяющая сознание на “индивидуальное”, “надиндивидуальное” и “массовое”, причем индивидуальное сознание соотносится с понятием личности.

ПОЛИТИЧЕСКОЕ СОЗНАНИЕ. МАССОВОЕ И ИНДИВИДУАЛЬНОЕ СОЗНАНИЕ. ЛИЧНОСТЬ. ГРАЖДАНСКАЯ ПОЗИЦИЯ. СТАБИЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ. ОБЩЕСТВО.

Сердитова Н.Е. ПРИНЦИП МАКСИМУМА ПРОИЗВОДСТВА ЭНТРОПИИ И “ОЗЕЛЕНЕНИЕ” СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ.

Рассмотрены возможности оценки антропогенного производства энтропии для корректировки системы национальных счетов с целью учета стресса, возлагаемого экономической деятельностью на экологическую систему. Предложены модели учета производства энтропии, основанные на анализе характеристик производства и потребления и интегральной оценке антропогенных выбросов углекислого газа.

СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ. ЭНТРОПИЯ. ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА. ПРИРОДНЫЙ КАПИТАЛ.

Бакланов А.О. АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН.

В статье показаны место и роль развивающихся стран в технологическом развитии мировой экономики. Определено место России среди развивающихся стран.

РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ. ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ДОСТИЖЕНИЯ. ПОКАЗАТЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ.

Тетерин М.А. ДЕЛОВАЯ КУЛЬТУРА ФИНЛЯНДИИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ.

В статье рассматривается содержание и структура деловой культуры государства, являющейся одним из важных факторов его конкурентоспособности. Анализ составляющих деловой культуры, проведенный на примере Финляндии, позволяет оценить её влияние на уровень конкурентоспособности государства на мировой арене.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА. МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ. ДЕЛОВАЯ КУЛЬТУРА.

Олейникова Ю.А. К ВОПРОСУ О ФОРМАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ВЫБОРА ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА.

В статье проанализирован зарубежный опыт формирования системы приоритетов и подприоритетов развития экономики региона и предложены возможные пути его адаптации в российских условиях.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА. ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ. СИСТЕМА ПРИОРИТЕТОВ. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ. ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ.

Петросян О.Ш., Шлафман А.И. АНАЛИЗ ПОХОДОВ ДЛЯ КЛАССИФИКАЦИИ РЕГИОНОВ ПО СТЕПЕНИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ.

В статье представлены результаты анализа подходов для классификации регионов по степени их предпринимательской привлекательности.

РЕГИОН. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. КЛАССИФИКАЦИЯ. ПОДХОДЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ.

Бондарь С.Г., Ямалтдинова Л.Ф. ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ РАНЖИРОВАНИЕ КАК СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ.

Исследованы эколого-экономические показатели деятельности железной дороги. Рассмотрены и применены на практике методы оценки регионов по набору показателей, характеризующих экологическую ситуацию.

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИТЕРИИ. ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ РАНЖИРОВАНИЕ. СФЕРА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ. АНТРОПОГЕННАЯ НАГРУЗКА. ПЛАНИРОВАНИЕ.

Карпович О.Г., Шлафман А.И. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННО-ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА.

В статье изложены особенности формирования промышленно-транспортного комплекса и представлены основные направления развития комплексов региона.

ПРОМЫШЛЕННО-ТРАНСПОРТНЫЙ КОМПЛЕКС. ЭКОНОМИКА РЕГИОНА. ПРОМЫШЛЕННЫЕ КЛАСТЕРЫ.

Калашникова И.В., Каменева В.В. РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ.

В статье рассмотрены ключевые проблемы индустрии гостеприимства в удаленных от Центра регионах: высокий уровень цен, ненадлежащее качество гостиничного сервиса, дефицит квалифицированных кадров, отсутствие производителей, выпускающих оборудование и материалы для гостиничной отрасли.

ГОСТИНИЧНЫЙ БИЗНЕС. СИСТЕМА КЛАССИФИКАЦИИ ГОСТИНИЦ. ТУРИСТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ. КАЧЕСТВО УСЛУГ. ПОДГОТОВКА КАДРОВ.

Гусарова В.Н. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ РЕГИОНАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ.

Рассмотрены подходы к определению сущности термина “налоговая политика”, определены особенности региональной налоговой политики. Проведен анализ инструментов региональной налоговой политики. Предложены методические подходы к формированию региональной налоговой политики для субъектов малого предпринимательства.

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА. РЕГИОН. ИНСТРУМЕНТЫ. НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО.

Маммаев Р. А., Шлафман А. И. ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ КОМПЛЕКСАМИ.

В статье проведен анализ понятий и сущности территориально- производственных комплексов, представлена их классификация. Рассмотрена эволюция подходов к управлению территориально- производственными комплексами.

ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КОМПЛЕКСЫ. УПРАВЛЕНИЕ. ОТРАСЛЬ. РЕГИОН.

Золотов В. А. СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В РОССИИ.

На основе анализа сущности и особенностей создания и функционирования особых экономических зон сформулированы проблемы развития данных зон в России. Предложены направления решения рассмотренных проблем.

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ. ПРИНЦИПЫ. ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ. ВИДЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН.

Крюкова Е. В. ФОРМИРОВАНИЕ ОСОБЫХ ПОРТОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ АСТРАХАНСКОГО РЕГИОНА.

Рассмотрены проблемы теоретического представления создания портовых особых экономических зон в Астраханском регионе.

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ. ПОРТОВЫЕ ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ. ПРЕФЕРЕНЦИИ. КОЭФФИЦИЕНТ ПРЕФЕРЕНЦИЙ. ЧАСТНО - ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО.

Власова Л. В. ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ КОНТЕЙНЕРНОГО ТЕРМИНАЛА КАК ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА.

Показано, что для увеличения контейнерных перевозок следует оптимизировать техническое оснащение и размещение контейнерных терминалов и логистических центров. Стратегия развития комплекса позволит использовать её в качестве комплексной системы, учитывающей все звенья логистической цепи по доставке грузов.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ. КОНТЕЙНЕРЫ. ОПТИМИЗАЦИЯ. ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ.

Маммаев Р. А., Шлафман А. И. СТРУКТУРА И ФАКТОРЫ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНА.

В статье проведен анализ понятий и сущности ресурсного потенциала региона, представлена классификация видов потенциалов. Представлены элементы ресурсного потенциала промышленности региона. Рассмотрены факторы, определяющие эффективность использования ресурсного потенциала промышленности региона.

ПОТЕНЦИАЛ. РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ. ПРОМЫШЛЕННОСТЬ. УПРАВЛЕНИЕ. ОТРАСЛЬ. РЕГИОН.

Назметдинов И. Р. ВЛИЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА РЫНОК ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ.

Показано, что сложившаяся демографическая ситуация в стране вынуждает государство искать новые и более совершенные подходы и методы формирования пенсионного фонда России, а население вынуждает более активно принимать участие в формировании накопительной части пенсии.

Пенсионная реформа направлена на изменение существующей распределительной системы начисления пенсий, дополняя ее накопительной частью и персонифицированным учетом страховых обязательств государства перед каждым гражданином.

ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА. ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ЖИЗНИ. ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕНСИОНЕРОВ. ПЕНСИОННЫЕ НАКОПЛЕНИЯ.

Ходаковская А. Э. МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ПРОЕКТОВ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ.

В статье автором предложена методика комплексной экономической оценки проектов по использованию лесных ресурсов: концепция, схема проведения, система критериев и показателей.

МЕТОДИКА. КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА. ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТОИМОСТЬ. ЛЕСНЫЕ РЕСУРСЫ. ПРОЕКТ, СИСТЕМА ОЦЕНКИ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

Сайченко О. А. ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ.

Показано значение социальной политики разного уровня для эффективного экономического развития России, а также зависимость уровня реализации социальной политики от финансовых ресурсов субъектов Федерации, муниципалитетов, предприятий.

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА. ЭФФЕКТИВНОСТЬ. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ.

Устинова Л. Н. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ МЕДИЦИНЫ.

Рассмотрены проблемы в управлении здравоохранением страны и медицинской промышленности. Предложена стратегия развития с направленностью на инновации, внедрение высокоэффективных технологий.

УПРАВЛЕНИЕ. ИННОВАЦИОННАЯ МЕДИЦИНА. СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ.

Баженова В. В., Попов А. Л. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНАЯ СИЛА ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.

Сущность инвестиционного потенциала рассматривается с позиций выяснения скрытых возможностей развития “несущей способности” муниципальной территории. Концептуально, на базе производственной функции, моделируется производительная сила использования инвестиционного потенциала.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ. МУНИЦИПАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНАЯ СИЛА.

Попова Н. С. МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

В статье рассмотрена методика анализа экономической устойчивости промышленного предприятия. Основное внимание уделено существующим подходам к трактовке понятия “экономическая устойчивость”, условиям формированию и анализу экономической устойчивости. Предложено определение категории “экономическая устойчивость”, выявлены подходы к трактовке понятия экономической устойчивости. Предложена методика комплексного анализа экономической устойчивости промышленного предприятия.

РАЗВИТИЕ. УСТОЙЧИВОСТЬ. ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ. АНАЛИЗ. МОДЕЛИРОВАНИЕ. МЕТОД МОНТЕ-КАРЛО.

Соселия В. В. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ И РИСКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

Рассмотрены проблемы финансирования и существующие риски инновационных промышленных предприятий. Предложены решения возникающих проблем с использованием нового метода модели сегментации промышленных предприятий.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ. МОДЕЛИ. СУЩЕСТВУЮЩИЕ РИСКИ.

Блок М. В., Хватова Т. Ю. КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ ПРОЦЕССА ОБМЕНА ЗНАНИЯМИ НА ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ.

В статье исследуется процесс обмена знаниями на примере зарубежной производственной компании, условно названной “Gateway”. Исследование основано на результатах опроса сотрудников, в процессе которого оценивалась теснота интерактивных взаимосвязей, степень доверия и взаимопонимания между финансовыми отделами данной организации. Для анализа данных применялся количественный подход.

ОБМЕН ЗНАНИЯМИ. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ. КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ.

Макаров Д. А. АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ДИВЕРСИФИКАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.

В статье рассмотрено диверсификационное направление развития корпоративных структур. Охарактеризованы основные направления диверсификации предприятий. Проведен анализ экономических предпосылок диверсификации на предприятиях.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ. РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ. СТОИМОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ. СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ. ИНТЕГРАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС.

Калашников В. П. ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.

Для достижения устойчивого развития и повышение конкурентоспособности предприятия необходимо совершенствование механизма управления состоянием окружающей среды. Показано, что процесс развития



экологического менеджмента на промышленном предприятии неизбежно касается рассмотрения вопроса о его эффективности, что предполагает обращение к критериям его оценки, соответствующим методикам.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ. ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ. ПРЕДПРИЯТИЯ.

Хасай Н. Ю. ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА МИКРОЗОНИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

Рассматриваются вопросы эколого-экономической оценки микрозонирования земельных угодий на основе конструирования эффективных и экологически устойчивых агроландшафтов.

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА. МИКРОЗОНИРОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ УГОДИЙ. КОНСТРУИРОВАНИЕ АГРОЛАНДШАФТОВ.

Жеребов Е. Д. ПРИНЦИПЫ И ПОКАЗАТЕЛИ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

В статье выделены основные участники процесса формирования программ развития промышленного предприятия при стратегическом планировании. Представлены принципы и обоснованы показатели для формирования данных программ.

ПРИНЦИПЫ. ПОКАЗАТЕЛИ. ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ.

Тогоев А. М. К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОРЫВА РОССИИ.

Рассмотрены проблемы инновационного развития экономики страны. Предложены направления выбора стратегий инновационного развития, анализ путей, методов и технология выбора ресурсов и стратегий инновационного прорыва.

УПРАВЛЕНИЕ. ПОТЕНЦИАЛ. РЕСУРСЫ. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЫБОР.

Молодых В. А. ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ОТРАСЛЕВЫХ КОМПЛЕКСОВ.

Рассмотрены механизмы повышения инвестиционной привлекательности территориально-отраслевых комплексов на основе комплексного распределения бюджетных средств, направляемых на софинансирование социально-значимых инвестиционных проектов.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ. БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ. ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ОТРАСЛЕВОЙ КОМПЛЕКС.

Новиков А. О., Бабкин А. В. АНАЛИЗ ПОДХОДОВ И МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.

В статье определена сущность и структура инновационного потенциала предприятия. Анализируются подходы и методы оценки инновационного потенциала предприятия.

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ. ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА. ПРЕДПРИЯТИЕ.

Пономаренко С. А. ИНДИКАТОРЫ И ЭЛАСТИЧНОСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНАХ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА.

Исследуется система индикаторов инновационной деятельности регионов, включающая институциональное обеспечение, трудовые и материальные ресурсы, инновационные итоги и эффективность использования имеющихся воспроизводственных возможностей. Предлагается методика индикативного анализа и оценки инновационной деятельности.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. СИСТЕМА ИНДИКАТОРОВ. РЕГИОН.

Амирханова Л. Р., Исхаков И. Н. МЕТОДИКА ОПТИМАЛЬНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ МЕЖДУ УРОВНЯМИ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.

Рассмотрена проблема распределения налоговых доходов между уровнями бюджетной системы РФ. Предложена методика оптимального распределения налоговых доходов между уровнями бюджетной системы РФ по критериям: равномерность размещения налоговой базы; территориальная мобильность налоговой базы; наличие связи с благосостоянием населения, проживающего на данной территории; зависимость налоговой базы от экономических усилий региональных органов власти.

БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА. МЕТОДИКА. НАЛОГОВАЯ БАЗА. КРИТЕРИЙ. НАЛОГОВЫЙ ДОХОД.

Воронцов Б. В. ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА ФИНАНСИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ.

Тенденция вывода инвесторами средств из рискованных активов затронула финансовый рынок. В результате глобальных проблем с ликвидностью значительно возросла стоимость заимствований для российских кредитных организаций. Автор статьи рассматривает влияние кризиса на функционирование банковской системы.

БАНКИ. ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА. ЛИКВИДНОСТЬ. РИСКОВАННЫЕ АКТИВЫ.



Вещунова Н.Л., Кочинев Ю.Ю. ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ОТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ.

В статье рассмотрен порядок и даны рекомендации по формированию финансового результата организации в финансовой отчетности при различных его сочетаниях в бухгалтерском и налоговом учете. Получены выражения для чистой прибыли организации, использование которых позволяет формировать финансовую отчетность в соответствии с требованиями ПБУ.

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ. НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ.

Савруков А.Н. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ.

Предложен комплекс мероприятий по развитию государственной поддержки ипотечного кредитования в РФ, которые будут способствовать развитию инфраструктуры ипотечного рынка, увеличению объемов выдачи кредитов и снижению остроты жилищной проблемы населения РФ.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ. РАЗВИТИЕ.

Кваша Н. В. АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОГО КАПИТАЛА.

Проанализированы особенности и проблемы управления корпоративными предприятиями в России. Охарактеризован неоклассический подход к формированию корпоративного капитала. Проанализировано влияние структуры корпоративного капитала на эффективность деятельности предприятия с позиций институциональной теории.

КОРПОРАТИВНЫЙ КАПИТАЛ. НЕОКЛАССИЧЕСКИЙ ПОДХОД. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ. СТОИМОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Медников М.Д., Кушелев С.А. АНАЛИЗ МЕТОДОВ ИЗМЕРЕНИЯ И КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА.

Исходя из систематизации и обобщений исследований по интеллектуальному капиталу, проведен анализ понятийной сущности интеллектуального капитала, разобрана классификация его основных элементов и методов. Проанализирован комплексный подход к оценке интеллектуального капитала, а так же рассмотрен пример расчета стабильности интеллектуальных кадров компании.

МЕТОДЫ ИЗМЕРЕНИЯ. КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ.

Юмаев Е.А. ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССА УКРУПНЕНИЯ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ЕДИНИЦ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ.

Отмечено влияние системы административно-территориального деления на экономическое развитие различных территорий России. Выделены недостатки существующих тенденций изменения административно-территориального устройства. Предложено в качестве основного элемента укрупнения системы административно-территориального деления считать муниципальные образования – муниципальные районы.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ. АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ДЕЛЕНИЕ. МУНИЦИПАЛЬНЫЙ РАЙОН.

Скачкова А.П., Скачкова С.А. ОСНОВНЫЕ ИНДИКАТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА.

Региональный потребительский рынок является одной из главных составляющих современной рыночной экономики. Представлены основные индикаторы экономической безопасности продовольственного рынка. Данный рынок должен учитывать экологический фактор, как отражение меняющегося менталитета потребителя в рыночных условиях.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ. ИНДИКАТОРЫ. ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ РЫНОК.

Петросян О.Ш., Ющенко А.Л. ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА.

В статье представлена последовательность разработки стратегии экономической безопасности предпринимательской сферы региона и отмечены ее особенности.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. РЕГИОН. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ.

Трысячный В.И., Польшаков А.Ю., Жевора Ю.И. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.

Рассматривается методика анализа инвестиционных процессов в контексте обеспечения экономической безопасности, позволяющая получить комплексную оценку уровня саморегуляции территориальной социально-экономической системы.

ИНВЕСТИЦИИ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ. МОДЕЛИРОВАНИЕ. ТЕРРИТОРИЯ.

Юмаев Е. А. ТРЕБОВАНИЯ К МЕТОДИКЕ МОНИТОРИНГА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТЕРРИТОРИИ.

Выделены основные недостатки имеющихся методик мониторинга уровня экономической безопасности территории. Отмечена необходимость концептуального переосмысления подходов к анализу статистической информации. Предложена принципиально новая универсальная методика определения уровня экономической безопасности территории.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ. АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ЕДИНИЦА. МЕТОДИКА. МОНИТОРИНГ.

Ильина Л. А. КОНЦЕПЦИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В КОРПОРАТИВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ.

Показано, что важным элементом стратегии внутреннего роста и профессионального развития являются программы корпоративного обучения, призванные повысить образовательный уровень сотрудников и усилить их личную мотивацию. В статье представлена концепция оценки эффективности инвестиций в корпоративное образование.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ. ИНВЕСТИЦИИ. КОНЦЕПЦИЯ ОЦЕНКИ. КОРПОРАТИВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ.

Орлова А. Ю. ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ТЕОРИИ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ УСЛУГ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.

Рассмотрены вопросы теории конкуренции на рынке образования и выделены его особенности. Представлены возможные модели поведения ВУЗа, которые включают безусловное выполнение его миссии как учреждения профессионального образования.

СЕГМЕНТАРНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ. РЫНОК ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ. ПРИБЫЛЬ. ЗАТРАТЫ.

Рудская Н. В. ИЛЬИН И. А. О ПЕРВИЧНОМ ЛОНЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ.

В статье представлен анализ культурологических идей одного из представителей культуры русского зарубежья первой половины XX века, великого русского мыслителя – Ивана Александровича Ильина. В статье приведены взгляды И. А. Ильина по поводу одной из самых “болезненных” проблем современности – утраты духовного авторитета семьи. Раскрываются идеи мыслителя, которые дают нам духовное зрение и просветленную чувственность, способные избавить человека от одного из самых губительных недугов современности – невменяемости, неузнаваемости собственной национальной культуры и себя в ней.

АКСИОЛОГИЯ. ДУХОВНОСТЬ. КУЛЬТУРОЛОГИЯ. ОЧЕВИДНОСТЬ. СОЗЕРЦАНИЕ. ФЕНОМЕНОЛОГИЯ.

Скиданов В. А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ НА ОСНОВЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУЩНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ СТАНДАРТОВ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ.

Рассмотрена проблема совершенствования управления системой качества подготовки специалистов с позиций моделирования учебно-воспитательного процесса в рамках контекстного и компетентностного подходов на основе определения критериев и требований, вытекающих из современных международных и национальных стандартов качества образования.

МОДЕЛИРОВАНИЕ. СТАНДАРТ КАЧЕСТВА. КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД. ОБРАЗОВАНИЕ.

Донгак Ч. Г. КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.

В статье рассматривается понятие кадровой политики и ее особенности в условиях кризиса. Даны основные принципы и направления антикризисной кадровой политики.

КАДРЫ. КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ. КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА. СТРОИТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ. АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ. СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ ЭКОНОМИКА.



ANNOTATION.  
KEYWORDS

Logvinenko S. M. ECONOMIC GLOBALIZATION: THE CHALLENGES FOR THE RUSSIA.

The processes of economic globalization, influence of their intensification of international cooperation on the place of Russia in the global economic system are considered. Procedures and a technique of a quantitative estimation of potential of the enterprise for practical application in sphere of business are offered.

GLOBALIZATION OF ECONOMY. INTERNATIONAL DIVISION OF LABOR (IDL). INTERNATIONAL INTEGRATION. INNOVATION SECTOR.

Dotsenko A. E., Kirova K. S., Toropcev E. L. RANKING OF THE BRANCHES OF NATIONAL ECONOMY ACCORDING TO THE DEGREE OF THEIR INFLUENCE ON THE STEADY-STATE STABILITY AND THE ECONOMIC CYCLES .

The procedure of the ranking of the branches of national economy according to the degree of their influence on the statistical regularity and economic cycles is represented. The obtained ranking is considered as the approximate, qualitative solution of the problem of the identification of branches, which releases the groups relatively of the strongly or weakly influencing damping cycles.

RANKING OF BRANCHES. STABILITY. ECONOMIC CYCLES. THE LIST OF RANKS. THE INTERBRANCH BALANCE.

Mahosheva S. A. SPHERE OF SERVICES AND ITS ROLE IN ECONOMIC DYNAMICS OF THE NATIONAL ECONOMY.

The role and place of sphere of services in economic dynamics of a national economy in the conditions of globalization of the markets are considered. Tendencies of development of the Russian market of services in a sphere of transport, tourism, advertising, building, telecommunication and some other types of service.

SPHERE OF SERVICES. THE INFORMATION ECONOMY. THE MARKET FOR SERVICES. THE SERVICE ECONOMY.

Zavolokin V. A., Zavolokin G. A. TO THE QUESTION ON THE ESTIMATION AND RELIABILITY OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS.

The problem of reliability of social and economic systems including reliability of the person as key factor is considered. The basic directions of increase of reliability of social and economic systems are offered.

RELIABILITY. SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEM. ELEMENT. MANAGEMENT.

Botasheva F. B. "FACTOR OF REPLACEMENT" AS THE MEASURE OF THE COMPETITION IN ECONOMY.

It is offered to enter new concept of "factor of a competition" Cyclic "circular" designs in time series of "factors of replacement" are found out and allocated with methods of the phase analysis. Analytical models enrich the economic analysis with use of derivatives of process.

COMPETITION. MARKET. DERIVATIVES OF PROCESS. SPLINES. PHASE ANALYSIS. CYCLES.

Yakubov B. S., Bakhranov U. M. THE STRUCTURAL ANALYSIS OF MASS POLITICAL CONSCIOUSNESS.

Connection of development of economy in view of mass political consciousness in a society are considered. The concept subdividing consciousness on a mass and individual consciousness is considered and the individual consciousness corresponds with concept of the person. MASS CONSCIOUSNESS. POLITICAL CONSCIOUSNESS. PERSON. CIVIC STAND. STABLE DEVELOPMENT. SOCIETY.

Serditova N. E. MAXIMUM ENTROPY PRODUCTION PRINCIPLE AND «GREENING» THE SYSTEM OF NATIONAL ACCOUNTS.

Possibilities for anthropogenic entropy production inventory as a measure for correcting the system of national accounts to take into account the stress imposed on ecological system by economic activity are considered. Two approaches are proposed. The first one takes into account production characteristics, the second one is based on anthropogenic carbon dioxide emissions inventory.

SYSTEM OF NATIONAL ACCOUNTS. ENTROPY. EKOLOGO-ECONOMIC SYSTEM. THE NATURAL CAPITAL.

Baklanov A.O. THE ANALYSIS OF IS INNOVATIVE-TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF DEVELOPING COUNTRIES.

In the article, the place and the role of developing countries in technological development of the international economy are shown. The place of Russia among developing countries is defined.

DEVELOPING COUNTRIES. TECHNOLOGICAL ACHIEVEMENTS. INDICATORS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT.

Teterin M.A. BUSINESS CULTURE OF FINLAND AS THE FACTOR OF COMPETITIVENESS.

In clause the maintenance and structure of business culture of the state, being is considered by one of the important factors of its competitiveness. The analysis of components of the business culture, lead on an example of Finland, allows to estimate its influence on a level of competitiveness of the state on a world scene.

COMPETITIVENESS. NATIONAL ECONOMY. THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS. BUSINESS CULTURE.

Olejnikova J.A. TO THE QUESTION ON ALGORITHMIZATION OF PROCESS OF SELECTION OF PRIORITY DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF ECONOMY OF REGION.

The paper is dedicated to analysis of world-wide achievements in formation of the system of priorities and sub priorities of regional economics development. The probable ways of adaptation of this achievements to conditions of Russia are described.

REGIONAL ECONOMY. DEVELOPMENT PRIORITIES. SYSTEM OF PRIORITIES. REGIONAL PROGRAMS. DECISION-MAKING.

Petrosyan O. Sh, Shlafman A.I. THE ANALYSIS OF CAMPAIGNS FOR CLASSIFICATION OF REGIONS BY DEGREE OF ENTERPRISE APPEAL.

In article results of the analysis of approaches for classification of regions by degree of their enterprise appeal are presented.

REGION. ENTERPRISE ACTIVITY. CLASSIFICATION. APPROACHES FOR THE ESTIMATION.

Bondar S.G., Yamaltdinova L.F. TERRITORIAL RANGING AS MECHANISM UPRAVLEIJA PERFECTION IN WILDLIFE MANAGEMENT SPHERE.

Ekologo-economic indicators of activity of the railway are investigated. Methods of an estimation of regions on a set of the indicators characterising an ecological situation are considered and put into practice.

EKOLOGO-ECONOMIC CRITERIA. TERRITORIAL RANGING. WILDLIFE MANAGEMENT SPHERE. ANTHROPOGENOUS LOADING. PLANNING.

Karpovich O.G., Shlafman A.I. THE BASIC DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIALLY-TRANSPORT COMPLEX OF REGION.

In clause the basic directions of development of an industrially-transport complex of region are considered and their characteristic is presented.

REGION. KLASER. THE TERRITORIAL AND PRODUCTION COMPLEX. BRANCH OF ECONOMY. ECONOMY OF REGION.

Kalashnikova I.V., Kameneva V.V. REGIONAL ASPECTS OF DEVELOPMENT OF HOTEL BUSINESS ON THE EXAMPLE OF Khabarovsk Territory.

Russia's future WTO membership that is planned surely will affect tourism industry competition in the regions of the country. This article covers the most common problems of recreational and resort industries in the regions that are commonly distant from the centers of the cities. The problems are high prices, low quality service, skilled staff deficit, insufficient amount of special equipment and material for tourism industry due to the lack of production.

HOTEL BUSINESS. HOTEL QUALIFICATION SYSTEM. TOURISM. SERVICE QUALITY. PERSONNEL TRAINING.

Gusarova V.N. METHODS OF APPROACH FOR REGIONAL TAX POLICY DEVELOPMENT.

Different determinations of "tax policy" are considered, special features of regional tax policy are showed. Analyze of regional tax policy instruments are made. Methods of approach for regional tax policy development are offered.

TAX POLICY. REGION. TOOLS. TAX BURDEN. SMALL ENTERPRISES.

Mammaev R.A., Shlafman A.I. EVOLUTION OF APPROACHES TO MANAGEMENT TERRITORIALLY-INDUSTRIAL COMPLEXES.

In clause the analysis of concepts and essence территориально-industrial complexes is lead, their classification is presented. Evolution of approaches to management территориально-is considered by industrial complexes.

TERRITORIAL AND PRODUCTION COMPLEXES. MANAGEMENT. BRANCH. REGION.

Zolotov V.A. NATURE AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF SPECIAL ECONOMIC ZONES IN RUSSIA.

Based on an analysis of the nature and characteristics of the establishment and functioning of special economic zones set out the problems of development of data zones in Russia. Propose directions for tackling the problems.

SPECIAL ECONOMIC ZONES. PRINCIPLES. FACTORS OF DEVELOPMENT. TYPES OF ECONOMIC ZONES.

Kryukova E. V. FORMATION OF SPECIAL PORT ECONOMIC ZONES IN THE TRANSPORT INFRASTRUCTURE OF THE ASTRAKHAN REGION.

The author discusses the major theoretical problems connected with the formation of special economic port areas in astrakhan region.

SPECIAL ECONOMIC AREAS. SPECIAL ECONOMIC PORT AREAS. PREFERENCES. COEFFICIENT OF PREFERENCES. PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP.

Vlasova L.V. APPROACHES TO THE ORGANIZATION WORK OF THE CONTAINER TERMINAL AS TRANSPORT AND LOGISTICAL COMPLEX.

It is necessary to optimize the technical equipment and placing container transportations and the logistical centers for increase of container transportations. Strategy of development of new System will be allowed to use it as the complex System considering all links of a logistical chain on delivery of cargo, with inclusion of auto delivery to the railway, work in port and transportation by the sea.

INTERACTION. CONTAINER'S. OPTIMIZATION. TRANSPORTATION AND LOGISTICS SYSTEMS.

Mammaev R.A., Shlafman A.I. STRUCTURE AND FACTORS OF RESOURCE POTENTIAL OF THE INDUSTRY OF REGION.

In clause the analysis of concepts and essence of resource potential of region is lead, classification of kinds of potentials is presented. Elements of resource potential of the industry of region are presented. The factors defining efficiency of use of resource potential of the industry of region are considered.

POTENTIAL. RESOURCE POTENTIAL. THE INDUSTRY. MANAGEMENT. BRANCH. REGION.

Nazmetdinov I.R. INFLUENCE OF A DEMOGRAPHIC SITUATION ON THE MARKET OF PENSION ACCUMULATION.

The developed demographic situation in the country compels the state to search for new both more perfect approaches and methods of formation of a pension fund of Russia, and the population compels to take part more actively in formation of a memory part of pension. Pension reform is directed on change of existing distributive system of charge of pensions, supplementing with its memory part and the personified account of insurance obligations of the state before each citizen.

PENSION REFORM. LIFE EXPECTANCY. QUANTITY OF PENSIONER. PENSION CAPITAL.

Hodakovskaya A. E. THE TECHNIQUE OF THE COMPLEX ECONOMIC ESTIMATION OF PROJECTS ON USE OF WOOD RESOURCES.

In the article has been suggested the method system of integrated economic assessment of forestry exploitation projects.

TECHNIQUE. THE COMPLEX ESTIMATION. THE GENERAL ECONOMIC COST. WOOD RESOURCES. THE PROJECT, ESTIMATION SYSTEM. ECONOMIC EFFICIENCY.

Saychenko O. A. INFLUENCE OF SOCIAL POLICY ON EFFICIENCY OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA.

The importance of social policies of different levels for effective economic development of Russia as well as realization level of social policy dependence from financial resources of Federal subjects, municipalities and enterprises are shown.

SOCIAL POLICY. EFFICIENCY. ECONOMIC DEVELOPMENT.



Ustinova L.N. WORKING OUT OF STRATEGY OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE MEDICINE.

Problems in management of public health services of the country and the medical industry are considered. Strategy of development with an orientation on innovations, introduction of highly effective technologies is offered.

MANAGEMENT. INNOVATIVE MEDICINE. DEVELOPMENT STRATEGY.

Bazhenova V.V., Popov A.L. INVESTMENT POTENTIAL OF MUNICIPAL FORMATION AND USE ITS PRODUCTION FORCE.

The essence of investment potential considered as exploring of 'carrying ability' municipal territory development. On a basis of production function, modeling production force of investment potential use.

INVESTMENT POTENTIAL. MUNICIPAL UNION. PRODUCTIVE FORCE.

Popova N.S. COMPLEX ANALYSIS METHOD OF PRODUCTIVE ENTERPRISE ECONOMIC SUSTAINABILITY.

Methods and models of economic sustainability analysis of productive enterprise were presented in the article. The main focus of the article is on existing approaches in determining economic sustainability as well as on research of models and methods of economic sustainability analysis. New terminology of Economic Sustainability was developed. Ways of defining economic sustainability were classified. Complex Methodology to analyse productive enterprise economic sustainability were given in the article.

DEVELOPMENT. SUSTAINABILITY. PRODUCTIVE ENTERPRISE. ANALYSIS. MODELLING. MONTE-CARLO METHOD.

Soseliya V.V. FINANCING AND PROSPECTIVE ROAMING INNOVATIONAL INDUSTRIAL THE ENTERPRISE.

Problems of financing and existing roamings innovational industrial the enterprise are considered. Decisions of arising problems with use of a new method of model of segmentation industrial the enterprise are offered.

THE ENTERPRISE. INNOVATIONAL INDUSTRIAL THE ENTERPRISES. MODELS. EXISTING RISKS.

Block M.V., Hvatova T.U. THE QUANTITATIVE ANALYSIS OF PROCESS OF THE EXCHANGE OF KNOWLEDGE AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE.

This article represents a case study of intra-organizational knowledge sharing. The study is based on a questionnaire that evaluates the financial departments' interactions ties in an international industry firm according to the employees' opinions. Statistical quantitative analysis has been used as research technique in order to draw conclusions about the collected data.

EXCHANGE OF KNOWLEDGE. THE INDUSTRIAL COMPANY. THE QUANTITATIVE ANALYSIS.

Makarov D.A. ANALYSIS OF FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE IN A DIVERSIFICATION DIRECTION.

In the article the diversification direction of development of corporate structures is considered. The basic directions of a diversification of the enterprises are characterised. The economic preconditions of a diversification at the enterprises are analysed.

DIVERSIFICATION. ENTERPRISE DEVELOPMENT. VALUE OF ENTERPRISE. GROWTH. SINERGETICHESKY EFFECT. MULTI-DIVISIONAL STRUCTURE. INTEGRATION PROCESS.

Kalaschnikov V. P. THE ESTIMATE OF DEVELOPMENT LEVEL OF ECOLOGICAL MANAGEMENT AT THE RUSSIAN ENTERPRISES.

For achievement of steady development and the increase of competitiveness of firm is necessary perfecting a control mechanism by a state of the environment. Apparently, that the process of development of ecological management on industrial firm is foregone concerns consideration of a problem about its efficiency, that guesses the reference to yardsticks of its estimation conforming techniques.

ECOLOGICAL MANAGEMENT. THE ESTIMATION OF THE LEVEL OF DEVELOPMENT. THE ENTERPRISES.

Hasay N. Y. EKOLOGO-ECONOMIC ESTIMATION MICROZONING OF AGRICULTURAL ENTERPRISES TERRITORY.

This article touches such problems ekologo-economic estimation as microzoning of arable lands on the base of construction of effective and ecological resistant agrolandscapes.

EKOLOGO-ECONOMIC ESTIMATION. MICROZONING OF ARABLE LANDS. CONSTRUCTION OF AGROLANDSCAPES.

Zherebov E.D. PRINCIPLES AND PARAMETERS FOR FORMATION OF PROGRAMS OF DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE.

In clause the basic participants of process of formation of programs of development of the industrial enterprise are allocated at strategic planning. Principles are presented and parameters for formation of the given programs are proved.

PRINCIPLES. PARAMETERS. PROGRAMS OF DEVELOPMENT. STRATEGIC PLANNING.

Togoev A.M. TO THE QUESTION ON FORMATION OF STRATEGY OF INNOVATIVE BREAK OF RUSSIA.

Problems of innovative development of a national economy are considered. Directions of a choice of strategy of innovative development, the analysis of ways, methods and technology of a choice of resources and strategy of innovative break are offered.

MANAGEMENT. POTENTIAL. RESOURCES. THE STRATEGIC CHOICE.

Molodyh V.A. PROSPECTS OF INCREASE OF INVESTMENT APPEAL OF TERRITORIAL - BRANCH COMPLEXES.

Mechanisms of increase of investment appeal of territorial - branch complexes are considered on the basis of complex distribution of the budgetary funds directed on finance of social - significant investment projects.

INVESTMENT APPEAL. BUDGETARY FINANCING. TERRITORIAL - BRANCH COMPLEX.

Novikov A.O., Babkin A.B. THE ANALYSIS OF APPROACHES AND METHODS OF THE ESTIMATION OF INNOVATIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE.

In the article is advanced the essence and structure of innovative potential of the enterprise. Approaches and methods of valuation of innovative potential of the enterprise are analyzed.

THE ANALYSIS OF APPROACHES. THE ESTIMATION OF INNOVATIVE POTENTIAL. THE ENTERPRISE.

Ponamarenko S.A. INDICATOR AND ELASTICITY OF INNOVATIVE ACTIVITY IN REGIONS OF NORTHWEST FEDERAL DISTRICT.

The system of indicators of innovative activity of the regions, including institutionally maintenance, labour and material resources, innovative results and efficiency of use available reproduction opportunities is investigated. It is offered technique indicationally the analysis and an estimation of innovative activity is realized.

INNOVATIVE ACTIVITY. SYSTEM OF INDICATORS. REGION.

Amirhanova L.R., Iskhakov I.N. METHOD OF OPTIMAL ASSIGNMENT OF TAX YIELD BETWEEN BUDGETARY SYSTEM LEVELS ECONOMY OF RUSSIA

The problem of distribution of the tax yield between budgetary system levels of Russian Federation is considered. The method of optimal assignment of tax yield between budgetary system levels of Russian Federation is offered. The method uses the next criteria: uniformity of the tax base; territorial mobility of the tax base; connection with wellbeing of population; dependence of the tax base on economic efforts of the regional authority.

BUDGETARY SYSTEM. METHOD. TAX BASE. CRITERIA. TAX YIELD.

Voronzov B.V. INFLUENCE OF CRISIS ON FINANCING OF BANK SYSTEM.

The tendency of a conclusion investors of means from risky actives has mentioned the financial market. As a result of global problems with liquidity cost of loans for the Russian credit organizations has considerably increased. The author of clause considers influence of crisis on functioning of bank system.

BANKS. FINANCIAL CRISIS. BANK SYSTEM. LIQUIDITY. RISKY ACTIVES.

Veshchunova N.L., Kochinev U.U. FORMATION OF FINANCIAL RESULT FROM ORGANIZATION ACTIVITY IN THE ACCOUNTING REPORTING.

The article describes and gives recommendations about the procedure of forming financial result of an organisation in financial accounts in the context of its different combinations in accounting and taxation.

The formulas for the net profit of an organisation given in the article help to form financial accounting with the requirements PBU.

FORMING FINANCIAL RESULT. ACCOUNTING AND TAXATION. NET PROFIT.

Savrukov A.N. THE PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT AND IMPROVEMENT OF THE GOVERNMENTAL SUPPORT OF THE MORTGAG CREDITING IN THE RUSSIAN FEDERATION.

A number of actions for developing the governmental support of the mortgage crediting in the Russian Federation are offered. They contribute to the development of the infrastructure of the mortgage market, the increase of the volume of credit lending and the reduce of acuteness of the housing problems of the population in the Russian Federation.

THE STATE SUPPORT. HYPOTHECARY CREDITING. DEVELOPMENT.

Kvasha N. V. THE ANALYSIS OF PROBLEMS OF FORMATION OF THE CORPORATE CAPITAL.

The features and problems of management of the corporate enterprises in Russia are analyzed. The article considers the approach of new classical economics to forming the corporate capital. The influence of a structure of the corporate capital to efficiency of activity of the enterprise from positions of institutional economics is analyzed.

CORPORATE CAPITAL. NEOCLASSICAL APPROACH. INSTITUTIONAL APPROACH. TRANSACTION COST. VALUE OF ENTERPRISE.

Mednikov M.D., Kushlev S.A. THE ANALYSIS OF METHODS OF MEASUREMENT AND COMPLEX ESTIMATION OF THE INTELLECTUAL CAPITAL.

Proceeding from ordering and generalisations of researches under the intellectual capital, the analysis of conceptual essence of the intellectual capital is carried out, classification of its basic elements and methods is disassembled. Package approach to an estimation of the intellectual capital and as the example of account of stability of intellectual shots of the company is considered is analysed.

MEASUREMENT METHODS. THE COMPLEX ESTIMATION. THE INTELLECTUAL CAPITAL.

Umaev E. A. INFLUENCE OF PROCESS OF EXTENSION ADMINISTRATIVE AND TERRITORIAL UNITS ON RUSSIAN ECONOMIC SAFETY.

It was marked influence of administrative and territorial division on economic development different Russians territories. It was single out disadvantages real tendencies to administrative and territorial structure modification. It was suggested to consider municipal formation, municipal areas in the capacity of basic element of agglomeration administrative and territorial system.

ECONOMIC SAFETY. ADMINISTRATIVE AND TERRITORIAL DIVISION. MUNICIPAL AREA.

Skachkova A.P., Skachkova S.A. THE MAIN INDICATORS OF THE ECONOMIC SAFETY OF FOOD MARKET.

Regional customer market is one of the main components of the modern market economy. The main indicators of economic security the food market are presented. This market must count the environmental factor as a change in customer's mentality in due to market.

ECONOMIC SAFETY. INDICATORS. THE FOOD MARKET.

Petrosyan O. Sh, Yushchenko A.L. SEQUENCE OF WORKING OUT OF STRATEGY OF ECONOMIC SAFETY OF ENTERPRISE SPHERE OF REGION.

In article the sequence of working out of strategy of economic safety of enterprise sphere of region is presented and its features are noted.

ECONOMIC SAFETY. ENTERPRISE ACTIVITY. REGION. DEVELOPMENT STRATEGY.

Trysjachnyj V.I., Polshakov A.J., Zhevora J.I. THE ESTIMATION OF EFFICIENCY OF THE INVESTMENT POLICY IN THE CONTEXT OF MAINTENANCE OF ECONOMIC SAFETY.

The technique of the analysis of investment processes in a context of maintenance of the economic safety is considered, allowing to receive a complex estimation of level of self-control of territorial social and economic system.

INVESTMENTS. ECONOMIC SAFETY. INVESTMENT POTENTIAL. MODELLING. TERRITORY.

Umaev E. A. REQUIREMENTS TO THE TECHNIQUE OF MONITORING OF LEVEL OF ECONOMIC SAFETY OF TERRITORY.

It was single out disadvantages monitoring techniques in existence of rate economic safety territory. It was marked necessity conceptual re-understanding approaches to analysis statistical information. It was suggested fundamentally new universal determination technique of rate economic safety territory.

ECONOMIC SAFETY. ADMINISTRATIVE AND TERRITORIAL UNIT. TECHNIQUE. MONITORING.

Ilina L. A. THE CONCEPT OF THE ESTIMATION OF EFFICIENCY OF INVESTMENTS INTO CORPORATE FORMATION.

Corporate professional development programs aimed at improving core competencies and motivation of Transneft's employees are an important aspect of the Company's growth strategy. In addition, Transneft constantly enhances its staff

evaluation and benchmarking tools to ensure objective assessment of employees' potential. The Company's most promising specialists have an option to transfer to those divisions where they will be able to develop their potential to the utmost.

EFFICIENCY. INVESTMENTS. THE ESTIMATION CONCEPT. CORPORATE FORMATION

Orlova A. Yu. BASIC ASPECTS OF THE THEORY OF COMPETITION IN THE MARKET OF PROFESSIONAL EDUCATION.

Questions of theory competition in the market of education are considered and highlighted its features. Possible behaviors models of the university, which include the unconditional fulfillment of its mission as an institution of professional education are present.

SEGMENT COMPETITION. THE MARKET OF EDUCATIONAL SERVICES. PROFIT. COSTS.

Rudskaya N. V. I.A. ILYIN ABOUT THE PRIMARY BOSOM OF HUMAN CULTURE.

In given article the analysis of ideas of one of representatives of culture of Russian abroad of first half of XX-th century, the great Russian thinker – Ivan Aleksandrovicha Ilyin who (under the remark of modern experts) possessed not only outstanding philosophical talent, but also gift of the seer is presented. In article are resulted think of I.A. Ilyin concerning one of the most "painful" problems of the present – losses of spiritual authority of a family as primary bosom and sacred centre of domestic culture. In article ideas of the thinker which give us spiritual sight and the clarified sensuality, capable to relieve the person from one of the most pernicious illnesses of the present – diminished responsibility, unrecognizability of own national culture and in it reveal.

AXIOLOGY. SPIRITUALITY. CULTURAL SCIENCE. EVIDENCE. CONTEMPLATION. PHENOMENOLOGY.

Skidanov V. A. PERFECTION OF SYSTEM OF PREPARATION OF EXPERTS ON THE BASIS OF DEFINITION OF ESSENCE OF THE MODERN QUALITY STANDARDS OF FORMATION.

The problem of perfection of management by system of quality of preparation of experts from positions of modeling of teaching and educational process at faculty within the limits of contextual and компетентностного approaches on the basis of definition of criteria and the requirements following from the modern international and national quality standards of formation is considered.

MODELLING. THE QUALITY STANDARD. THE APPROACH OF COMPETENCE. FORMATION.

Dongak Ch. G. PERSONNEL POTENTIAL OF THE BUILDING ORGANIZATIONS IN THE CONDITIONS OF CRISIS.

In article is considered conception of personnel policy and it's peculiarities in crisis conditions. There were given main principles and directions of crisis-proff personnel policy.

PERSONNEL. PERSONNEL POTENTIAL. PERSONNEL POLICY. BUILDING ORGANIZATION (CONSTRUCTION ORGANIZATION). CRISIS MANAGEMENT. SOCIAL-ORIENTED ECONOMY.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ВЕДОМОСТИ СПбПУ

№ 2(2) (75)' 2009

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Том 2

Учредитель — Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Издание зарегистрировано в Госкомпечати РФ, свидетельство № 013165 от 23.12.94

Редакция

д-р экон. наук, профессор *В.В. Глухов* — председатель ред. коллегии

д-р экон. наук, профессор *А.В. Бабкин* — зам. председателя ред. коллегии

д-р экон. наук, профессор *Г.Ю. Силкина* — ответственный секретарь

*Н.В. Бакк* — литературный редактор

*Н.В. Севрук* — корректор

*М.О. Давыденко* — менеджер по работе с клиентами

*А.А. Родионова* — технический секретарь

Телефон редакции 294-22-87, 297-18-21

E-mail: [economy@spbstu.ru](mailto:economy@spbstu.ru)

Компьютерная верстка *Е.Г. Фортиной*

Директор Издательства Политехнического университета *А.В. Иванов*

Лицензия ЛР № 020593 от 07.08.97

---

Подписано в печать . 2009. Формат 60×84 1/8. Бум. тип. № 1.  
Печать офсетная. Усл. печ. л. 39,5. Уч.-изд. л. 39,5. Тираж 1000. Заказ .

---

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет.  
Издательство Политехнического университета,  
член Издательско-полиграфической ассоциации университетов России.  
Адрес университета и издательства: 195251, Санкт-Петербург, Политехническая ул., 29.